

LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS ACTUALES

14.1. El crecimiento económico

14.1.1. Concepto e indicadores

La capacidad de una nación de contribuir al mejoramiento de los niveles de vida de sus habitantes depende crucialmente de su tasa de crecimiento económico de largo plazo. A pesar de ello gran parte de los análisis y debates de la opinión pública sobre cuestiones económicas se focalizan en general en temas de corto plazo. Por ejemplo, concentran la atención los datos recientes de la inflación o el desempleo, o la reciente crisis financiera internacional o la eventualidad de una recesión, cuando, al decir del Ec. Paul Samuelson, estos sucesos no son más que pequeñas ondas en la gran ola que podemos identificar con el crecimiento.

Existirá *crecimiento económico* en un país cuando se incrementa de manera sostenida la cantidad de bienes y servicios a disposición de la población. Una medida adecuada del crecimiento económico lo constituye la variación del producto real *per cápita*.

Las variaciones en la tasa de crecimiento económico, aunque aparentemente pequeñas, conducen a importantes diferencias en el ingreso del ciudadano promedio. Si comparamos, por ejemplo, la experiencia de Australia y Japón. En 1870 el producto bruto *per cápita* de Australia superaba en alrededor de 5 veces y media al de Japón. En los siguientes 109 años, el PBI real *per cápita* de Australia creció a una tasa del 1.1% anual, conduciendo a que en 1979 el PBI real australiano fuera 3.2 veces más alto que el inicial. Por su parte, Japón lo hizo a una tasa del 2.7% por año, lo que llevó a que su PBI *per cápita* fuera 17.6 veces mayor al de 1870. Si bien la diferencia entre ambas tasas de crecimiento anual no parece muy importante, ello condujo a que en 1979 Japón igualará el PBI *per cápita* de Australia.

Uruguay, hacia mediados de este siglo, presentaba un nivel de producto *per cápita* comparable al de los países europeos. Tal como se aprecia en el cuadro 14.1, en 1955 su PBI *per cápita* representaba poco más de un 44% del PBI *per cápita* estadounidense, y era similar al de Francia y Bélgica, pero superior al de España, Taiwan y Corea. En 1990, 35 años después, estos últimos tres países lo habían superado, y representaba tan sólo una cuarta parte del PBI *per cápita* de EEUU. La explicación de estos cambios se encuentra en las diferentes tasas de crecimiento anuales en este periodo: mientras Corea, Taiwan o España se ubican en entre los países con mayores tasas de crecimiento del PBI *per cápita*, Uruguay figura en el último lugar entre los países seleccionados.

Cuadro 14.1 Producto Bruto interno per cápita y tasas de crecimiento anuales. 1955-199. Países seleccionados

PAISES	1955		PAISES	1990		PAISES	Tasa de crecimiento en % (1)
	PBI per cápita	Indice		PBI per cápita	Indice		
EEUU	9273	100,0	EEUU	18054	100,0	EEUU	1,78
Suiza	8102	83,3	Suiza	16505	91,4	Corea	5,96
Australia	7210	74,2	Noruega	14902	82,5	Taiwan	5,81
Suecia	6624	68,1	Suecia	14762	81,8	Japón	5,71
Reino Unido	6199	63,8	Australia	14445	80,0	España	3,78
Dinamarca	5434	55,9	Japón	14331	79,4	Finlandia	3,29
Noruega	5067	52,1	Finlandia	14059	77,9	Noruega	3,13
Bélgica	5017	51,6	Dinamarca	13909	77,0	Francia	3,10
Francia	4770	49,1	Francia	13904	77,0	Brasil	2,84
Finlandia	4523	46,5	Bélgica	13232	73,3	Bélgica	2,81
Uruguay	4285	44,1	Reino Unido	13217	73,2	Dinamarca	2,72
Argentina	4249	43,7	España	9583	53,1	Suecia	2,32
Chile	2620	26,9	Taiwan	8063	44,7	Reino Unido	2,19
España	2614	26,9	Corea	6673	37,0	Suiza	2,05
Japón	2053	21,1	Argentina	4706	26,1	Australia	2,01
Costa Rica	1972	20,3	Uruguay	4602	25,5	Costa Rica	1,65
Brasil	1517	15,6	Chile	4338	24,0	Paraguay	1,53
Paraguay	1249	12,8	Brasil	4042	22,4	Chile	1,45
Taiwan	1116	11,5	Costa Rica	3499	19,4	Argentina	0,29
Corea	879	9,0	Paraguay	2128	11,8	Uruguay	0,20

(1) Tasas de crecimiento del PBI per cápita en promedios anuales del período 1955-1990.
Fuente: Alan Heston y Robert Summers: Penn World Table V. 5.6.

Diferencias aparentemente menores en las tasas anuales de crecimiento económico afectan significativamente el nivel del ingreso *per cápita* en el largo plazo.

Así, un país que experimente una tasa de crecimiento del 1% por año, en tanto la población no crezca, luego de 70 años duplicaría su ingreso por persona, mientras si la tasa fuera de 3% lo duplicaría tan sólo en 24 años.

14.1.2. Las fuentes del crecimiento económico

La producción de bienes y servicios dependerá de las cantidades disponibles de insumos y factores de producción, como materias primas, tierra, capital, trabajo; y del rendimiento de estos factores en términos de producto. Esto último señala la eficiencia del proceso productivo denominada productividad total de los factores.

Para simplificar, consideramos sólo dos factores de producción: el capital y el trabajo. El primero, en principio, se refiere sólo al capital físico (equipo, maquinaria y construcciones), si bien también podría incluirse cualquier otro tipo de factores susceptibles de ser acumulados, tales como el conocimiento o las habilidades de los trabajadores. El segundo factor, el trabajo, no es acumulable aunque puede aumentar a una tasa determinada. También se podría considerar otros recursos no reproducibles como, por ejemplo, la tierra o la energía. Por último, la tecnología disponible determina las combinaciones y transformaciones posibles de estos dos factores. Es decir, la producción de bienes y servicios.

La relación entre el producto y los factores de producción se representa por la función de producción, la que se expresa como:

$$Q = F(K;L)$$

Dicha función se define a nivel agregado, es decir relaciona el producto total en términos reales (Q) de una economía, con el capital (K) y la mano de obra disponible (L).

Una forma de la función de producción muy utilizada es la denominada Cobb-Douglas, representada por la siguiente expresión:

$$Q = A K^{\epsilon_k} L^{\epsilon_L}$$

Donde A representará la productividad total de factores, mientras que ϵ_k y ϵ_L corresponden a la elasticidad producto del capital y el trabajo, respectivamente. Esta formulación de la función de producción se suele utilizar por la facilidad de identificación de las posibles fuentes de crecimiento del producto.

Los factores de producción y la productividad de los mismos son las fuentes de crecimiento del producto.

De acuerdo con la expresión planteada si la productividad y los factores de producción son constantes, la función de producción indicará que el producto será también constante y, por lo tanto, no habrá crecimiento económico.

14.1.3. La contabilidad del crecimiento

Una vez determinadas las fuentes del crecimiento económico resulta de utilidad identificar la relación existente entre la tasa de crecimiento del producto y las tasas de crecimiento de los factores y la productividad, sobretodo si el interés es el diseño de políticas económicas que promuevan el crecimiento. Partiendo de la función de producción planteada se puede obtener esa relación:

$$\Delta Q/Q = \Delta A/A + \epsilon_k \Delta K/K + \epsilon_L \Delta L/L$$

Donde $\Delta Q/Q$ simboliza la variación del producto en términos porcentuales, $\Delta A/A$ la de la productividad, $\Delta K/K$ la del stock de capital y $\Delta L/L$ la de la mano de obra. La elasticidad producto con respecto al capital, ϵ_k , es el porcentaje de incremento en el producto resultante de un incremento del 1% en el stock de capital. Del mismo modo, la elasticidad producto con respecto al trabajo, ϵ_L , será el porcentaje de crecimiento en el producto resultante de un 1% de incremento en el total de trabajo utilizado. Como se recordará las elasticidades son magnitudes que toman valores entre 0 y 1.

La relación entre la tasa de crecimiento del producto y las tasas de crecimiento de los factores productivos y la productividad se denomina *ecuación fundamental de la contabilidad del crecimiento*.

De acuerdo a ella el crecimiento del producto de una economía puede provenir de tres fuentes:

- i) el crecimiento en la productividad total de factores $\Delta A/A$.
- ii) el crecimiento del capital $\Delta K/K$.
- iii) el crecimiento de la mano de obra $\Delta L/L$.

Transformando dicha expresión puede descomponerse el crecimiento del producto por trabajador:

$$\Delta(Q/L)/(Q/L) = \epsilon \Delta(K/L)/(K/L) + \Delta A/A$$

Simbolizando las variables per cápita por minúsculas se puede expresar lo anterior como:

$$\Delta q/q = \epsilon \Delta k/k + \Delta A/A$$

Si suponemos que se produce algún tipo de innovación en los procesos productivos que hace posible aumentar la producción en 10%, utilizando las mismas cantidades de capital y trabajo, de acuerdo a la última expresión, significaría que $\Delta A/A = 10\%$. Dado que K/L no sufre modificaciones el primer término del lado derecho es igual a cero, por lo que el producto por trabajador, q , se habrá incrementado en 10%.

Ahora bien, supongamos que la inversión de las empresas en bienes de capital excede el nivel de depreciación, por lo que el *stock* de ese factor se incrementa. Esto es $\Delta K/K$ será mayor a cero, por ejemplo igual a un 10%, en tanto que la mano de obra y la productividad se mantienen incambiadas ($\Delta L/L = \Delta A/A = 0$). Ante tal incremento en el *stock* de capital ¿qué ocurrirá con el nivel de producto y con el nivel del producto por trabajador? De la definición de función de producción se obtiene que si el capital se incrementa, el producto también lo hará. Sin embargo, debido a la presencia de rendimientos marginales decrecientes, el capital adicionado será menos productivo que el ya existente, por lo cual el crecimiento del producto y del producto por trabajador será menor al 10%. Precisamente, esta es la razón por la cual, el capital y el capital por trabajador se hallan multiplicados por un factor menor a 1 en las expresiones anteriores. Razonamiento similar puede hacerse para el caso en que se verificara un incremento en el factor trabajo.

Un aumento del capital por trabajador da lugar a lo que se denomina *intensificación o profundización en el uso del capital*. Análogamente, un aumento de la cantidad de trabajo, con *stock* de capital incambiado, resulta en lo que se denomina *intensificación o profundización en el uso de la mano de obra*.

Por tanto, en términos del producto por trabajador, éste puede incrementarse por:

- i) el crecimiento en la productividad total de factores ($\Delta A/A$)
 - ii) la intensificación en el uso del factor capital (Δk)
- Por tanto, en términos del producto por trabajador, éste puede incrementarse por:
- i) el crecimiento en la productividad total de factores ($\Delta A/A$)
 - ii) la intensificación en el uso del factor capital (Δk)

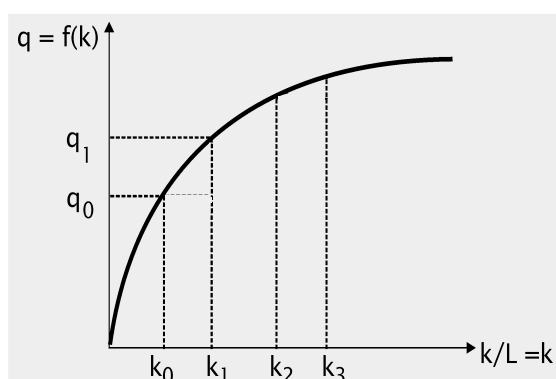
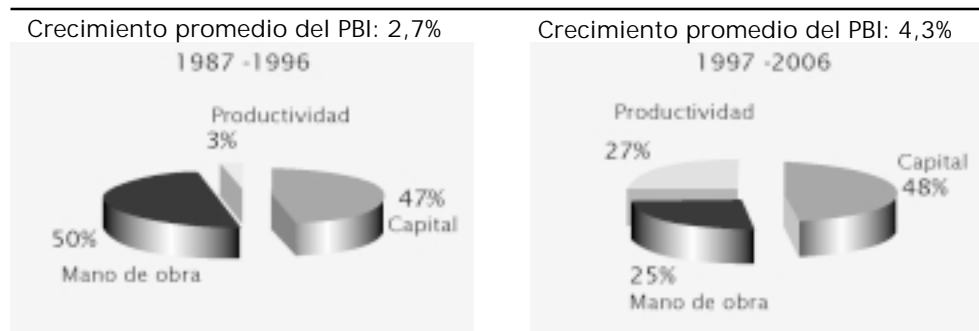


Figura 14.1 La concavidad de la función de producción

La presencia de rendimientos decrecientes determina la concavidad de la función de producción. Como se observa en la figura 14.1. a medida que K/L aumenta el incremento obtenido en el producto por trabajador, q , será menor. Como se ha señalado, la ecuación fundamental del crecimiento establece una relación entre el crecimiento del producto y sus determinantes, variando el peso relativo de cada uno de estos últimos de acuerdo a la estructura de cada economía, por lo cual deberá estimarse para cada caso. Existen no obstante estimaciones a nivel agregado, para Latinoamérica, como las que se presentan en la figura 14.2.



