

Rezago productivo y fracaso competitivo en las exportaciones ganaderas uruguayas (1870–1970)

María Inés Moraes *

1. Introducción

Este trabajo acompaña una línea de investigación de reciente trayectoria en el Uruguay, orientada a los estudios de la convergencia/divergencia entre las tasas de crecimiento de las economías del Cono Sur y de los países desarrollados.¹ Estos estudios han permitido, en primer lugar, tener una visión a largo plazo de la evolución del producto uruguayo en comparación con sus similares del Cono Sur, y con los países europeos industrializados.

Diversos escenarios de “acortamiento de distancia” y de “rezago” han sido definidos para las tres economías del Cono Sur, a partir de las relaciones entre sí, y con respecto a los países que constituyen el núcleo capitalista mundial. Para el caso uruguayo han sido planteados diversos “regímenes” de acortamiento o rezago entre 1870 y 1970: según Bértola y Porcile,² entre 1870 y 1930 Uruguay tendió a la divergencia respecto de los países a los que exportaba. La brecha con los países

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

1. Bértola, L. y Porcile, G., “Argentina, Brasil y Uruguay 1870-1990: reflexiones sobre el cambio institucional y la convergencia-divergencia de tasas de crecimiento con las economías desarrolladas”; Bértola, L., Porcile, G., Camou, M. y Callicchio, L., “Southern Cone real wages compared: a Purchasing Power Parity Approach to convergence and divergence trends, 1870-1996”.
2. Bértola, L. y Porcile, G., “Argentina, Brazil, Uruguay and the world economy: an approach to different convergence and divergence regimes”.

Europeos, sin embargo, habría sido moderada, mientras que si se incluye a Estados Unidos, habría sido más acusada y permanente. Entre 1930 y 1945 la divergencia se acentuó, para frenarse entre ese año y 1956, según los autores debido a un proceso de diversificación estructural y a una caída en la elasticidad de las importaciones. El proceso de rezago prosiguió hasta 1970. Más que una causalidad estricta entre ciertos marcos institucionales y tecnológicos, y los procesos de acortamiento de distancia o rezago, los autores postulan la existencia de diferentes *régimes*, donde la combinación de aspectos estructurales e institucionales explican los diferentes resultados.

Por otro lado, el papel de la demanda externa en los diferentes escenarios de "acortamiento" o "rezago" fue tratado de modo general por los autores inscriptos en esta línea de investigación, quienes aportaron evidencia y análisis sobre el papel de marcos institucionales "aperturistas" o "cerrados" para el comercio exterior, así como cálculos de la elasticidad-ingreso de las exportaciones uruguayas en su totalidad. Estos aportes demostraron que el Uruguay inició tempranamente una senda de rezago, que persistió tanto con apertura como con cerramiento, y que estuvo pautado por una incapacidad de las exportaciones uruguayas para acompañar el crecimiento del ingreso de los principales compradores, expresado en un persistente declive de lo que los autores llamaron la "elasticidad - PBI mundial" de las exportaciones uruguayas.

El presente trabajo enfoca centralmente el desempeño de las exportaciones uruguayas en el período 1870-1970. En la historia de las exportaciones del país oriental, este período describe *in extenso* el auge y la caída de las exportaciones llamadas "tradicionales" o ganaderas, ya que es recién después de 1970 que la canasta de exportables uruguayos acusa cierta diversificación productiva de entidad. Los objetivos del presente estudio son: 1) presentar un análisis afinado de los componentes productivos, institucionales y tecnológicos que actuaron por detrás del fracaso competitivo de los productos exportables uruguayos; 2) avanzar hacia un estudio que relacione dos grandes tópicos de la historia económica uruguaya, y que tradicionalmente han sido tratados por separado: el papel de la demanda externa en las fases de crecimiento y estancamiento del producto uruguayo, y el estancamiento ganadero uruguayo. Ambos temas -cuya obvia relación reconocen todos los especialistas- han originado sin embargo trayectorias paralelas de investigación: mientras que del primer asunto suelen ocuparse estudios de carácter histórico-económico, orientados a la dinámica del cambio estructural y el desarrollo, del segundo suelen ocuparse especialistas "agrarios", concentrados en un enfoque sectorial.

Desde el punto de vista teórico, se eligió un marco analítico que permite combinar elementos de la estructura productiva, de las instituciones y del nivel de desarrollo tecnológico del sector productivo, en una explicación sobre el desempeño exportador del país. Desde el punto de vista metodológico, se presenta un análisis por productos del desempeño competitivo a través de dos indicadores: la "elasticidad-ingreso (de los países compradores)", de las exportaciones y el *market-share* del Uruguay en algunos mercados claves.