Fuente: Morgan Stanley Dean Witter, publicado en Gazeta Mercantil Latinoamericana, 18-24 de octubre de 1998

Figura 14.2 Crecimiento del índice promedio en los países latinoamericanos

Observemos que, según estas estimaciones, en el período 1987-1996 en Latinoamérica el aumento en la productividad explica tan sólo un 3% del crecimiento, mientras que en las proyecciones para el período 1997-2006 su contribución ascendería a 27%.

14.1.4. Una perspectiva dinámica del crecimiento: el modelo de Solow

La principal preocupación respecto a la ecuación fundamental es que si bien contabiliza las fuentes del crecimiento no provee ninguna explicación sobre cómo se originan. Dicho de otro modo, esta aproximación no explica por qué suceden las variaciones en las tasas de crecimiento de los insumos fundamentales –trabajo y capital-. El crecimiento del *stock* de capital, por ejemplo, no es una cuestión simple, en tanto es el resultado de las decisiones de ahorro e inversión realizadas por las familias y las empresas.

El objetivo de un modelo de crecimiento es no sólo determinar las fuentes del mismo sino además la explicación de cómo el proceso evoluciona en el tiempo, es decir de su dinámica. Consideremos el famoso modelo de crecimiento económico desarrollado en 1956 por el premio Nobel en economía Robert Solow, el que se ha constituido en el marco básico para la investigación sobre el crecimiento. Este modelo, además de clarificar cómo la acumulación de capital y el crecimiento económico se interrelacionan, resulta de utilidad para analizar otras cuestiones tales como la relación entre el nivel de vida de un país en el largo plazo y su tasa de ahorro, su tasa de crecimiento poblacional y la de progreso técnico. Es más, permite una aproximación a cuestiones tales como si el crecimiento económico se estabilizará, se acelerará o se detendrá.

Debemos establecer los supuestos en que dicho modelo se basa, éstos son:

i) la tasa de crecimiento de la población es positiva igual a n . Es decir es una proporción fija de la población la que está en edad de trabajar. Así, L_t simboliza el número de trabajadores disponibles en el año t . Esto implica que la población total y la población económicamente activa crecen a una misma tasa que se supone fija e igual a n .

ii) al comienzo de cada año t la economía tiene un stock disponible de capital igual a K_t . Durante cada año t el capital (K) y el trabajo (L) son utilizados para generar el producto total de la economía (Q). A su vez, parte del producto en cada año es invertido en nuevo capital o en reemplazar el que se ha desgastado.

iii) la economía es cerrada (sin comercio exterior) y no hay compras del gobierno, por lo que la parte del producto que no se invierte es consumida por las familias. Esto implica que la relación entre consumo, producto e inversión en cada año será la siguiente:

$$C_t = Q_t - I_t$$

ción es menor a uno ($s < 1$). La función de inversión es una recta que parte del origen y cuya pendiente es $n+d$. Dado que estamos analizando una economía cerrada, la inversión será igual al ahorro doméstico. Por lo tanto, para que el capital crezca a una tasa n , el ahorro debe proveer lo necesario para cubrir la depreciación y la ampliación del *stock* de capital para las nuevas generaciones.

La distancia entre la curva que representa la función de producción *per cápita* y la curva de ahorro per cápita corresponde el consumo per cápita, c , para distintos niveles del capital por trabajador. Del mismo modo, la distancia entre la curva de ahorro sq y la recta de inversión $(n+d)k$, señala el exceso o déficit de ahorro para que el *stock* de capital se incremente a la tasa n , para distintos niveles de capital por trabajador. Partiendo de valores de la relación capital por trabajador menores a k^* , donde el ahorro excede la inversión necesaria para que el *stock* de capital aumente a la tasa de crecimiento poblacional n , se incrementa la relación capital-trabajo. En el punto k_1 , $sf(k_1)$ es mayor que $(n+d)k_1$. En la trayectoria de crecimiento señalada por las flechas debajo de la función de producción, el consumo por trabajador también se incrementa. El crecimiento del producto *per cápita* y del consumo se detiene al alcanzar el punto k^* , o sea al alcanzar el estado estacionario. Uno de los resultados del modelo de Solow es que, en ausencia de crecimiento de la productividad, la economía alcanza un estado estacionario en el largo plazo.

► El *estado estacionario* es aquel en el cual el producto por trabajador y el capital por trabajador son constantes y por lo tanto también lo es el consumo por trabajador.

El que q_t , c_t y k_t sean constantes en el tiempo no significa otra cosa que el producto Q , el capital K y el consumo C están creciendo a la tasa n .

De lo anterior se desprende que países que parten de niveles bajos de capital por trabajador, al aumentar el nivel de ahorro de la economía y por ende la inversión, alcanzan niveles más altos de consumo *per cápita*. De allí la preocupación de los hacedores de políticas por estimular el ahorro y la inversión con el fin de mejorar los niveles de vida de largo plazo de la población.

No obstante, de acuerdo al modelo de Solow, esta estrategia tiene un límite. Si no hay cambios en la productividad, el incremento del capital por trabajador indefinidamente puede conducir a que el consumo *per cápita* no aumente significativamente o aún que no lo haga en absoluto. Esto se aprecia en el mismo gráfico para un nivel de k a la derecha de k^* en que la recta $(n+d)k$ intersecta la función de producción q , a partir del cual comenzaría a reducirse el producto destinado al consumo, hasta ser igual a cero.

La explicación de este resultado es la existencia de rendimientos decrecientes al capital, lo que determina que cuanto mayor sea el *stock* de capital ya existente, menor será el resultante en términos de disponibilidad de bienes por persona.

El efecto del incremento en la tasa de ahorro en el modelo de Solow

Supongamos que un país ha alcanzado su estado estacionario con una tasa de ahorro s_1 , relativamente baja. El gobierno instrumenta una política de estímulo al ahorro, como por ejemplo mediante incentivos tributarios. Si la política da resultado el nivel de ahorro de esa economía aumentará excediendo el nivel necesario para mantener el estado estacionario ya alcanzado. Esto conduciría a que el nivel de capital por trabajador aumente desde k_1 hacia k_2 , en la figura 14.4. El producto *per cápita*, por su parte, aumentará de q^*_1 a q^*_2 . A su vez, esto sólo será posible si el producto Q se incrementa, durante dicha transición, a una tasa superior a la poblacional, n . Cuando se alcanza el nuevo estado estacionario con el producto *per cápita* en q_2 y el ratio capital-trabajo en k_2 , la tasa de crecimiento de Q y K vuelve a reducirse a n . En conclusión, de acuerdo al modelo un aumento en el ahorro nacional determina un incremento transitorio en la tasa de crecimiento y un aumento permanente en el nivel del producto *per cápita* y en el coeficiente capital-trabajo. Observemos que la tasa de crecimiento de largo plazo no se modifica, en la medida que más tarde o más temprano se alcanza un nuevo estado estacionario donde todas las variables se incrementan a la tasa de crecimiento poblacional n .

El aumento de la productividad total de factores en el modelo de Solow

Los efectos de un aumento en la productividad total pueden originarse, entre otras razones, por la introducción de cambios técnicos. Una mejora tecnológica implica que con igual cantidad de insumos es posible producir más unidades de producto. Esto se representa como un desplazamiento hacia arriba de la función de producción, en la medida que el factor A será ahora mayor que 1. En la figura 14.5 panel a) se representa este desplazamiento de la función de pro-

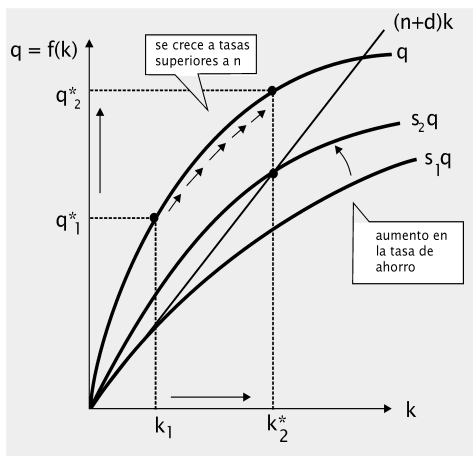


Figura 14.4 Incremento en la tasa de ahorro

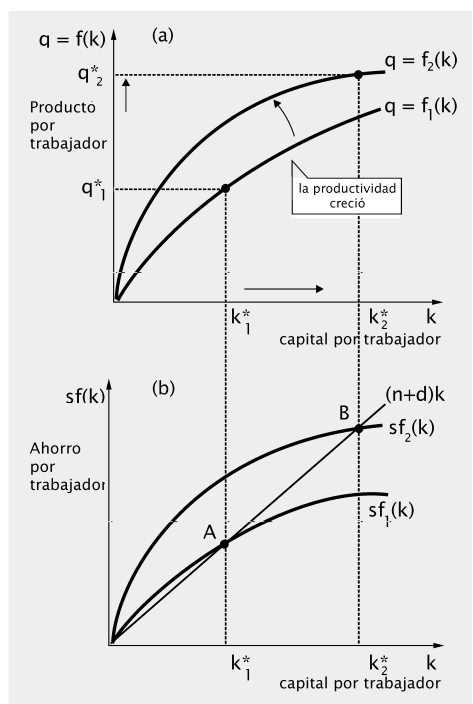


Figura 14.5 Incremento de la productividad

ducción, en la que $f_1(k)$ representa la función de producción inicial y $f_2(k)$ la nueva función, una vez que operó la mejora en la productividad. Esto es, $f_2(k) = Af_1(k)$ en la que $A > 1$. En la figura 14.5 panel b) se observa el efecto que esto produce en el marco del modelo de Solow. Nuevamente el nivel de capital por trabajador en el estado estacionario se determina por la intersección entre la curva de ahorro y la recta de inversión, punto en el cual el stock de capital está creciendo a la tasa de crecimiento poblacional n . Antes del aumento en la productividad este punto lo determinará la intersección entre la curva de ahorro que se origina de la función de producción inicial $sf_1(k)$ y la recta $(n+d)k$ y corresponde a k^*_1 en dicho gráfico. Una vez que el aumento en la productividad ocasionó el desplazamiento de la curva de producción, la nueva curva de ahorro resultará ser $sf_2(k)$. En consecuencia existirá un nuevo punto de intersección de la curva de ahorro con la recta de inversión, correspondiente a un nuevo nivel de capital por trabajador en el estado estacionario, k^*_2 , situado a la derecha de k^*_1 . En la figura 14.5 panel a) observamos como el nuevo *stock* de capital de equilibrio determina, a su vez, un nuevo nivel de producto por trabajador, q^*_2 , superior a q^*_1 , en un nuevo estado estacionario.

Tanto el aumento en la tasa de ahorro, como el aumento en la productividad determinan que la economía se traslade a un nuevo estado estacionario en el que el producto por trabajador y el capital por trabajador son más elevados. Una vez que se alcanza el nuevo estado estacionario las magnitudes *per cápita* se mantienen constantes o, lo que es lo mismo, el producto, el capital y el consumo total crecen a la misma tasa que lo hace la población.

Sin embargo, es de notar, que existen límites para el aumento de la tasa de ahorro, dado que la misma no puede ser superior al 100% del ingreso. Por lo que, el aumento en la tasa de ahorro no puede considerarse una fuente para mejorar los niveles de vida de la población en forma continua. En consecuencia, de acuerdo al modelo de Solow la única forma en que una economía puede transitar hacia estados estacionarios en los que los niveles de producto per cápita sean siempre superiores es mediante un continuo aumento en la productividad.

Dado que en la formulación de la función de producción la productividad A es considerada como un factor multiplicativo de la función $f(k)$ y, por lo tanto, su evolución no queda determinada por el propio modelo, este tipo de modelos se denominan como de crecimiento exógeno.

14.1.5. El crecimiento en economía abierta

Con el fin de simplificar su presentación se presentó el modelo de Solow bajo el supuesto de una economía cerrada, lo que determina que la inversión doméstica deba ser igual al ahorro doméstico. En la actualidad, los procesos de crecimiento de cualquier economía se encuentran fuertemente influenciados por el contexto internacional, a través de sus relaciones comerciales y financieras en el mercado mundial.

El crecimiento y los flujos internacionales de capitales

En una economía abierta la inversión doméstica puede financiarse tanto con ahorro interno como con el externo. Para analizar los cambios que conlleva el considerar una economía abierta a los flujos internacionales de capitales, supongamos que el mundo se divide en dos regiones: una rica (el Norte) y otra pobre (el Sur). Ambas se encuentran en estado estacionario en el sentido de Solow, creciendo a la tasa de crecimiento poblacional, las que además se suponen idénticas. La región Norte tiene una tasa de ahorro superior al Sur, lo que determina, de acuerdo al modelo, que en el estado estacionario el Norte tenga un producto por trabajador y un coeficiente capital-trabajo superiores al Sur.

En la medida que la producción en el Norte es más intensiva en capital que en el Sur la productividad marginal del capital será mayor en esta última, lo que se reflejará en una tasa de interés más alta. En este escenario es dable esperar que el capital fluya desde el Norte al Sur, lo que en términos de la balanza de pagos significa que en el Norte la balanza en cuenta corriente será superavitaria y en el Sur deficitaria.

La región con bajo nivel de capital por trabajador experimentará un flujo de entrada de capitales que hará crecer el *stock* de capital por encima de la tasa de crecimiento poblacional, por lo que la relación capital-trabajo crecerá y también lo hará el producto *per cápita*. En forma opuesta, la región Norte experimentará una salida de capitales que hará que su relación capital-trabajo decrezca en la medida que el *stock* de capital no podrá seguir incrementándose a la tasa de crecimiento poblacional n , y lo mismo ocurrirá con el producto por trabajador. Una vez que el ahorro a nivel mundial se reasigne, ambas regiones alcanzarán un nuevo estado estacionario en el que sus respectivos productos crecerán a la tasa n , manteniéndose constantes el producto *per cápita* y el capital *per cápita*.

De acuerdo al modelo de Solow el flujo libre de capitales entre las economías debería tener como efecto la reducción de la brecha entre los países en términos de producto y capital *per cápita*, es decir que todos los países tienden a converger a un estado estacionario común.

Una crítica que se realiza a este modelo es que el flujo de capitales desde los países ricos hacia los países pobres, de modo que opere tal convergencia entre sus niveles de vida a lo largo del tiempo, no sólo lo determina la escasez relativa de un factor. Es más, se señala que existen otros factores que determinan que la rentabilidad privada no sea tan atractiva como para que nuevas inversiones se radiquen en las economías pobres. Ejemplo de ello puede ser la situación macroeconómica, o las características socio-institucionales y políticas, que pueden generar una alta incertidumbre a los potenciales inversores sobre el futuro retorno de sus emprendimientos. Por ello, si bien la escasez relativa de capital determina una alta rentabilidad social para las nuevas inversiones, no necesariamente neutraliza los efectos negativos que sobre la rentabilidad privada determinan el resto de los factores.

El crecimiento y el comercio internacional

En los debates sobre las estrategias de crecimiento que imperaron en las décadas de los 50s y 60s se enfrentaban dos posiciones: la de los partidarios del llamado *crecimiento hacia afuera* o de los modelos de crecimiento basados en la promoción de exportaciones por una parte, y los partidarios del crecimiento a partir del modelo de sustitución de importaciones o *crecimiento hacia adentro*.

Existe una abundante contrastación empírica que demuestra que la orientación hacia afuera ha alcanzado mayores logros en términos de crecimiento que la orientación hacia adentro. Distintos factores fundamentan la existencia de relaciones causales entre la opción por una u otra orientación y el desempeño de las economías en el largo plazo.

Los modelos que procuraron el crecimiento a través de la sustitución de importaciones han promovido la producción a escalas ineficientes, restringidos por los menores tamaños relativos de los mercados de los países menos desarrollados. Para algunos tipos de productos el mercado nacional no tiene el tamaño necesario para que las firmas operen a niveles eficientes de escala, lo que unido a la protección determina la existencia de monopolios. El único modo para superar las restricciones para los países con mercados domésticos pequeños ha sido precisamente la especialización en la producción y la exportación de esos bienes de modo de aprovechar plenamente las economías de escala en dichos rubros. Esto ha aumentado la productividad y, por lo tanto ha generado crecimiento.

En segundo lugar, una economía abierta permite que la competencia con el exterior estimule a las empresas locales a mejorar su eficiencia productiva y la calidad de sus productos, lo que conduce también al mejoramiento de la productividad. Por otra parte, la existencia de protección estimula la distracción de esfuerzos por parte de la clase empresarial a gestionar instrumentos de protección en lugar de mejorar el desempeño de las empresas.

Por último, en economías orientadas hacia afuera las empresas tienen la oportunidad de estar en permanente contacto con las firmas que operan en el mercado internacional, por lo que el conocimiento y la incorporación de los avances tecnológicos se procesa con mayor rapidez que en un mercado aislado por instrumentos de protección. Este aumento en la velocidad de la transferencia tecnológica produce también aumentos más rápidos en la productividad y, por lo tanto, mayor crecimiento que en una situación de mercado protegido.

14.1.6. Los modelos de crecimiento endógeno: el rol del capital humano

Los modelos de crecimiento más recientes incorporan la noción de capital en una versión diferente a la considerada por Solow. El factor capital incluye el llamado capital humano es decir el *stock* de habilidades y conocimientos del que dispone una economía producto de la inversión realizada en educación, en la capacitación en el trabajo, en actividades de investigación y desarrollo en el

sector productivo o en la investigación científica. En este sentido el factor trabajo deja de ser relevante para explicar el crecimiento dado que lo que importa realmente es su calidad y ésta depende de la acumulación de conocimientos, habilidades, etc.

Por otra parte, en estos modelos la contribución del capital a la explicación del crecimiento es mayor que lo que se desprende del modelo de Solow. La idea básica en esta nueva línea teórica es que la inversión en capital ya sea físico o humano crea externalidades positivas. Es decir, las inversiones no sólo mejoran la capacidad productiva de la empresa que la realiza sino también la de su entorno. Esta es una de las razones que determinan que las empresas intensivas en la realización de actividades de investigación y desarrollo tiendan a localizarse próximas unas a otras.

En segundo lugar, la presencia de estas externalidades ha permitido introducir rendimientos crecientes a escala.

Estos modelos, en su versión más simplificada, consideran que la función de producción es:

$$Q = AK$$

Donde A es una constante que explicaría, cambios en la producción no reflejados en K, y K representa combinación de capital físico y humano. En esta especificación la función de producción tiene una forma lineal. En términos de producto por trabajador se expresa como:

$$q_t = Ak_t.$$

Si la función de ahorro la suponemos similar a la utilizada en el modelo de Solow, es decir como una proporción del producto, la función de inversión es idéntica y, por lo tanto será igual en términos per cápita a:

$$I_t = (n+d)k_t$$

Supondremos además que se trata de una economía suficientemente productiva como para que la tasa de ahorro, s, sea mayor a (n+d), por lo que la pendiente de la recta de ahorro será mayor que la correspondiente a la recta de inversión.

La representación gráfica en la figura 14.6 demuestra que, en este marco, no existe un punto de intersección entre estas dos funciones y, por lo tanto, no existirá un esta-

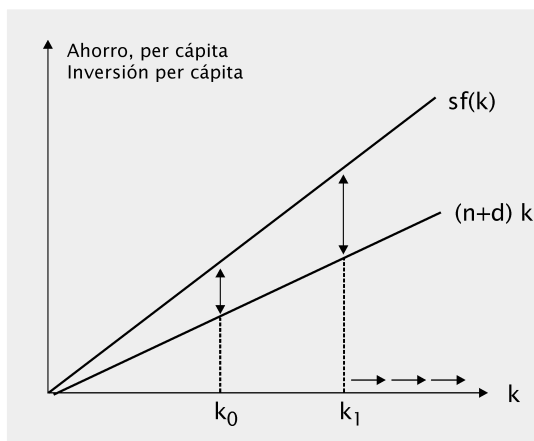


Figura 14.6 Ahorro e inversión en los modelo Ak

do estacionario. La diferencia entre la tasa de ahorro y la inversión necesaria para que el *stock* de capital crezca a una tasa igual a la del crecimiento de la población, para distintos niveles de capital por trabajador, puede ser siempre creciente, implicando, en consecuencia, que la tasa de crecimiento de la economía será también creciente.

Un aumento en la tasa de ahorro, por ejemplo, puede resultar en un aumento permanente en la tasa de crecimiento y no meramente transitorio como ocurría en el modelo de Solow. Por este motivo, en este marco teórico, las políticas de promoción del ahorro (y la inversión) afectan la tasa de crecimiento de largo plazo de manera positiva.

Precisamente, una de las diferencias fundamentales entre los modelos de crecimiento endógeno y los de crecimiento exógeno es que la tasa de crecimiento en el estado estacionario en los primeros puede ser positiva, aun cuando el factor A no se incremente. La tasa de crecimiento del estado estacionario depende, en cambio, de decisiones que toman los individuos, es decir, de variables endógenas tales como la tasa de ahorro y la acumulación de capital humano, en lugar de depender de que una variable como A crezca a una tasa exógena. Por ello son denominados modelos de crecimiento endógeno.

14.1.7. ¿Los países pobres serán ricos algún día?

El supuesto de rendimientos decrecientes del capital en el modelo neoclásico de Solow supone la convergencia entre naciones. Como se señaló, la tasa de crecimiento de una economía que parte de un nivel de capital inferior al del estado estacionario será tanto mayor cuanto mayor sea esa diferencia, la que decrecerá al reducirse la diferencia del nivel de capital con el de estado estacionario. Esto implica que, si las economías se diferencian únicamente en el nivel inicial de capital por trabajador pero tienen la misma tasa de crecimiento poblacional, además de la misma propensión a ahorrar e idéntico acceso a la tecnología, las economías pobres deberían crecer más que las ricas. En segundo lugar, dado que en dicho modelo la tasa de crecimiento del producto *per cápita* es proporcional a la tasa de crecimiento del capital *per cápita*, resulta que a mayor nivel inicial de producto *per cápita* menor será la la tasa de crecimiento.

El modelo de Solow propone lo que se conoce como *hipótesis de convergencia*, la que establece que existe una relación inversa entre el nivel de renta per cápita inicial y la tasa de crecimiento de los países. Por el contrario, en la teoría del crecimiento endógeno una ventaja inicial de un país sobre otro en el nivel de capital humano resultará en una diferencia permanente en los niveles de producto per cápita entre países.

Las fuertes externalidades positivas asociadas a la acumulación de capital humano, hacen que el país inicialmente más rico, como resultado de su mejor

dotación de ese tipo de capital, logre un nivel de producto tan elevado que le permite mantener indefinidamente la delantera. De esa forma, es el propio proceso de crecimiento económico que determina que el capital humano se incremente. Cuanto más rica es una economía permitirá que más personas puedan educarse, pero además lo harán por más tiempo, mayor será el número de trabajadores que empleen las tecnologías más modernas y, por lo tanto, se acumulará mayor capital humano. Esto, a su vez, posibilitará mayor crecimiento futuro.