2. Marco teórico

El punto de partida para analizar la relación entre desempeño exportador y convergencia/divergencia es el modelo McCombie-Thirlwall de crecimiento con restricción de balance de pagos.³

En este modelo la demanda externa es tenida en cuenta como factor de crecimiento, al introducirse desequilibrios en el balance de pagos como un reflejo de insuficiencia de demanda. El modelo postula que, en condiciones de equilibrio, la tasa de crecimiento de un país (y^*) dependerá de la relación entre la tasa de crecimiento de las exportaciones (x) y la elasticidad ingreso de las importaciones (P):

$$y^* = x / P$$

Como la tasa de crecimiento de las exportaciones (x) depende de la elasticidad ingreso de la demanda de los bienes exportados (e) y de la tasa de crecimiento de la economía mundial (z), la relación entre la tasa de crecimiento doméstica y la del resto del mundo resultará de la relación entre la elasticidad ingreso de las exportaciones (e) del país y la elasticidad ingreso de sus importaciones (P):

$$y^* / z = e / P$$

De modo que las diferencias entre las tasas de crecimiento de un país y del resto del mundo se explican aquí por las diferentes tasas de crecimiento de la demanda. El modelo asume como dadas las elasticidades e y P , y sugiere que sólo un proceso de cambio estructural hacia sectores productivos de bienes con mayor elasticidad ingreso podría conducir a acortar la distancia entre países.

En varios sentidos este sencillo modelo recoge ideas fundamentales de Prebisch y de Kaldor. En la inmediata posguerra, Prebisch había relacionado la desigualdad en las tasas de crecimiento de los países del "centro" y de la "periferia" con sus diversas estructuras productivas, postulando que la especialización productiva en productos primarios en la periferia conducía a un menor ritmo de generación e incorporación de tecnología en los países que la componen, y por lo tanto a un menor ritmo en el crecimiento de la productividad.⁴ Aunque formulada originalmente a modo de intuición, la cuestión de que la industria tendía a incorporar más rápidamente progreso técnico que la agricultura, suponía diferentes comportamientos de la demanda por cada tipo de bienes.

En los '50, al definir una "función de progreso técnico", Kaldor relacionó el

-
3. McCombie, J. S. L y Thirlwall, A. P., *Economic growth and the balance o payments constraint*.
 4. Aunque difundido posteriormente, el "manifiesto" de Raúl Prebisch fue publicado originalmente en 1948 con el título "El desarrollo de América Latina y algunos de sus problemas".

aprendizaje con aumentos en la inversión, mayor productividad y crecimiento, vinculando a su vez esta dinámica con la mayor o menor elasticidad ingreso de los bienes producidos en una economía. Concluyó que los países especializados en la producción de bienes con una relativamente alta elasticidad ingreso enfrentaban posibilidades de crecer más rápidamente que aquellos países especializados en la producción de bienes con baja elasticidad ingreso, ya que el cambio técnico encuentra mejores perspectivas allí donde hay mayor inversión, es decir, en sectores productores del primer tipo de bienes. La demanda externa contribuye al proceso de crecimiento en la medida en que aumente la demanda por bienes de alta elasticidad ingreso y se promueva un proceso de cambio estructural en esa dirección.

Ambos cuerpos teóricos permiten reflexionar acerca del papel de las exportaciones en un proceso de crecimiento. Las políticas desarrolladas por la CEPAL en los años '50 y '60 a partir de las ideas seminales de Prebisch fueron escépticas respecto del papel de la demanda externa proveniente de los países del centro, alentando en cambio la creación de corrientes comerciales más poderosas entre países de la periferia; enfatizaron el papel del cambio estructural, legitimando la conducción deliberada del proceso de industrialización desde el Estado.

El razonamiento kaldoriano establece la posibilidad de círculos causales virtuosos entre la función de progreso técnico, la estructura productiva y la inserción exportadora de un país, pero también deja abierta la posibilidad de círculos viciosos entre estos elementos.⁵ En ambos modelos la cuestión del crecimiento potencial con apertura exportadora es mediada por el comportamiento de la demanda por exportaciones, y en tal sentido queda sujeta a requisitos de estructura productiva, siendo los cambios al nivel de la estructura productiva los que determinan resultados de disparidad en las tasas de crecimiento, o de convergencia, entre países con desiguales composiciones sectoriales.

Al introducir la cuestión del equilibrio del balance de pagos como restricción, el modelo McCombie-Thirlwall enunciado arriba concluye que el sector exportador puede habilitar un crecimiento más rápido o más lento (respecto del "resto del mundo") según se trate de un sector productor de bienes con una mayor o menor elasticidad ingreso que la de las importaciones y en tal sentido, del tipo de bienes que produzca y del potencial de esos bienes para ambientar un proceso sostenido de aprendizaje, dependerá su aptitud para seguir un proceso de convergencia. En este caso, sólo un proceso de cambio estructural hacia la producción de bienes con mayor elasticidad ingreso podría dar lugar a un acortamiento de distancia entre el país en cuestión y los compradores de sus productos exportables.⁶ Es interesante hacer notar que el significado preciso del concepto de "elasticidad

5. Fagerberg, J., Verspagen, B., Von Tunzelman, N., "The economics of convergence and divergence: an overview".

6. Bértola, L. y Porcile, G., Argentina, Brazil, Uruguay and the world economy: an approach to different convergence and divergence regimes, p. 2.

ingreso de la demanda”, en este contexto, es más amplio que la simple tasa de cambio entre el crecimiento de la demanda y el del ingreso. Implica aspectos tecnológicos, estructurales e institucionales; el propio Kaldor sostuvo que estas elasticidades deberían ser vistas como “the ability and adaptive capacity”⁷ de los productores en los diferentes países.

Una primera aproximación a la cuestión de la elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones uruguayas ya fue realizada por Bértola y Porcile, para el período 1870-1988 y para las exportaciones uruguayas tomadas en su conjunto.⁸ Este trabajo tiene como punto de partida esa contribución, y se propone complementarla con el cálculo de ese indicador para cada uno de los principales productos exportables del Uruguay a lo largo del período 1870-1970. La información aportada en este trabajo permite individualizar los aspectos institucionales y tecnológicos específicos de la producción y el intercambio de cada producto, que contribuyeron a definir la *respuesta adaptativa* del sector exportador uruguayo.

Esa respuesta, que como se verá enseguida fue tempranamente decepcionante, es considerada a la luz de otras variables (como la elasticidad ingreso de la demanda de las importaciones de esos bienes en los principales países compradores, y la participación del Uruguay en los mercados mundiales de carnes y lanas) para poder avanzar hacia una explicación de lo que habría sido una muy débil “ability and adaptive capacity” de los productores uruguayos. El estudio por productos permite un análisis concreto de algunos aspectos tecnológicos e institucionales implicados en las “elasticidades kaldorianas” de las exportaciones uruguayas. En el apartado 2 se ofrece una breve caracterización del sector exportador uruguayo; en el apartado 3 se presenta la evidencia empírica recogida, que incluye el cálculo de las mencionadas elasticidades; en el apartado 4 se analizan algunos factores institucionales y tecnológicos que contribuyen a explicar el desempeño de las “elasticidades kaldorianas” de las carnes; en el 5 se hace lo mismo para las materias primas, y en el 6 se resumen algunas conclusiones y preguntas que surgen del trabajo.

3. Características generales del sector exportador uruguayo entre 1870-1970

El Uruguay se insertó en la economía mundial desde el último cuarto del siglo XIX como exportador de productos primarios, y mantuvo esta especialización a lo largo de todo el período considerado. La ganadería (Cuadro 1) fue la base productiva de más del 80% del valor exportado a lo largo del período, y como se ve en el cuadro, la estabilidad de esa representación fue una de las características del patrón exportador uruguayo.

7. Citado por Fagerberg, J. *et al.*, *op. cit.*, p. 8

8. Bértola, L. y Porcile, G., *op. cit.*

CUADRO 1

Porcentaje de productos de la
ganadería en el total exportado. 1872-1970

1872-1910	80,9
1911-1930	83,8
1931-1945	81,0
1946-1970	82,8

Fuentes y comentarios: Cuadros 1 y 2 del Anexo Estadístico.

La ganadería era, en efecto, la actividad económica más antigua del país. Desde que el territorio fuera poblado y apropiado efectivamente por europeos en el siglo XVII, sucesivos productos de la ganadería se constituyeron en el principal bien exportable. Así, el primero de ellos fue el cuero; hacia el último cuarto del siglo XVIII se le sumó el tasajo; y en la segunda mitad del siglo XIX emergió la lana. Al comenzar el período que aquí se estudia los tres grandes rubros exportadores del país ya estaban definidos: cueros, lanas y carnes. Como muestra el Cuadro 2, estos rubros fueron el sostén de las exportaciones uruguayas a lo largo de todo el período.

CUADRO 2

Estructura de las exportaciones por rubros
(como porcentaje del valor exportado)

	Carnes	Cueros	Lanas	Agrícolas	Otros	Total
1872-1910	19,4	28,8	29,3	0,0	22,4	100,0
1911-1930	32,0	17,0	34,8	5,0	11,3	100,0
1931-1945	28,3	12,3	40,3	8,7	10,3	100,0
1946-1970	21,8	10,0	51,0	13,8	3,4	100,0

Fuentes y comentarios: Ídem Cuadro 1.

El Cuadro 2 permite apreciar la trayectoria particular de cada grupo de productos ganaderos a lo largo del período en estudio. Así, las carnes exhiben un proceso cíclico: aumentan su participación en los dos primeros subperíodos, hasta alcanzar un máximo antes de 1930, y decrecen luego hasta casi registrar en 1943-70 la misma participación que en los años iniciales del estudio. En cambio, las materias primas registran patrones unívocos, ya sea de crecimiento en todos los períodos (las lanas) o de deterioro sin pausa (los cueros). En conjunto, el temprano declive de las carnes es compensado con el aumento sostenido de las lanas sobre un telón de fondo inmutable de pérdida de importancia de los cueros.

El Cuadro 3 muestra el rudimentario grado de diversificación de los principales rubros exportables.