Tal divergencia en las predicciones en ambas modelizaciones explica que la comprobación empírica de la existencia de convergencia entre los países se constituyera en la prueba fundamental para demostrar cuál de las dos generaciones de modelos –los nuevos de crecimiento endógeno o los tradicionales de crecimiento exógeno– reflejan mejor la realidad.

La publicación en los años ochenta de una monumental base de datos del producto y otros agregados macroeconómicos a precios de paridad de poderes de compra posibilitó la abundancia de estudios empíricos sobre este tema. En uno de los primeros (De Long, 1988) se encuentra que existía una relación no negativa entre la tasa de crecimiento en el período 1960-1985 y el nivel inicial del producto en 1960 para 114 países, refutando la predicción neoclásica.

Durante la década de los noventa numerosos trabajos salieron al cruce respondiendo que tal evidencia no contradecía la predicción del modelo de Solow. Este modelo sostiene que la tasa de crecimiento está inversamente relacionada con la distancia que separa a la economía de su estado estacionario, pero éste último, se argumentaba, será distinto dependiendo de las características que cada economía presente en términos de su tasa de ahorro, sistemas impositivos, legales, acceso a tecnología, etc. Por lo tanto, la convergencia en el sentido de Solow debería evaluarse en economías que presenten similitudes en estos aspectos. La evidencia empírica les dio la razón, y los estudios aplicados a estados de un mismo país (los estados de EE.UU.) o a regiones de una misma área económica (regiones de los países europeos) encontraron una relación inversa significativa entre el nivel inicial del producto y la tasa de crecimiento posterior.

La aplicación del llamado test de convergencia a la misma muestra de 114 países y para el mismo período que evaluó De Long, pero incorporando además del nivel de producto *per cápita* inicial otras variables, confirmó la hipótesis de convergencia. Aceptando que las variables que se adicionaron están relacionadas con los niveles tecnológicos e institucionales que determinan la posición del estado estacionario se ha interpretado el hallazgo de una relación negativa entre el nivel del producto inicial y la tasa de crecimiento como una nueva evidencia de convergencia. Las variables adicionales consideradas fueron: la tasa de ahorro, la tasa de escolarización primaria y secundaria, la participación del consumo del sector público en el producto, una medida de las distorsiones entre los precios internos e internacionales de los bienes de inversión, con lo que se pretendía reflejar el diferente acceso a la tecnología, y variables que

procuraban capturar el nivel de inestabilidad política y social, tales como el número de revoluciones y golpes de estado, o indicadores de inseguridad como el número de asesinatos cada 100.000 habitantes. La incorporación de esas variables permitió obtener conclusiones adicionales. En primer lugar, los países que en 1960 habían invertido más en educación tendieron a crecer más aceleradamente en los 25 años posteriores. Por el contrario, el consumo del sector público –del que se excluyó la educación y el gasto militar- evidenció un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento. Del mismo modo, las economías con mayores distorsiones en los precios de los bienes de inversión experimentaron una tasa de crecimiento menor. Por su parte, la mayor inestabilidad política y social se acompañó también de un menor crecimiento económico. Y, por último, al igual que en el modelo de Solow, la tasa de ahorro se correlacionó positivamente con la tasa de crecimiento.

Los sucesivos trabajos empíricos encontraron más de 50 variables que tenían ya sea una relación positiva o negativa con el crecimiento, pudiéndose señalar entre ellas la desigualdad en la distribución de la riqueza, las políticas macroeconómicas, la inflación, el nivel de desarrollo del sector financiero, entre otras. Esto ha planteado la sospecha que siempre es posible hallar alguna variable que se asocie significativamente a la tasa de crecimiento económico. Para algunos autores esto constituye una prueba de la debilidad de los resultados los que, por lo tanto, no deberían tomarse en cuenta, mientras para otros el problema es la imposibilidad de jerarquizar cada una de las variables en la determinación de la tasa de crecimiento de largo plazo de las economías.

¿Qué resultados arroja el desarrollo reciente de investigaciones sobre la cuestión del crecimiento económico?

i) la evidencia empírica disponible, hasta ahora, confirma la predicción del modelo neoclásico, en el sentido de que existe un proceso de convergencia entre los países, al menos cuando se controlan un conjunto de variables que, de algún modo, dan cuenta de las diferencias institucionales y tecnológicas existentes entre ellos.

ii) la tasa de ahorro es un determinante importante de la tasa de crecimiento.

iii) la inversión en capital humano juega un rol clave en la determinación de la tasa de crecimiento de largo plazo.

iv) la inversión de carácter privado parece ser determinante para un mayor crecimiento. Dado que ésta se encuentra positivamente asociada a la apertura comercial, se establece el grado de apertura de la economía como un determinante positivo de los procesos de crecimiento.

v) un alto nivel de gasto público, para algunos investigadores, se relaciona con un menor crecimiento. En la medida que las acciones del gobierno siempre se tienen que financiar, por ejemplo con mayores im-

puestos, ello puede producir distorsiones que desestimen la inversión. Si dichas acciones no inciden positivamente en el incremento de la productividad privada, el efecto neto sobre el crecimiento será negativo.

vi) la inestabilidad social e institucional tienen un claro efecto negativo sobre el crecimiento.

Algunos casos concretos de desempeño exitoso en términos de crecimiento, en este siglo, ilustran claramente estas conclusiones. Por ejemplo en Corea o Japón, las tasas de ahorro alcanzaron niveles espectaculares de hasta 70% del ingreso. La rápida recuperación del liderazgo en menos de una generación de Alemania y Japón, a pesar de la destrucción de gran parte de su *stock* de capital físico en la Segunda Guerra Mundial, según algunos analistas lo explica la retención de poblaciones altamente educadas y su apuesta a sistemas educativos de excelencia. América Latina, por el contrario, constituiría un contra ejemplo en la que su baja tasa de ahorro en términos comparados, la mala gestión pública, la sucesión de períodos de alta inestabilidad política y social explicarían sus dificultades para lograr altas tasas de crecimiento sostenidas.

14.2. El desarrollo económico

14.2.1. Concepto e indicadores

Existe desarrollo económico cuando la población de un país experimenta una mejora en su bienestar durante un largo período de tiempo

Ligado a este concepto surge el de *subdesarrollo*. Para caracterizar a un país por su nivel de desarrollo, se considera el mayor o menor bienestar que su población ha alcanzado, en relación con el de otros países. Una mejora en el bienestar de la población implica no sólo un mayor ingreso *per cápita* promedio, sino mejores condiciones de vida para todos los habitantes de la misma. La evaluación del desarrollo de un país debe considerar el crecimiento económico del mismo y las transformaciones de su estructura socio-económica y política.

Para medir el grado de desarrollo de una nación se deben utilizar indicadores representativos de la evolución de un conjunto amplio de características socio-económicas de la misma. Algunos de los más utilizados son: el ingreso per cápita, la conformación de la canasta de consumo representativa, el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza, la distribución del ingreso, el grado de alfabetización y/o la escolaridad promedio de la población, la esperanza de vida al nacer, la cantidad de médicos y/o camas de hospital por habitante, el respeto institucional de los derechos individuales de la población.

En el caso de Uruguay, independientemente de la valoración que se realice con respecto al proceso económico seguido durante este siglo, el bienestar de la población en términos promedio se ha acrecentado. Si se considera la evolución durante el presente siglo de la tasa de mortalidad infantil -medida que

resume no sólo el nivel sanitario sino también el nivel socio-económico de los estratos más bajos de ingreso- o la esperanza de vida al nacer, como indicadores de la calidad de vida, en general Uruguay presenta avances significativos.

Otra evidencia la proporciona la comparación de la evolución de la estructura de consumo entre 1935, año en que se estimó la primer canasta de consumo para una familia obrera residente en Montevideo, y la correspondiente a 1994, última estimación disponible, la que muestra cambios que pueden ser considerados indicativos de mayor bienestar. Mientras que en 1935 casi un 49% del gasto se destinaba a alimentación, en 1994 ese porcentaje desciende a 32%. Durante ese tiempo, se observa un incremento del gasto en bienes y servicios, denominado como resto en la figura 14.7, que poseen una mayor elasticidad-ingreso. Mientras en 1935 tan sólo el 16% se destinaba a salud, educación, diversión, etc., 60 años después constituía el 35% del gasto.

Dado que la canasta de 1935 correspondía a una familia obrera de Montevideo, para realizar una correcta comparación se consideró la estructura del gasto de los hogares pertenecientes al tercer decil de ingresos de Montevideo para el año 1994.

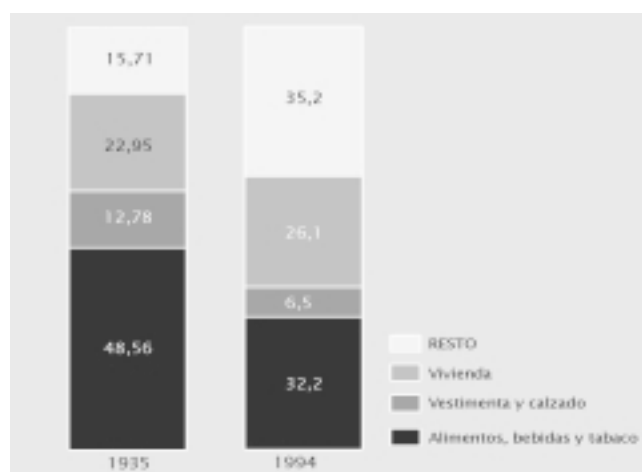


Figura 14.7 Comparación de canastas de consumo

A pesar de estos indicadores, como observamos en el cuadro 14.2 donde se presentan los resultados de la encuesta que sobre este tema realizó CEPAL en un conjunto de países de Latinoamérica, tan sólo algo más de la mitad de los jóvenes considera que sus oportunidades de bienestar han mejorado respecto a las que tenían sus padres.

A partir de 1990 las Naciones Unidas, con el objetivo de lograr un indicador comprensivo de todos los aspectos que involucra el desarrollo, y adecuado

Cuadro 14.2 Percepción de las oportunidades de bienestar

“¿ Cree Ud. que sus oportunidades de mejorar su nivel de vida son hoy día mejores, iguales o peores que las que tuvieron sus padres ?”

Los porcentajes corresponden a aquellos que creen tener mejores oportunidades.

País	Porcentaje del total	Porcentaje de jóvenes de hasta 24 años de edad
Argentina	61	60
Chile	42	36
México	65	63
Paraguay	62	54
Perú	47	41
Uruguay	51	51
Venezuela	55	49

Fuente: Cuadro tomado de *Panorama Social de América Latina*, CEPAL (1997), sobre la base de *Latinobarómetro 1995: opiniones y actitudes de los ciudadanos sobre la realidad económica y social*.

para la necesaria comparación de la evolución entre países, elabora el *índice de desarrollo humano*.

El *índice de desarrollo humano* (IDH) es un indicador que combina tres características básicas del desarrollo: nivel sanitario, conocimientos y poder adquisitivo.

El IDH toma valores entre cero y uno, clasificándose a los países en tres grupos: de desarrollo humano alto para valores superiores a 0.8, de desarrollo humano medio para valores entre 0.5 y 0.79 y de desarrollo humano bajo para valores inferiores a 0.5. Tratándose de un indicador que se elabora a escala internacional, debe basarse en información estadística disponible en todos los países, lo que explica la selección de variables realizada para su elaboración. Al igual que otras medidas de resumen, tenderá a simplificar la realidad de los países, encubriendo las diferencias al interior de los mismos; no obstante resulta de gran utilidad contar con un indicador que permita la comparación entre países y el análisis de la evolución en términos de desarrollo de los mismos. La metodología de elaboración del mismo se presenta en el recuadro “El índice de desarrollo humano; un *ranking* internacional”, así como los resultados que permiten observar cuál es la posición que ocupa Uruguay en el mundo de acuerdo a dicho índice.

«El índice de desarrollo humano: un ranking internacional».

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), elabora desde 1990 un ranking internacional de los países pertenecientes a dicha organización, a través del índice de desarrollo humano (IDH).

A tales efectos se define el desarrollo humano como "un proceso mediante el cual se amplían las oportunidades de los individuos, las más importantes de las cuales son la vida prolongada y saludable, el acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente". Sin duda existen otros aspectos de la vida humana que resultan esenciales para el desarrollo, que no se toman en cuenta en la elaboración del IDH porque no existen estadísticas, a nivel internacional, con criterios uniformes de elaboración y la necesaria continuidad, que permitan cuantificar su incidencia en el desarrollo humano.

Para el cálculo del IDH se consideran tres aspectos esenciales del desarrollo humano: nivel sanitario, conocimientos y poder adquisitivo.

El indicador de longevidad elegido es la esperanza de vida al nacer.

Los conocimientos se miden a través de dos variables: el alfabetismo de los adultos y la mediana de los años de escolaridad de la población, con una ponderación de dos tercios y un tercio respectivamente para construir el indicador de acceso a la educación.

El acceso a niveles de vida decentes, se mide a través de la capacidad de adquirir bienes para satisfacer necesidades por parte de los individuos, el logaritmo del PBI per cápita a precios de paridad de poderes de compra es un buen indicador de la misma.

El IDH es un índice de privación. Se calculan los desvíos en los indicadores seleccionados en relación a valores máximos correspondientes a cada uno de los aspectos considerados, el valor del índice resulta de un promedio de estos desvíos. Su rango de variación oscila entre cero y uno. Valores del índice superiores a 0,8 permiten la clasificación del país como de alto desarrollo; cuando el valor del índice se ubica entre 0,79 y 0,5 se considera al país como de desarrollo humano medio; valores inferiores del índice se asocian a situaciones de bajo desarrollo humano.

En los cuadros se presentan los resultados de algunos países y regiones para 1999 del último ranking en base a datos del año 1997, sobre un total de 174 países.

Clasificación según IDH	Valor índice
Desarrollo Humano alto	0,904
1 Canadá	0,932
3 Estados Unidos	0,927
34 Chile	0,844
39 Argentina	0,827
40 Uruguay	0,826
Desarrollo humano medio	0,662
46 Trinidad y Tobago	0,797
58 Cuba	0,765
79 Brasil	0,739
84 Paraguay	0,730
112 Bolivia	0,652
Desarrollo humano bajo	0,416
142 Sudán	0,475
152 Haití	0,430
174 Sierra Leona	0,254

	IDH
Total Mundial	0.706
Países en desarrollo	0.637
Africa subsahariana	0.463
Estados árabes	0.626
Asia Oriental	0.712
Asia Sudoriental y el Pacífico	0.695
Asia meridional	0.544
América Latina y el Caribe	0.756
Europa Oriental y la CEI	0.754
Países Industrializados	0.919

Nota: los países que figuran en la primera línea de cada una de las categorías son los primeros en el ranking internacional en esa categoría.

Fuente: Informe sobre desarrollo humano, Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, 1999.

14.2.2. Las instituciones internacionales y los procesos de desarrollo

En 1944, a partir de los acuerdos de Bretton Woods, se creó el Banco Mundial (BM) con el cometido de brindar apoyo económico, asistencia técnica y asesoramiento a los países en materia de crecimiento y desarrollo. Los fondos con los que cuenta el BM provienen de los aportes de los países miembros y de su capacidad de endeudamiento en el sistema financiero internacional, en cuyo caso los países miembros actúan como garantes de esas operaciones. En una primera etapa los préstamos se dirigieron a los países que se habían visto seriamente afectados por la Segunda Guerra Mundial, con el fin de facilitar la reconstrucción de sus economías. En una segunda etapa, se ha focalizado su acción en el apoyo a los países de menor desarrollo relativo.

En diciembre de 1959, por su parte, se creó el Banco Interamericano de Desarrollo (*BID*) con el objetivo de impulsar el desarrollo económico y social de los países de América Latina y el Caribe. En este caso los recursos que dispone provienen: del capital suscrito por los países miembros, del fondo de operaciones especiales con destino a proyectos de carácter social formado con aportes de sus integrantes; y los fondos fiduciarios, resultado de aportes especiales de algunos de los países miembros para operaciones muy específicas y, en general, destinadas a sectores de bajos ingresos. Este banco se constituyó con 19 países de América Latina y el Caribe más los Estados Unidos de Norteamérica. Posteriormente, ocurrieron sucesivas incorporaciones de países de la región y extrarregionales, ascendiendo a 45 los actuales miembros del mismo. Las operaciones del BID se dirigen de manera prioritaria a proyectos orientados a propiciar el crecimiento económico de la región, principalmente a través del cambio tecnológico de los sectores industrial, agrícola, energético y de transportes; y otros de carácter más general, que tienen como objetivo generar condiciones para el cambio de las estructuras económicas, sociales y políticas de los países. Dentro de estos se destacan los orientados a salud pública, educación, desarrollo urbano y preservación del medio ambiente.

En la mayoría de los casos, dado que por lo general son créditos concedidos a los países, la obtención de estos fondos para impulsar proyectos desarrollistas resulta en el incremento del endeudamiento de los mismos.

14.3. La distribución del ingreso y de la riqueza

14.3.1. Concepto e indicadores

El crecimiento económico no es condición suficiente para que un país alcance un mayor grado de desarrollo, deben verificarse además otras transformaciones. Por lo general se coincide con que aspectos tales como la distribu-

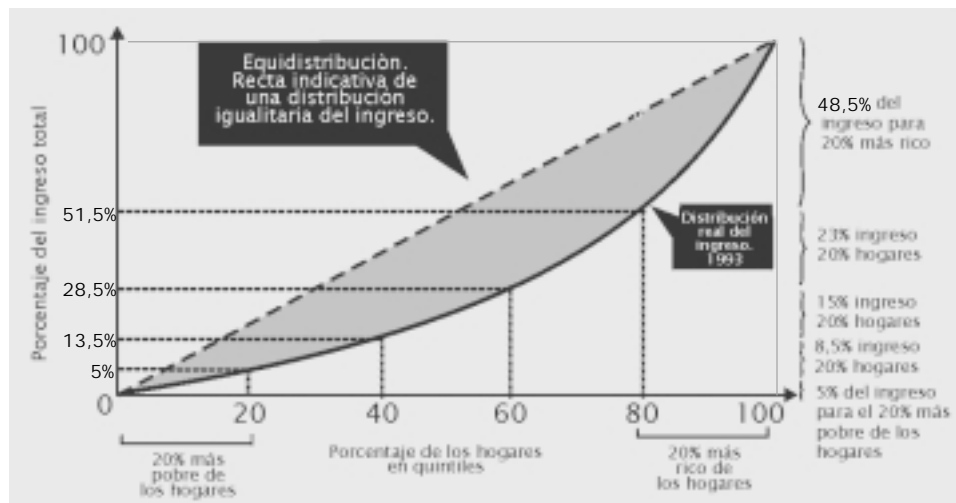
ción del ingreso y de la riqueza más igualitaria, la reducción de la pobreza, la capacitación de los recursos humanos y una mejora en la situación sanitaria de la población contribuyen a generar condiciones favorables para el desarrollo de un país.

► Los mercados, funcionando libremente, realizan la *distribución del ingreso* entre los factores productivos intervinientes en la producción.

La tecnología utilizada y las estructuras de mercado, determinan la participación en el ingreso de los distintos agentes económicos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que dicha distribución se ve afectada por la existencia de políticas públicas, impositivas y de gasto, las que se implementan con el fin de evitar las consecuencias negativas de la desigual distribución del ingreso que puede generar el libre funcionamiento de los mercados. Para medir el grado de desigualdad en la distribución de los ingresos se utilizan generalmente dos tipos de herramientas: una de análisis gráfico, la *curva de Lorenz*, y otra de cálculo, el *índice de Gini*.

► La *curva de Lorenz* representa la relación existente entre grupos de población en un gráfico, ordenados de acuerdo a su grado de pobreza relativa, y su respectiva participación en el ingreso nacional.

En la figura 14.8. se presenta un ejemplo de la curva de Lorenz con datos aproximados para Uruguay para el año 1993. En el eje de las abscisas se representan los porcentajes de hogares, ordenados en quintiles, en un grado decreciente de pobreza. En el eje de las ordenadas se grafica el porcentaje del ingreso



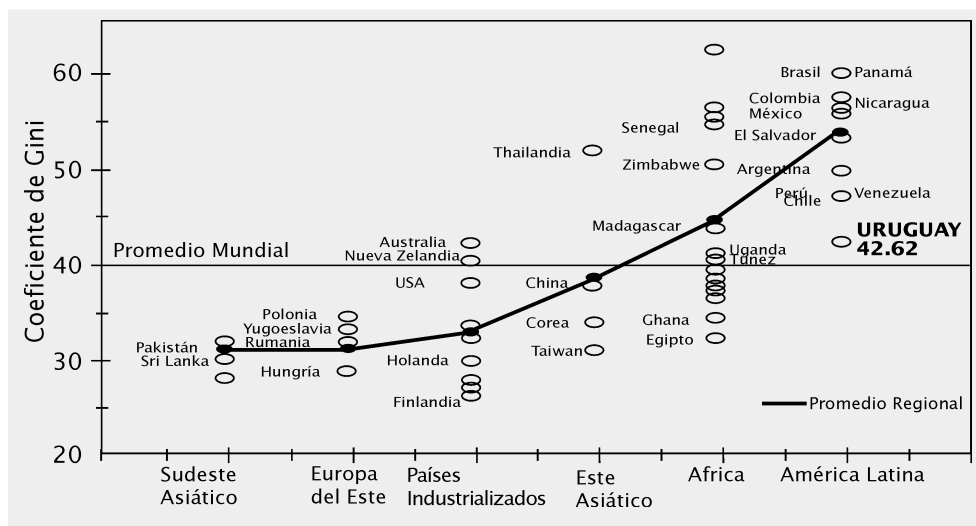
Valores aproximados. Fuente INE

Figura 14.8 Distribución del ingreso en 1993 (Índice de Gini-Curva de Lorenz)

total que estos hogares perciben. La recta punteada representa la equidistribución, es decir la distribución igualitaria de los ingresos. En cada punto de dicha recta cada quintil de la población recibe exactamente un quinto del ingreso total. Por su parte la línea curva, es la llamada curva de Lorenz, y representa la distribución del ingreso que realmente se observó. Cuanto más alejada se encuentra la curva de la recta de equidistribución más desigual será la distribución del ingreso en el país. En el gráfico se observa que al 20% de la población más pobre le correspondió el 5% del ingreso total, mientras, en el otro extremo, el 20% de la población más rico percibió el 48,5% del ingreso total del país en 1993.

El *Índice de Gini* resulta de dividir el área delimitada por la curva de Lorenz y la recta de equidistribución, entre el área total por debajo de dicha recta.

Los valores del mismo oscilarán, entre cero y uno, indicando valores cercanos a uno una distribución del ingreso menos igualitaria. En la figura 14.9 donde se representa gráficamente el índice de Gini para un conjunto de países en el año 1993, agrupados por zonas geográficas, se observa que los países latinoamericanos presentan una mayor desigualdad que el promedio mundial. Por su parte, Uruguay es el menos desigual entre los países latinoamericanos, siendo su índice de Gini similar al de Nueva Zelanda y Australia, los que a su vez son los países desarrollados más desiguales.