CUADRO 3

Estructura de las exportaciones en el interior de cada rubro.
Uruguay, 1870-1970 (como porcentaje del valor total de cada rubro)

	Cueros vacunos salados	Cueros vacunos secos	Cueros ovinos secos y salados	Total Cueros sin curtir	
1870-1912	56,36	25,61	15,53	100,00	
1913-1930	59,52	22,27	18,21	100,00	
1931-1942	70,09	11,24	18,67	100,00	
1943-1970	60,64	8,35	27,01	96,00	

	Lana Sucia	Lana Limpia	Tops	Otros	Total Lanas
1870-1912	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
1913-1930	98,4	1,9	0,0	0,0	100,0
1931-1942	82,1	16,8	0,2	0,8	100,0
1943-1970	56,5	19,2	21,3	2,9	100,0

	Tasajo	Extracto	Conserva	Congelado	Enfriado	Total Carnes
1870-1912	92,9	1,3	3,5	2,3	0,0	100
1913-1930	10,3	0,4	19,8	57,5	11,9	100
1931-1942	1,8	0,1	25,1	49,5	23,5	100
1943-1970	3,1	0,0	22,1	67,1	7,7	100

Fuentes y comentarios: 1870-1912: Millot y Bertino, Ob. Cit, pág.167; 1913-29: BROU, *Sinopsis económico financiera del Uruguay*, pág. 73; 1930-43: DGE, *Anuarios Estadísticos*; 1944-1970: BROU, *Suplemento Estadístico*.

El cuadro permite observar un escaso grado de diversificación en el interior de cada rubro, ya que en todos los casos siempre hay uno de los bienes de cada grupo que concentra un porcentaje muy alto del total del rubro.

En cuanto a las estructuras productivas asociadas al sector exportador, deben mencionarse la industria saladeril, la industria frigorífica y las actividades de acopio e intermediación.

La industria saladeril nació en el siglo XVIII como una innovación en la trayectoria de la ganadería rioplatense.⁹ El saladero era un establecimiento muy rudi-

9. Sobre las características de la industria saladeril desde el último cuarto del siglo XIX, véase: Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, Tomo II.

mentario donde se faenaban las reses, se cortaba la carne en tiras y se preparaba la salazón. También allí se salaba y/o secaba el cuero vacuno, y se procesaban las gorduras. A pesar de que hacía un aprovechamiento bastante integral del ganado, requería una muy baja inversión en capital fijo ya que las instalaciones eran extremadamente simples, el principal insumo era la sal y el proceso productivo no requería fuentes poderosas de energía. Tanto el tasajo como los cueros exportados provenían del saladero hasta el período de expansión de la industria frigorífica, de características muy disímiles. La industria frigorífica se caracterizó por sus cuantiosas inversiones iniciales, su gran escala productiva, su fuerte protagonismo tecnológico (de alto impacto sobre el sector primario), por la organización taylorista de la producción y por su asociación con mercados (de insumos y de bienes finales) fuertemente concentrados. Las carnes congeladas, enfriadas, y conservadas, así como los cueros vacunos salados e innumerables subproductos (cerdas, crines, menudencias, huesos, etc.) pasaron a ser productos finales de la industria frigorífica del período 1905-1970.¹⁰ Una última gran diferencia entre ambos tipos de industrias tuvo que ver con la propiedad y el control de la inversión en ambos casos. Mientras que los saladeros nacieron de capitales locales y/o regionales con origen en el comercio y la ganadería, la industria frigorífica fue rápidamente controlada por inversores extranjeros de origen británico y norteamericano, ligados a las compañías navieras que hacían la travesía atlántica, a la industria frigorífica de sus propios países y a los circuitos de comercialización de carnes en los centros consumidores. La desvinculación de la industria frigorífica respecto de los capitales e intereses ganaderos locales fue un rasgo distintivo del sector exportador de carnes uruguayo y, aunque matizado desde 1929 por la fundación de un frigorífico estatal, lo caracterizó incluso después de la década de 1960, cuando se completa el abandono de los capitales extranjeros y la industria frigorífica —redimensionada y multiplicada en numerosas plantas de menor tamaño— vuelve a quedar bajo propiedad de inversores nacionales.

Por último, las actividades de intermediación y acopio eran las únicas asociadas a la exportación de lanas hasta bien entrado el siglo xx ya que es recién en 1940 que comienza tímidamente la exportación de lana peinada (*tops*). La exportación de *tops* dio comienzo a una industria conformada por pequeños talleres de *peinaduría*, que no habrían de desarrollarse en forma relevante sino hasta después de 1970. Hasta entonces las únicas actividades eran las del enfardado y, desde la segunda década del siglo xx, lavado de lanas, ambas actividades desarrolladas por importantes compañías de intermediación (*barracas*) conectadas desde el siglo pasado al comercio de exportación/importación y a la banca nacional.¹¹

10. Véase: Buxedas, M., *La industria frigorífica en el Río de la Plata*; y Nahum, B., "Los primeros frigoríficos en el Río de la Plata".

11. Irigoyen, R., *Industria textil lanera*; Barrán, J. P y Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno*.

Todas estas actividades de intermediación/transformación tenían como base última a la estancia ganadera uruguaya, en la medida en que era ésta la que proveía la materia prima fundamental (ganado y lana). La estancia ganadera es la unidad productiva básica de la ganadería local; se caracteriza por combinar en una misma unidad técnica la cría de ganado vacuno y ovino, obviando la especialización productiva; su función de producción es intensiva en tierra y extensiva en trabajo; se basa en este período exclusivamente en la pradera natural. Si bien desde 1870 y hasta la primera década del siglo xx registró una importante oleada de inversiones, innovaciones tecnológicas e institucionales que ambientaron y acompañaron el desarrollo de la industria exportadora de carnes refrigeradas, desde entonces y por el resto del período acusa un persistente estancamiento tecnológico. El estancamiento tecnológico de la ganadería uruguaya, expresado en la incapacidad para levantar la restricción forrajera impuesta por la pradera natural, se manifiesta en una baja tasa de procreo, en la alta edad promedio de faena y en el comportamiento fuertemente cíclico y estacional de la oferta de ganado para faena.