Fuente: Székely, M (2000)

Figura 14.9 Índice de Gini por región. 1993

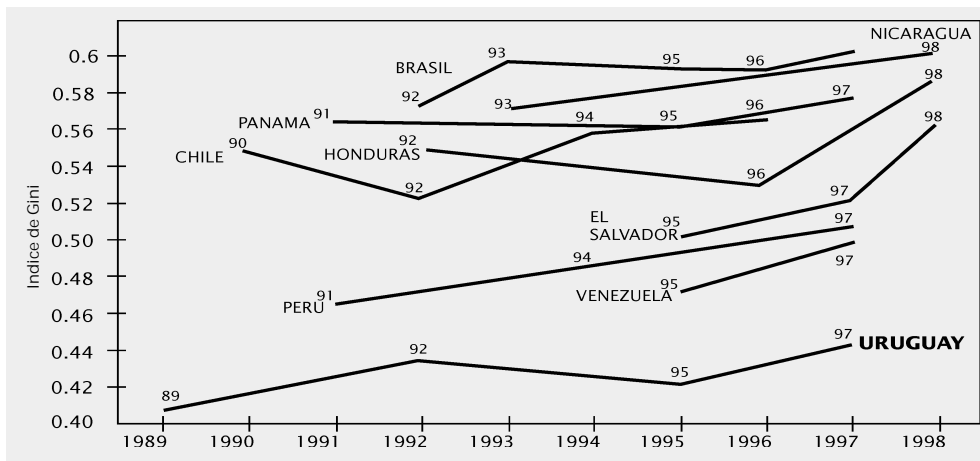


Figura 14.10 Evolución del Índice de Gini. Países Latinoamericanos

En la figura 14.10, donde se presenta la evolución entre 1989 y 1998 del índice de Gini para un conjunto de países latinoamericanos, se puede observar que durante la década del 90, de acuerdo a este indicador, se incrementó la desigualdad en la distribución del ingreso en América Latina. En el caso de nuestro país la desigualdad en la distribución del ingreso se habría incrementado levemente en el periodo 1989 y 1992, decreciendo luego hasta 1995, para después volver a incrementarse hasta 1997.

Sin embargo, otro estudio de realizado por Vigorito (2000) concluye que la distribución del ingreso en Uruguay "ha sufrido pocas modificaciones a lo largo del período considerado". Los coeficientes de Gini de esta última investigación se presentan en la cuadro 14.3.

Cuadro 14.3 Evolución del Índice de Gini para Uruguay.1986-1997.País urbano

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ingreso total												
Sin valor locativo	42.54	41.55	43.31	42.34	42.89	42.86	44.9	41.72	43.03	43.02	43.62	43.11
Con valor locativo	41.12	39.76	41.82	40.11	40.5	40.59	43.1	39.23	40.34	40.1	40.44	40.15
Ingreso per cápita												
Sin valor locativo	41.33	40.52	40.45	41.13	41.6	41.77	42.03	40.24	42.08	42.76	43.23	43.39
Con valor locativo	40.9	40.11	40.11	40.49	40.9	41.05	41.54	39.55	40.85	41.28	41.52	41.76
Ingreso equivalente												
Sin valor locativo	41.65	40.7	42.43		41.63	41.71	42.03	40.04	41.98	42.28	42.78	42.79
Con valor locativo	40.95	39.84	41.67		40.39	40.45	40.99	38.72	40.17	40.29	40.49	40.67

Fuente: Vigorito (2000), "La distribución del ingreso en Uruguay entre 1986 y 1998", mimeo.

NOTA: Con valor locativo, resulta de la estimación por parte del propio hogar de lo que debería pagar por el alquiler de la vivienda que ocupa, si el mismo no fuese propietario de ella.

Ingreso per cápita surge de dividir el ingreso total del hogar entre el número de integrantes.

Ingreso equivalente surge de ponderar el ingreso de cada integrante del hogar por una escala de equivalencias que surge de la Encuesta de Gasto e Ingreso de los Hogares del INE (primer adulto=1, niño 0-4 años=0.67, niño 5-10=0.76, niño 11-17=0.69, pareja=0.41, otros adultos=0.60).

Los distintos análisis coinciden en que la desigualdad salarial contribuyó al incremento de la desigualdad total, mientras que los ingresos de pensiones y jubilaciones, por el contrario, contribuyeron a una mayor igualdad en la distribución del ingreso.

La desigual distribución de la riqueza, es decir la desigualdad en la propiedad de los factores productivos entre los agentes económicos, es uno de los determinantes de la existencia de desigualdades en la distribución del ingreso. Otros como las características socio-económicas y culturales del país, o el tamaño de las familias, o el acceso a los servicios sanitarios y culturales, también inciden en la existencia de *pobreza*.

Existen dos formas básicas de medir la pobreza: por el ingreso y por la satisfacción de necesidades básicas. Éstas a su vez pueden ser combinadas en lo que se denomina método integrado de la pobreza (MIP). Se trata de métodos complementarios basados en distintas fuentes de información. La medición de la pobreza por el método del ingreso requiere de estadísticas de ingresos de las familias, las que en Uruguay están elaboradas a partir de encuestas por muestreo, de allí que los resultados sólo estén disponibles para áreas geográficas mayores (total país, zonas urbanas o regiones). Los indicadores de pobreza en áreas geográficas menores (barrios de una ciudad, zonas de un departamento) se elaboran, por lo general, en base a un estudio de carácter censal de las mismas. Por su parte, los métodos de medición de la pobreza a partir del ingreso requieren la definición de una *línea de pobreza*.

Una *línea de pobreza* se define como el valor monetario del ingreso que permite clasificar a las familias u hogares como pobres o no pobres, según se ubiquen por debajo o por encima de ese valor.

El cálculo de la misma se realiza de acuerdo a distintas metodologías. En general se pueden agrupar en dos grandes tipos de líneas de pobreza: las de carácter absoluto y las relativas.

La *línea de pobreza absoluta* establece un determinado monto de ingreso monetario, considerándose como pobre al que recibe ingresos menores al mismo.

Dicho monto de ingreso monetario surge de tomar en cuenta los requerimientos nutricionales de la población. Considerando la estructura por edad, sexo y actividad de los miembros del hogar, se construye una canasta básica alimentaria (CBA) que refleja el consumo per cápita de alimentos considerado básico. La CBA es valuada en términos monetarios a los precios de mercado. Ella permite definir la línea de pobreza absoluta como el valor monetario correspondiente al valor de la CBA ajustado por un coeficiente mayor a uno, de manera de incorporar otras necesidades básicas no alimentarias (salud, educación, transporte y esparcimiento). Este coeficiente se calcula como el inverso de la participación de los gastos en alimentos en el total del gasto en consumo, el que será diferente para las zonas urbanas y las rurales. En mediciones recientes realizadas en Uruguay, y en otros países latinoamericanos, este coeficiente ha venido incrementándose, reflejando los cambios en la composición del consu-

mo de las familias de menores ingresos, coincidiendo con lo observado en las encuestas a los hogares en materia de gastos.

▶ Los hogares con ingresos *per cápita* menores al valor de la Canasta Básica Alimentaria se denominan *indigentes*. Por su parte, si el ingreso *per cápita* es menor a la línea de pobreza se definen como pobres.

Es de destacar que en procesos de crecimiento económico, los cambios en el consumo hacen que estas medidas de carácter absoluto, rápidamente dejen de representar las necesidades básicas de consumo de los ciudadanos. Por otra parte, es de destacar que estas tienen un alto contenido de subjetividad porque quien la construye es quien determina el consumo considerado básico.

▶ La *línea de pobreza relativa* se fija en torno a una medida, media o mediana, del ingreso de toda la población; de esta manera el umbral de la pobreza pasa a ser móvil y por tanto totalmente dependiente de la evolución de la economía.

Todos los indicadores de pobreza basados en el ingreso presentan falencias. Una importante proviene de su alta dependencia de la confiabilidad de las mediciones del ingreso y del consumo, las que, a su vez, tienen problemas propios de medida. A modo de ejemplo, se puede mencionar su alta variabilidad ante cambios en la coyuntura económica, por ejemplo debido a modificaciones en los precios relativos de los bienes. Es más, por lo general no es posible su utilización para evaluar la distribución intrafamiliar del ingreso, dado que no consideran si el ingreso efectivamente se destina a la satisfacción de necesidades básicas o a otro tipo de consumo.

La medición de la pobreza a través de la satisfacción de necesidades básicas se realiza mediante la construcción de un índice de *necesidades básicas insatisfechas* (NBI). El mismo se elabora en base a un conjunto de indicadores representativos del grado de satisfacción de las necesidades consideradas esenciales para asegurar una calidad de vida mínima. Algunos de esos indicadores se relacionan con la calidad de la vivienda (incluyendo tipos de construcción, materiales utilizados, hacinamiento, abastecimiento de agua potable, saneamiento). Otros miden el acceso a servicios de educación de los menores del hogar, los que influyen significativamente no sólo en los perfiles ocupacionales y en los niveles de ingreso correspondientes, sino también en el acervo cultural que pauta la adopción de distintos estilos de vida presentes y futuros. Por último, se incluyen indicadores de la capacidad de subsistencia del hogar, considerándose como representativo de la misma la instrucción formal del jefe del hogar u de otros integrantes del mismo perceptores de ingresos.

▶ Un hogar se considera que tiene *necesidades básicas insatisfechas* (NBI) y, por lo tanto, se define como pobre, si presenta niveles críticos en alguno o algunos de los indicadores de satisfacción de necesidades básicas.

La aplicación de esta metodología, si bien posee ventajas de aplicación como por ejemplo no depender de las medidas del ingreso y del consumo, no se

encuentra exenta de dificultades. Por ejemplo, esta no resulta adecuada en la detección de hogares pobres recientes, en tanto en esas situaciones el ingreso se reduce rápidamente pero el deterioro en las condiciones de la vivienda y el acceso a la educación ocurre más lentamente y por tanto no serán considerados con NBI. Por otra parte, este indicador tiene una tendencia a descender en el largo plazo, sin que ello represente cambios substanciales en los niveles de pobreza. Dado que para definir las necesidades básicas se aplican criterios subjetivos, los resultados en términos de medición de la pobreza variarán según cuales sean las necesidades consideradas, por tanto el indicador de NBI no reúne las condiciones de objetividad deseadas.

En el cuadro 14.4 se resumen los resultados agregados de Montevideo e Interior Urbano, para los años 1989, 1992, 1994 del MIP, el cual permite realizar una caracterización bidimensional de la pobreza.

		1989		1992		1994	
		BLP	SLP	BLP	SLP	BLP	SLP
Montevideo	Total	22.3	77.7	15.9	84.1	12.8	87.2
	HNBI	7.6	4.7	4.5	1.7	3.7	2.6
	HNBS	14.7	73.0	11.3	82.5	9.2	84.6
Interior Urbano	Total	21.8	78.2	18.7	81.3	15.7	84.3
	HNBI	9.8	8.7	6.5	5.3	6.0	6.4
	HNBS	12.0	69.5	12.2	76.0	9.7	77.9

Fuente: Cuantificación de la pobreza por el método del ingreso para el Uruguay Urbano en Aspectos metodológicos sobre medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo. INE-CEPAL. Julio 1996

NOTA: BLP - Bajo la línea de pobreza. SLP - Sobre la línea de pobreza. HNBI - Hogares con necesidades básicas insatisfechas. HNBS - Hogares con necesidades básicas satisfechas.

Basándonos en la combinación de las medidas de NBI y líneas de pobreza se pueden clasificar a los hogares en cuatro tipos:

i) hogares en *condición de integración social*, son aquellos que no presentan carencias críticas y sus niveles de ingreso están por encima de la línea de pobreza;

ii) hogares en *condiciones de pobreza reciente*, son aquellos que perciben ingresos por debajo de la línea de pobreza;

iii) hogares en *condición de pobreza inercial o estructural*, son aquellos que perciben ingresos por encima de la línea de pobreza pero registran carencias críticas; y

iv) hogares en *condiciones de pobreza crónica*, son aquellos que perciben ingresos por debajo de la línea de pobreza y registran carencias críticas.

Dado que la pobreza no afecta de forma igualitaria a los distintos grupos sociales, por lo general, los estudios seleccionan grupos por: características raciales, edades, sexo, tipos de familias, nivel educativo alcanzado o zonas geográficas, para analizar cuáles son los más afectados y así poder direccionar las políticas de erradicación de la pobreza. Precisamente, algunos de estos trabajos señalan que cuando los grupos más afectados son las generaciones más jóvenes, se generan condiciones para que la pobreza se retroalimente y perdure.

La Unidad Multidisciplinaria de la Facultad de Ciencias Sociales, a través de su unidad de Población, ha realizado estudios sobre las NBI en Uruguay, basándose en los datos del Censo de Población y Vivienda de 1996. Algunos de los resultados preliminares de estos estudios se presentan en los cuadros 14.5 a 14.7. En el primero de ellos se puede observar que el 38.7% de la población tenía al menos una NBI, de las definidas por el estudio. Por su parte, en el cuadro 14.6, donde se presenta la distribución de la población de acuerdo al tipo de carencia crítica, se observa que más del 20.5% carecía de calefacción en su hogar, mientras el 13.1% de abastecimiento de agua y el 12% vivía en situación de hacinamiento. Por su parte, al considerar la distribución de la población con NBI por grupos de edad, como se observa en el cuadro 14.7, el 47,5% de

Cuadro 14.5 Población con NBI, de acuerdo al número de carencias acumuladas

	Población	% de la población total
Al menos una NBI	1.204.123	38.7
Una NBI	702.102	22.6
Dos NBI	297.673	9.6
Tres y más NBI	204.348	6.6

Fuente: Elaboración de Calvo en base a microdatos censales de 1996

Cuadro 14.6 Población de acuerdo al tipo de carencia crítica

	Población	% de la población total
Hacinamiento	373.331	12.0
Evacuación de excretas	166.649	5.4
Condiciones de vivienda	85.080	2.7
Abastecimiento de agua	407.623	13.1
Alumbrado eléctrico	119.675	3.8
Calefacción	637.994	20.5
Salud	226.796	7.3

Fuente: Elaboración de Calvo en base a microdatos censales de 1996

Grupos de edad	Al menos una NBI	Una NBI	Dos NBI	Tres y + NBI
0 a 14 años	47.49	24.51	12.69	10.29
15 a 34 años	42.52	24.79	10.7	5.57
65 y más años	26.55	17.76	5.56	3.23
0 a 4 años	51.54	24.75	14.18	12.61
80 y más años	24.75	16.95	5.07	2.74
Total población	38.7	22.57	9.57	6.57

Fuente: Elaboración de Calvo en base a microdatos censales de 1996

aquellos en edades entre 0 y 14 años tenían al menos una NBI, mientras el 10.3% tenía tres o más NBI. Por el contrario, el 26.5% de aquellos mayores de 65 años tenían al menos una NBI, en tanto el 2.7% tenía tres o más NBI. Estos resultados estarían indicando que cuanto más joven la población serían más pobres, lo que puede comprometer la situación en el futuro, dado que como se señaló anteriormenete, podrían estar generándose las condiciones para que la pobreza se retroalimente y perdure.

Otros trabajos que analizan la evolución de la pobreza en Uruguay, por el método del ingreso, coinciden en concluir que en la década de los 90 se distinguen dos subperíodos: uno de reducción de los niveles de pobreza que se extiende hasta 1994, y uno posterior, de 1995 a 1997, donde aumentan los niveles de pobreza hasta ubicarse en magnitudes levemente inferiores a las de 1990. Asimismo, concluyen que el porcentaje de hogares pobres en el período considerado es menor en Montevideo que el del interior urbano, mientras se reduce la brecha existente entre ambas zonas. Es más se señala que tampoco el interior urbano es homogéneo en cuanto a los niveles de pobreza. Los departamentos de Maldonado, Colonia, Canelones, Lavalleja, Paysandú, Flores y Florida son los que presentan menores porcentajes de hogares pobres que el promedio del país. (Arim y Furtado, 2000).

14.3.2. Igualdad, equidad y eficiencia

Existe *eficiencia* en la asignación cuando no es posible una redistribución del ingreso y/o la riqueza que mejore el bienestar de todos.

Como se vió en el capítulo 4 los mercados competitivos actuando libremente, bajo ciertas condiciones, aseguran una asignación eficiente. Sin embargo, la

mayoría de las economías occidentales, basadas en el sistema de mercado, han desarrollado estructuras económicas mixtas: ¿por qué se recurre a la intervención del Estado? En principio se señalan dos razones para ello: en primer lugar, la dificultad de asegurar condiciones competitivas de mercado; en segundo lugar, los equilibrios competitivos pueden no ser deseados, en tanto la sociedad puede decidir perder eficiencia a cambio de una mayor *igualdad de oportunidades y/o equidad* en la asignación de los recursos.

▶ **La *igualdad de oportunidades* se logra cuando todos los ciudadanos tienen la posibilidad de desarrollarse en las mismas condiciones socioeconómicas.**

Las medidas adoptadas para alcanzar la igualdad de oportunidades implican el poder asegurar a todos los ciudadanos las mismas posibilidades de acceder a la capacitación, al cuidado de su salud, y a los puestos de trabajo que demanda el mercado en igualdad de condiciones. Sin embargo debe considerarse que cuando se aseguran iguales oportunidades a todos los individuos, sin restricciones, los incentivos al esfuerzo personal pueden verse modificados, conduciendo a que los individuos no perciban que su bienestar depende de su esfuerzo, conduciendo a que la sociedad en su conjunto pueda subutilizar sus capacidades. Es más, las políticas redistributivas tienen costos en tanto promuevan una asignación no eficiente de los recursos, a lo que se debe adicionar los gastos de instrumentación de las mismas. Por su parte, los resultados de las políticas, se miden a través de la evolución de los indicadores de distribución del ingreso y de la riqueza que se mencionaron en el apartado anterior. El balance entre los costos y beneficios aporta elementos para la toma de decisión de qué políticas adoptar, además de las consideraciones de carácter político y social.

▶ **La *equidad* implica una justa distribución del ingreso y/o la riqueza, en el sentido que refleje fielmente el aporte de los agentes económicos al proceso productivo.**

El conflicto entre eficiencia, equidad e igualdad es de carácter normativo y no tiene una solución única desde la perspectiva económica. La economía sólo puede aportar herramientas de análisis, que permitan evaluar la incidencia de las políticas y sus resultados.



Desigualdad salarial en Uruguay

La desigualdad salarial viene dada por el grado de dispersión de los salarios respecto de un valor de referencia, el salario medio, que describe la situación de perfecta igualdad que daría el mismo salario a todos los trabajadores. Tres índices, consistentes con el criterio de Lorenz, permiten su medición: el coeficiente de Gini, el de Theil y el Coeficiente de Variación (CV). Estos índices registrarán una reducción de la desigualdad si transferimos una unidad monetaria de cualquier individuo hacia otro con un salario más bajo. La principal diferencia entre ellos, sin embargo, surge si consideramos a la vez una transferencia que reduce la desigualdad y otra que la aumenta, en cuyo caso el resultado final dependerá del peso que cada uno asigne a ambas. Este peso dependerá de la posición en la que se encuentren en la distribución los individuos afectados, ya que los índices muestran sensibilidades distintas a las transferencias que se producen en distintos puntos de la distribución.

Consideremos un conjunto de salarios x_i , $i=1, \dots, n$ que tienen como función de distribución F . La media está indicada por μ . El coeficiente de Gini se define como el doble del área que hay entre la curva de Lorenz y la línea de perfecta igualdad y puede ser expresarse como:

$$G(F) = \frac{1}{2n^2\mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j| \quad (1)$$

Este índice muestra una mayor sensibilidad hacia las transferencias que se producen en el centro de la distribución, mientras que los coeficientes de variación y de Theil son más sensibles a las colas a los estratos de mayores ingresos y menores ingresos, respectivamente. Para el logaritmo neperiano, el coeficiente de Theil se define por:

$$T(F) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{x_i}{\mu} \ln\left(\frac{x_i}{\mu}\right) \quad (2)$$

y el coeficiente de variación por:

$$CV(F) = \frac{1}{\mu} \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu)^2} \quad (3)$$

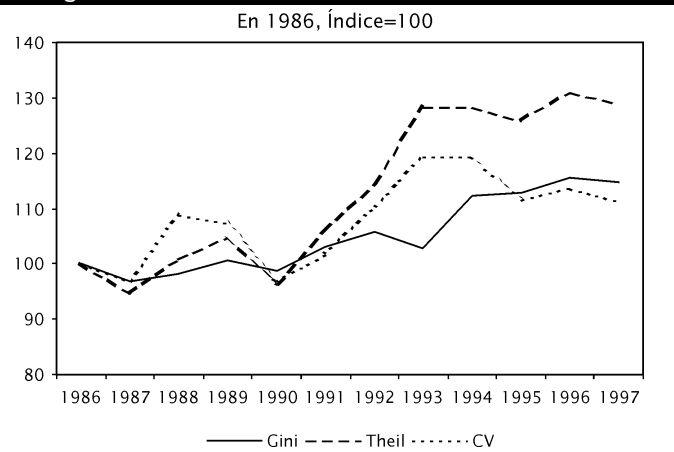
Debe tenerse en cuenta que el coeficiente de Gini está acotado entre 0 y 1, mientras que los otros dos toman valores iguales o mayores que 0 pero no están acotados superiormente.

En base a estos indicadores se presentan los resultados para Uruguay en las figuras.

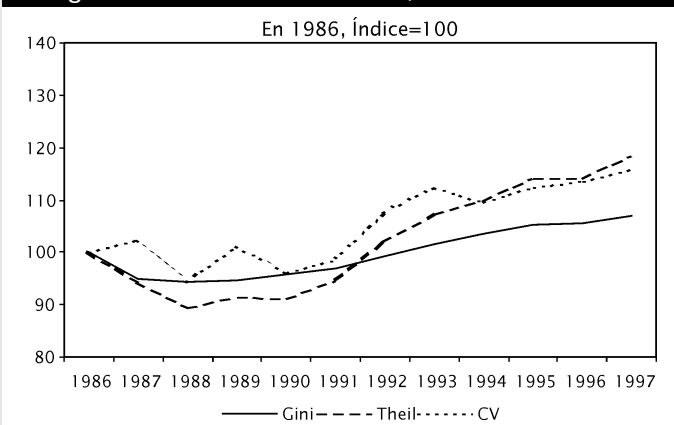
Se observa que tras un periodo de una cierta estabilidad en la distribución de las rentas salariales, se produce una clara tendencia al incremento de la desigualdad, tanto en la capital como en el interior del país, especialmente desde 1990.

Este crecimiento de la desigualdad se constata con los diferentes índices, siendo más importante si la sensibilidad a las transferencias es mayor a los tramos de menor ingreso de la distribución, por lo que el índice de Theil crece un 36% entre 1990 y 1996 en la capital, frente a un 17% en el caso de Gini y CV. Por su parte, ocurre algo similar en el interior urbano entre 1986-97, en cuyo caso se incrementa un 30% en el índice de Theil, contra un 12% del Gini y un 21% del CV. Partiendo de niveles de desigualdad similares, el crecimiento de la desigualdad es mayor en la capital, salvo en el caso del coeficiente de variación, en el que la sensibilidad es mayor a las transferencias que se producen en los estratos de mayores ingresos de la distribución, resultando que según este último la desigualdad creció más en el interior.

Desigualdad en Montevideo, 1986-1997



Desigualdad en Interior Urbano, 1986-1997



Fuente: Polarización y desigualdad salarial en Uruguay, 1986-97, Carlos Gradín y Máximo Rossi. (2000) Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Conceptos claves

crecimiento económico	subdesarrollo o en vías de desarrollo
producto real per cápita	índice de desarrollo humano
profundización en el uso del capital	distribución del ingreso
profundización en el uso del trabajo	curva de Lorenz
crecimiento exógeno	índice de Gini
crecimiento endógeno	pobreza
ratio capital -trabajo	indigencia
estado estacionario	líneas de pobreza
crecimiento hacia adentro	necesidades básicas insatisfechas
crecimiento hacia afuera	igualdad
hipótesis de convergencia	equidad
desarrollo económico	eficiencia

PROBLEMAS Y PREGUNTAS

1. Defina crecimiento económico y los indicadores apropiados para medirlo.
2. ¿Qué factores contribuyen al crecimiento en una economía abierta?
3. ¿Los países pobres serán ricos algún día?
4. Defina desarrollo económico. ¿Es lo mismo hablar de crecimiento de una economía que de desarrollo de la misma?
5. ¿Es la distribución del ingreso que realizan los mercados actuando libremente igualitaria? ¿Qué indicadores de medida de la distribución del ingreso conoce?
6. ¿Cuándo un hogar es considerado pobre?



BIBLIOGRAFÍA

GENERAL

Davrieux, Ariel (1979)

Análisis macroeconómico.