4. Algunos elementos empíricos sobre el desempeño exportador

Siguiendo el diseño metodológico de Bértola y Porcile en el trabajo ya citado, se presenta aquí un cálculo de lo que han llamado "the World GDP elasticity of demand for exports (w)",¹² para un conjunto de productos uruguayos de exportación. Se introduce una periodización sobre la base de las fluctuaciones del producto ganadero entre 1870-1970, que permite identificar las siguientes etapas: 1870-1912; 1913-1930; 1931-1942; 1943-1970.¹³

En este marco, fueron seleccionados para cada período los productos que representaban el mayor valor dentro de cada rubro. Los resultados se presentan en el Cuadro 4.

-
12. En este caso será $w_i = \text{Log} (IVFX_i / PBI_m)$, donde $IVFX_i$ será el índice de volumen físico de las exportaciones del producto (i), y PBI_m será el PBI del conjunto de países principales compradores del producto (i), ponderado por su participación en las exportaciones uruguayas de ese producto.
 13. Véase la serie de producto y las tasas de crecimiento por período en Moraes, M. I., "Incentivos y desincentivos en la ganadería uruguaya".

CUADRO 4

Elasticidad - PBI (mundial) de las exportaciones uruguayas (w_i), 1870-1970

	Tasajo	Congelado	Lana	Cuero
1870-1912	0,8	15,0	1,1	0,3
1913-1930	0,3	-0,2	0,9	0,8
1931-1942	0,0	0,7	-0,3	0,4
1943-1970	-0,1	0,9	-0,4	-0,1

Fuentes y comentarios: En el caso del tasajo la información cubre el período 1870-1960; en el caso de la carne congelada la información empieza en 1905 (año de inicio de las exportaciones uruguayas de congelado); en el caso del cuero vacuno salado la información va desde 1873 hasta 1954. Índice de Volumen Físico de cada producto en el Cuadro 3, del Anexo Estadístico; PBI (ponderado por su participación en las exportaciones uruguayas de cada producto) de los países compradores en el Cuadro 4 del Anexo Estadístico.

Si se acepta que un valor $w_i = 1$ significa que las exportaciones uruguayas crecen al mismo ritmo que su demanda potencial, puede postularse un criterio valorativo según el cual:

si $w_i < 1$; el producto i es de competitividad decreciente (CD);

si $w_i > 1$; el producto i es de competitividad creciente (CC+);

si $w_i = 1$; el producto i es de competitividad constante (CC);

Con base en estos criterios, el Cuadro 5 permite evaluar el desempeño competitivo de las exportaciones ganaderas uruguayas:

CUADRO 5

El desempeño competitivo de los principales productos ganaderos uruguayos; 1870-1970

	CD	CC	CC+
1870-1912	Tasajo; CueroVacSal	Lana	Carne Congelada
1913-1930	Tasajo; CueroVacSal; Lana y Congelado.		
1931-1942	Tasajo; CueroVacSal; Lana y Congelado.		
1943-1970	Tasajo; CueroVacSal; Lana y Congelado.		

Fuentes y comentarios: CD: Competitividad decreciente; CC: Competitividad Constante; CC+: Competitividad Creciente.

Un segundo grupo de evidencias se obtuvo del *market share* del Uruguay para los principales rubros (carne y lana) a lo largo de un conjunto de años que aunque sin continuidad, cubre casi la totalidad del período. Los resultados se muestran en los Cuadro 6 y 7.

CUADRO 6

Participación del Uruguay en las exportaciones mundiales de carnes bovinas

	Total exp. Mundiales (En miles de Ton.)	Porcentaje de Uruguay
1884-88	179	22
1924-28	1236	13
1934-38	750	7,3
1945-49	610	5,6
1950-54	450	11,6
1955-59	872,8	2,3
1960-64	1272	5,2
1965-69	1530	4,9

Fuentes y comentarios: 1884-1924: Buxedas, M., "Comercio internacional y complejo de carne vacuna". Pág. 52. 1934-1969: FAO, *Anuarios de Comercio 1945 a 1970*.

CUADRO 7

Participación del Uruguay en las exportaciones mundiales de lana

	Total exp. Mundiales (en miles de Ton.)	Participación Uruguay (%)
1890-94	558	5,3
1895-1900	621	6,7
1907	725	6,2
1934-38	902	4,2
1945-49	869	5,7
1950-54	1030	5,0
1955-59	1231	3,1
1960-64	1213	3,0
1965-69	1220	3,4

Fuentes y comentarios: 1890-1900: Barrán, J. P. y Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno*, Tomo III, p. 29; 1907: *idem*, *ob. cit.* Tomo V, p. 71 y Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, Tomo II, p. 160; 1934-1969: FAO; *Anuarios de Comercio 1945-1970*.