Dirección General de Extensión Universitaria.

Mochón, Francisco y Víctor Becker (1997)

Economía. Principios y aplicaciones.

Mc Graw Hill.

Mochón, Francisco y Víctor Becker (1994)

Economía. Elementos de micro y macroeconomía.

Mc Graw Hill.

Samuelson, Paul y William Nordhaus (1996)

Economía.

Mc Graw Hill.

Dornbush, Rudiger y Fisher Stanley (1994)

Macroeconomía.

Mc Graw Hill.

Wonnacot, Paul y Wonnacot, Ronald (1988)

Economía.

Mc Graw Hill.

POR CAPITULOS

Capítulo 1

Stiglitz, Joseph (1995) **La economía del Sector Público**. Antoni Bosh Editor.

Capítulo 2, 3 y 4

Katz, Michael & Rose (1994) **Microeconomía**. Harvey, Addison-Wesley Iberoamericana.

Fischer, S.; Dornbusch, R & Schalensee, R. (1993) **Economía**. Mc Graw Hill.

Frank, Robert (1992) **Microeconomía y conducta**. Mc Graw Hill.

Varian, H. (1996) **Microeconomía Intermedia**. Un enfoque actual. Antoni Bosh Editor.

Capítulo 5

Frank, Robert (1992) **Microeconomía y conducta**. Mc Graw Hill.

Buchelli, M. (1997) "Flexibilidad del mercado de trabajo en Uruguay". CEPAL.

Katz, Michael & Rose (1994) **Microeconomía**. Harvey, Addison-Wesley Iberoamericana.

Varian, H. (1996) **Microeconomía Intermedia**. Un enfoque actual. Antoni Bosh Editor.

Capítulo 6

Cortazar, R. (1988) **Políticas Macroeconómicas. Una perspectiva latinoamericana**". Editor. CIEPLAN, Chile.

Capítulo 7

Capote, Humberto (1998) "Perspectivas del Sector Financiero y del Mercado de Capitales" en *Revista de Economía* V. 5 N° 2. Segunda Época.

Presidencia de la República Oriental del Uruguay, Oficina de Planeamiento y Presupuesto, CEPRE (1998) "La Reforma Administrativa del Estado". Montevideo.

Presidencia de la República Oriental del Uruguay (1998). "Programación a Mediano Plazo". Oficina de Planeamiento y Presupuesto y Ministerio de Economía y Finanzas, Contaduría General de la Nación, Montevideo

Rama, M. (1991) "El país de los vivos: un enfoque económico". *Revista SUMA* N°11, CINVE-EBO.

Capítulo 8, 9,10

Banda, Ariel (1993) "El fin de cuatro programas anti-inflacionarios". Mimeo.

Branson, William. **Teoría y política macroeconómica**.

Fisher, Stanley (1995) "Central Bank Independence Revisited". *The American Economic Review*, January.

Goodhart, Ch. (1994) "Central Bank Independence". *Journal of International and Comparative Economics*, 3.

Kiguel, M. (1994) "Argentina: el Plan de Convertibilidad de abril de 1991". *Jornadas Internacionales de Economía del Banco Central del Uruguay*.

López Murphy, Ricardo (1994) "Los programas de estabilización: algunas experiencias recientes en Latinoamérica." FIEL, Argentina.

Rama, M. (1990) "Teorías de la inflación y políticas de estabilización". oficina de apuntes del Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración.

Rama, M. (1988) "¿Qué es el pleno empleo?" *SUMA* 3, Montevideo, Uruguay.

Vaz, Daniel (1998) Conclusiones finales de su tesis de doctorado, aún no publicada.

Capítulo 11

Brander J. y Krugman, P. (1983) "A reciprocal dumping model of international trade». *Journal of International Economics* 15 (1983):313-321.

Corden, W.N. (1972) "Las economías de escala y la teoría de la unión aduanera". Reeditado en Andic y Teitel (editores): **Integración regional**. Fondo de Cultura Económica, México.

Dixit, A. y Norman, V. (1980) **Theory of international trade, a dual general equilibrium approach**. Cambridge University Press.

Dornbusch, R. (1989) "Los costos y beneficios de la integración regional. Una revisión". *Pensamiento Iberoamericano*, N° 15.

Ethier, Wilfred, (1982) "National and International Trade returns to scale in the Modern Theory of International Trade". *American Economic Review* 72, 389-403.

Harberler, H. (1936) **The theory of international trade with its applications to Commercial Policy**. London, Williams Hodge&Co.

Helpman, E. y Krugman, P. (1985). **Market structure and foreign trade**. MIT Press.

Jones, W. (1971) "A Three factor Model in Theory, Trade, and History". En J.Bhagwati et al., eds, **Trade, balance of payments and growth**. Amsterdam, North-Holland.

Krugman, P. (1991) **Geography and trade**. Gaston Eyskens Lectures Series. Published jointly by Leuven University Press, Leuven, Belgium and the MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.

Krugman, P. (1996) **Development, geography and economic theory**. Second Printing Massachusetts Institute of Technology.

Linder, Stephan (1961) **An essay on trade and transformation**. New York, John Willey and Sons.

Markusen, James, (1981) "Trade and Gains from Trade with Imperfect Competition". *Journal of International Economics*, 11, 531-551.

Robson, P. (1987) **The economics of international integration**. Allen Unwin, Londres.

Samuelson, P. (1971) "Ohlin was Right". Swedish Journal of Political Economy 73: 365-384.

Viner, J. (1950) **The custom union issue**. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.

Wonnacott, P. y Wonnacott, R. (1981) "Is unilateral tariff reduction preferable to a custom union? The curious case of the missing foreign tariffs." American Economic Review, vol. 71.

Capítulo 12

Balassa, Bela (1965) "Trade liberalization and 'revealed' comparative advantages". The Manchester School, 33(May):99-123.

Berretta, N. (1987) "Exportaciones a Argentina y Brasil, 1976-1985. Dos patrones de inserción subregional". SUMA 2(2): 27-74, CINVE, Montevideo.

Berretta, N. y Lorenzo, F. (1987) "Las exportaciones industriales uruguayas en el proceso de integración regional 1986-1987". En **Uruguay'88** p. 127-178. Instituto de Economía-FESUR, Montevideo.

Caristo, A. y Patrón, R. (1994) "Especialización de la industria manufacturera en 1990. Cambios con respecto a mediados de los ochenta". Departamento de Economía, Documento de Trabajo No 3, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, Uruguay.

Casacuberta, C. y Vila, M. (1993) "La inserción exportadora del sector manufacturero uruguayo en el contexto regional, 1978-1991". Departamento de Economía, Documento No. 13/93, Diciembre de 1993.

CEPAL (1992) "Exportaciones uruguayas hacia Argentina y Brasil en 1991". LC/MVD/R.77.

CEPAL (1992) "Situación y perspectivas del sector exportador uruguayo", LC/Mvd/R.82.

CEPAL (1992) "El comercio exterior de Uruguay en los noventa, creación y desvío de comercio en la región". Oficina de Montevideo. LC/MVD/R.157/Rev. 1, 1997.

CINVE (1987) La industria frente a la competencia extranjera. **Montevideo, CINVE- Ediciones Banda Oriental**.

Greenaway, D. and Milner, C. (1986) **The Economics of Intra-Industry Trade**. Oxford: Blackwell

Grubel y Lloyd (1975) **Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement for International Trade in Differentiated Products**. London: Macmillan.

Krueger, A. (1981) "The framework of the country studies". En: **Trade and employment in developing countries: individual studies**. Chicago, University of Chicago Press.

Laenz, S. (1988) "La especialización en la industria manufacturera". SUMA 3(5); 61-84, Montevideo.

Laenz, S., Lorenzo F. y R. Osimani (1992) "Itinerario de la apertura y condiciones macroeconómicas". CINVE, Informes de Investigación N° 24.

Lorenzo, F. (1990) "Determinantes del comercio intraindustrial". SUMA 5(8), 49-80, CINVE, Montevideo, Abril de 1990.

Macadar, L. (1988) "Protección, ventajas comparadas y eficiencia industrial". SUMA 3(5); Montevideo.

Macadar, L. (1987) "Industrialización, apertura externa y reestructura productiva: Una reseña del proceso de industrialización en Uruguay durante los años setenta". CINVE, Informes de Investigación No. 2.

Montado, E. y Vaillant, M. (1991) "Competitividad y patrón de crecimiento de la industria manufacturera uruguaya. Una evaluación de los años ochenta". Departamento de Economía, Documento No. 6/91.

Oliveras, J. y Terra, I. (1997) "Marginal Intra-Industry Trade Index: The Period and Aggregation Choice". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133 (1), 170-178.

Terra, I.; Nin, J. y Oliveras, J. (1995) "Ajuste en los patrones de comercio manufacturero". Departamento de Economía, Documento de Trabajo No 8. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

Vaillant, M. (1992) "Inserción internacional, competitividad y tecnología". En CEPAL/ONUDI, (1992) **Competitividad, políticas tecnológicas e innovación industrial en Uruguay**, CEPAL/ONUDI, marzo 1992.

Vaillant, M. (1989) **Especialización y estrategia exportadora en el Uruguay**. OPP-CEPAL, Instituto Nacional del Libro, Montevideo, diciembre de 1989.

Capítulo 13

Dornbush, Rudiger (1980) **Open economy macroeconomics**. Basic Books, New York, 1980.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1991) **International economics: theory and policy**. Harper Collins, New York.

Melvin, Michael (1992) **International money and finance**. Harper Collins, New York.

Capítulo 14

Abel, Andrew B. y Bernanke, B. (1992) **Macroeconomics**. Addison-Wesley Publishing Company, USA.

Arim, R. y Furtado, M. (2000) "Pobreza, crecimiento y desigualdad. Uruguay 1991-1997". Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración.

Blomström, Magnus y Meller, Patricio (1991) **Diverging path. Comparing a century of Scandinavian and Latin American economic development**. Editores. Banco Interamericano de Desarrollo, John Hopkins University Press.

- Bucheli, M. y Gustaffson, B. (1994) "El perfil de la pobreza en Montevideo: 1983-1992". Doc N°6/94. Dpto. Economía FCS Universidad de la República.
- Calvo, J. J. (2000) "Las necesidades básicas insatisfechas en Uruguay de acuerdo al Censo de 1996". Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales.
- CEPAL (1996) "Panorama social de América Latina". Chile.
- Chenery, Hollis y Srinivasan T. (1988) **Handbook of Development Economics**. Editores. Volumen 1. North Holland, Elsevier Science Publishing Company Inc.
- De Long, J. (1988) "Productivity growth, convergence, and welfare: comments". AER, 78, 5, dic. p. 1138-1154.
- Dixit, A.K. (1987) **La teoría del crecimiento económico**. Fondo de Cultura Económica/Serie Economía, México.
- Galindo, Miguel A. y Bernanke B. (1994) **Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes**. Mc Graw Hill.
- INE y FAS (1995) "Evolución de la pobreza estructural en la década 1984-1994, el índice de necesidades básicas insatisfechas".
- INE y CEPAL (1996) "Aspectos metodológicos sobre la medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo." Taller regional de expertos sobre la medición de la línea de pobreza en el Uruguay.
- INE (1997) Encuesta de Gastos e ingresos de los Hogares, 1994-1995.
- Rama, M. (1991) "Rent seeking and economic growth: a theoretical model and some empirical evidence". CINVE mimeo.
- Rama, Martín (1991) "El país de los vivos: un enfoque económico". Revista SUMA N°11, CINVE-EBO
- Blomström, M. y Meller, P. (1991) **Diverging path. Comparing a century of Scandinavian and Latin American economic development**. Editores. Banco Interamericano de Desarrollo y Johns Hopkins University Press.
- Sachs, J. y Larrain, Felipe (1993) **Macroeconomics in the global economy**. Prentice Hall.
- Sala-i-Martin, Xavier (1994) **Apuntes de crecimiento económico**. Antoni Bosh Editor.
- Székely, M. (2000) "La desigualdad en el Uruguay. Una perspectiva internacional". BID, mimeo.
- Vigorito, A. (2000) "La distribución del ingreso en el Uruguay entre 1986-1998". Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración.