Por último, para el período 1945-1969 se obtuvo la elasticidad ingreso de las importaciones (μ)¹⁴ de carne vacuna refrigerada y de lana sucia en un conjunto seleccionado de países principales compradores de estos productos uruguayos. Los resultados se muestran en el Cuadro 8.

CUADRO 8
Elasticidad- PBI de las importaciones de carne vacuna refrigerada
y lana sucia en países compradores de carnes y lanas uruguayas (μ), 1945-1969

	1	2	3
	Elast. Import. de carne en países de Europa Occ.	Elast. Import. de carne en Reino Unido	Elast. Import. de lana en Europa Occ.
1945-69	1,57	-0,04	0,22

Fuentes y comentarios: Los países de Europa Occidental compradores de carne uruguaya considerados en la Columna 1 son Bélgica, Francia, Alemania e Italia. La situación del Reino Unido fue considerada aparte en la Columna 2. Los países de Europa occidental compradores de lanas sucias uruguayas considerados en la Columna 3 son Alemania, Bélgica, Francia y Reino Unido. Importaciones de carnes y lanas por parte de esos países, en Cuadro 3 del Anexo Estadístico; promedio aritmético del PBI de países considerados, en Cuadro 5 del Anexo Estadístico.

La evidencia presentada en estos cuadros muestra un sector exportador uruguayo fuertemente concentrado en muy pocos productos ganaderos, caracterizados por una muy débil "capacidad adaptativa". En efecto, los cuadros 4 y 5 muestran que ya entre 1870 y 1912 dos de los cuatro productos principales (el tasajo y los cueros vacunos salados) mostraban competitividad decreciente, mientras que de los otros dos, uno mostraba competitividad incierta (la lana) y sólo la carne congelada era francamente exitosa. Desde este punto de vista, puede señalarse que la inserción plena del Uruguay en la economía internacional durante el período de vigencia del modelo agroexportador no reposaba en condiciones de alta competitividad de los productos ganaderos locales, y en tal sentido, cabe interrogarse sobre la durabilidad temporal y fortaleza dinámica de un "crecimiento hacia fuera" que mirado desde esta perspectiva, parecía pender de un finísimo hilo. Por lo demás, desde 1913 en adelante el desempeño competitivo de los productos ganaderos uruguayos fue homogéneamente malo y esta constatación habla simultáneamente de cuán tempranamente el país enfrentó condiciones adversas para crecer

14. Será $\mu_{ij} = \text{Log}(M_{ij} / \text{PBI}_{ij})$, donde M_{ij} son las importaciones del producto i realizadas por el conjunto de países j , y PBI_{ij} es el promedio aritmético del PBI del conjunto de países principales compradores del producto uruguayo i .

con base en la demanda externa, y de la persistencia tenaz de una oferta exportable y un sistema de relaciones comerciales a todas luces problemático, durante más de medio siglo.

Es oportuno señalar que el indicador que aquí se maneja no discrimina entre factores de oferta y factores de demanda que contribuyan a explicar cada resultado, si no que ambos aparecen en cierta forma sintetizados en el indicador w_1 . Así, tanto los aspectos de estructura productiva del país exportador como los cambios de lado de la demanda y diferentes aspectos institucionales reguladores de la producción y el consumo aparecen sintetizados en el interior del indicador. Algunos de estos aspectos se analizan en los apartados siguientes para cada grupo de productos.

5. Los productos cárnicos

Los dos productos cárnicos que dominaron el rubro carnes entre los exportables uruguayos fueron muy disímiles entre sí. El tasajo y la carne congelada enfrentaban tanto diferentes condiciones de oferta como de demanda.

Del lado de la oferta, la producción de tasajo tenía como base, a nivel del sector primario, a la llamada "estancia tradicional", caracterizada por el predominio del ganado "criollo",¹⁵ escasas o nulas prácticas de manejo, malas condiciones sanitarias, derechos de propiedad sobre tierras y ganados confusamente definidos, y vinculada a mercados locales y regionales de ganado terminado donde operaban tanto saladeros nacionales como de los países fronterizos. En el ámbito de la industria procesadora, los saladeros, como ya se dijo, constituyeron un tipo de inversión "liviana" y relativamente flexible. Por último, del lado de la demanda, los principales países compradores de tasajo uruguayo fueron Brasil y Cuba, ambas economías esclavistas al principio del período y de reciente abolición después, en las cuales el consumo del tasajo se asociaba a la alimentación de esclavos y ex-esclavos pobres. El tasajo, por lo tanto, se asentaba en el atraso económico de los consumidores y se asociaba, del lado de los productores, a una ganadería tecnológicamente e institucionalmente todavía pre-moderna. Como lo muestra el Cuadro 5, en un mercado mundial de carnes todavía compuesto mayoritariamente por carnes saladas, extractos, posiblemente ganado en pie y sólo en menor medida carnes refrigeradas, el Uruguay logró hacia 1885, con base en sus exportaciones de tasajo, un 22% de las exportaciones mundiales, en lo que sería su cifra récord como país exportador de carnes.

Pese a estos indicadores de buena salud, el tasajo estaba condenado a desaparecer. El proceso de importantes transformaciones tecnológicas e institucionales que experimentó la ganadería uruguaya entre aproximadamente 1870 y la primera década del siglo xx derivó en un aumento de los costos de producción del tasa-

15. Vacuno rústico sin mestizar, de osamenta pesada y carnes magras.

jo y un consecuente aumento en los precios finales del mismo.¹⁶ Los cambios fundamentales fueron el proceso de alambramiento de las estancias (que redundó en una mejor definición de los derechos de propiedad sobre tierras y ganados y en cambios en la forma de pastoreo por la vía del empotramiento) y un intenso proceso de mestización del ganado vacuno por la vía de su cruzamiento con razas inglesas productoras de carnes. Estos cambios, acompañados por un conjunto de arreglos institucionales nuevos para la formación de un mercado de trabajo rural, provocaron un aumento en la productividad de la ganadería, a la vez que adecuaron los rodeos para el nacimiento y expansión de la industria frigorífica. Fueron acompañados por un aumento en el precio de la tierra y del ganado, que gravó el desarrollo de la industria saladeril, definitivamente comprometida desde los primeros años del siglo xx por la competencia de los frigoríficos en el mercado de ganado para faena. Los mayores costos de producción se adecuaban mejor al precio de las carnes refrigeradas en sus mercados de destino que a los del tasajo. Cuando en 1900 el principal comprador de tasajo uruguayo (Brasil) aumentó sus tarifas sobre el producto importado, a fin de proteger su propia industria saladeril, el tasajo uruguayo perdió definitivamente competitividad en ese mercado.

Las carnes congeladas (una innovación de producto y de proceso industrial que, como se vio, arrastraba profundas transformaciones tecnológicas en el sector primario) se destinaban en cambio a mercados europeos, fundamentalmente al Reino Unido; son consideradas como bien de alta elasticidad ingreso en los países que atraviesan etapas tempranas e intermedias de un proceso de desarrollo.¹⁷ Este factor, sin embargo, sólo se refleja en la demanda por carnes uruguayas luego de ser afectado por un conjunto de factores tecnológicos e institucionales que enmarcan tanto la oferta uruguaya de carnes, como la de los países originalmente compradores de carnes uruguayas, y el comercio mundial de carnes. Sólo considerando estos tres tipos de elementos puede aproximarse una explicación sobre el dramático viraje de la elasticidad-PBI (mundial) de las exportaciones de carne congelada uruguaya (ver Cuadro 4), que luego de registrar cifras explosivas entre 1870 y 1912, registra valores decepcionantes después de ese año. Como el peso del Reino Unido en las compras de carnes congeladas uruguayas era fundamental, el análisis que sigue hará referencia especialmente a las circunstancias de ese país en relación con esta cuestión.

En el primer período el mercado mundial de carnes refrigeradas era "joven", teniendo en cuenta que la invención del proceso de refrigeración de carnes es de 1880, y que configuraba una situación típica de comercio Norte-Sur. Los principales exportadores eran países de clima templado "de colonización reciente", incluyendo a los Estados Unidos, (si bien éste en las dos primeras décadas del siglo tiende a menguar sistemáticamente su participación como exportador a causa de su crecimiento demográfico) mientras que del lado de la demanda los principales

16. Barrán, J. P. y Nahum, B., *op. cit.* Tomo III.

17. Rowthorn, R. E. y Wells, J. R., *De-industrialization and foreign trade.*

compradores eran el Reino Unido y ciertos países del continente europeo occidental.¹⁸ Indudablemente se daba una fuerte complementariedad productiva entre los socios comerciales, ya que los países compradores de carnes refrigeradas eran a su vez exportadores de manufacturas y servicios financieros hacia los países vendedores del producto primario. El marco institucional del comercio de carnes (como el del comercio en general) era entonces de librecambio y particularmente liberal en el Reino Unido, no tanto por la tradición doctrinaria de ese país en materia de libertad comercial, como por la brecha entre producción y consumo de alimentos, componente estructural de la economía británica en esa etapa.¹⁹ Un déficit crónico en la balanza comercial de productos primarios no preocupaba a los países en plena industrialización, porque era compensado por los superávits de sus balanzas comerciales de manufacturas y servicios. Esto era especialmente importante en el caso británico, por las cuantiosas inversiones de ultramar que proporcionaban a esa nación un importante ingreso de capitales.²⁰ Desde el punto de vista tecnológico, el paradigma agrícola del momento aún mantenía fuertemente asociados los niveles de productividad a las ventajas comparativas naturales, especialmente para la producción ganadera. Por lo tanto, este primer período combina la alta elasticidad ingreso de la demanda de carnes en los países industrializados, con un patrón de comercio mundial caracterizado por la complementariedad estructural entre centro y periferia y por la práctica de un comercio sin preferencias, con un sistema único de pagos (el patrón oro), y con un sector exportador uruguayo de sesgo fuertemente ganadero a partir de las ventajas naturales de ese país para el pastoreo. Esto habría constituido una situación de *círculo virtuoso*, al que hacía referencia Kaldor, entre una estructura productiva orientada hacia un bien de alta elasticidad ingreso, la demanda vigorosa por exportaciones de ese bien y el crecimiento económico. En los cortos años que corren desde 1905 hasta 1912 el Uruguay –favorecido por sus condiciones naturales para la producción de carnes– fue de los primeros países en enrolarse en un mercado mundial de carnes todavía restringido a un puñado de compradores y vendedores, pudiendo así sacar provecho de una relación tan virtuosa como exclusiva entre demanda y oferta. Pero el drástico derrumbe de la elasticidad – PBI (mundial) de la carne congelada uruguaya entre 1912-30 parece expresar el golpe de la ampliación del mercado carnes, que implicó el ingreso de nuevos exportadores y una pérdida de protagonismo de las exportaciones uruguayas, al tiempo que dejaba al desnudo posibles ineficiencias de su ganadería, expresadas tanto en la pérdida de *market share* como en la elasticidad de la carne congelada después de 1913. En los treinta años posteriores a 1930, ese círculo virtuoso habría de romperse por factores tanto tecnológicos como institucionales.

18. Buxedas, M., "El comercio internacional y el complejo de carne vacuna".

19. Rowthorn, R. E. y Wells, J. R., *op. cit.*, p. 40 y ss.

20. OIT – PREALC, *Latin America at the cross - roads*, p. 117 y ss.

Los cambios institucionales se hacen visibles en el contexto de la Gran Depresión de los años '30, y se manifiestan en primer término como una ruptura del orden institucional que enmarcaba al comercio, con el abandono del librecambio y el patrón oro. El Reino Unido estableció en 1932 en Ottawa un conjunto de acuerdos bilaterales con sus dominios, que apuntaban tanto a defender las exportaciones británicas de manufacturas como a renegociar las importaciones de productos primarios.²¹ El resultado fue la creación de hecho de un bloque de comercio delimitado por las preferencias que mutuamente acordaban Gran Bretaña y sus dominios. Algunos de los principales competidores de Uruguay en el mercado mundial de carnes refrigeradas (Nueva Zelanda y Australia) integraban el bloque. Dos años después, tanto Uruguay como Argentina firmaron sendos acuerdos con Gran Bretaña, donde aceptaron la fijación de cuotas y el aumento de las tarifas británicas sobre las carnes rioplatenses, a la vez que otorgaron preferencias cambiarias y fiscales a las manufacturas británicas, a cambio de conservar el ahora reducido mercado inglés para sus carnes. Todavía la estructura comercial de Ottawa refleja la complementariedad productiva de antaño, así como la alta elasticidad ingreso de la demanda de carnes en Gran Bretaña, pero sesga los beneficios derivados de esa situación hacia los socios preferentes. El 7.3% de las exportaciones mundiales de carnes que el Uruguay posee en 1934-38 (Cuadro 5), muestra sin ambigüedades el impacto de Ottawa sobre las exportaciones uruguayas.

Bajo las excepcionales circunstancias de la Segunda Guerra Mundial, Gran Bretaña (ahora encargada de la alimentación de los ejércitos aliados en conjunto) concentró el 90% de las exportaciones uruguayas de carnes en compras acordadas por convenios rigurosamente bilaterales y oficiales (de gobierno a gobierno), que le dieron a las carnes uruguayas uno de sus mejores momentos en materia de precios,²² creando una artificial prosperidad en esta rama del sector exportador que, como veremos luego, vino a ocultar la baja productividad del mismo. Pero los beneficios potenciales (en materia de crecimiento económico) de esta coyuntura excepcional chocaron contra la estructura comercial compartimentada en áreas de divisas, característica del periodo, que impedía utilizar las libras obtenidas en el comercio con el Reino Unido para pagar las compras de bienes intermedios y de capital que Uruguay realizaba en el "área del dólar".²³ Cuando sobrevino la postguerra, habrían de romperse definitivamente las bases de la articulación original. Los cambios demoraron en hacerse visibles, porque en los años inmediatos a la finalización de la guerra irrumpieron como demandantes agresivos los países de Europa continental compelidos por su grave insuficiencia alimentaria, contribuyendo a prolongar la coyuntura excepcional que había empezado con la guerra.

21. Rooth, T., *British protectionism and the international economy*.

22. Moraes, M. I. "Las políticas económicas para el complejo productor de carnes en Argentina y Uruguay, 1930-60", p. 36.

23. Véase una aproximación a este problema en Moraes, M. Inés, "Las políticas económicas para el complejo productor..."

Por otro lado, el último convenio británico-uruguayo sobre carnes rigió hasta 1956. Pero en la segunda mitad de los '50, los cambios empezaron a producirse. Del lado de la demanda, la "edad de oro" de los países de industrialización avanzada era acompañada por cambios en la composición del consumo de alimentos, en la relación entre producción y consumo, y en la relación entre producción doméstica e importaciones de alimentos.²⁴ La consecuencia final de todos esos cambios será que hacia la década de los '60 los países europeos empezaban a ser crecientemente autosuficientes en materia de alimentos, como resultado combinado de incrementos productivos notorios en sus respectivos sectores agrícolas y de los cambios demográficos asociados al desarrollo. Esto implica que la importación de alimentos (en relación al PBI) en esos países tendió a decrecer, y en conjunto el comercio de alimentos creció durante la "golden age" menos que el ingreso mundial y que el comercio mundial.²⁵ Mas aún, el multilateralismo restaurado finalmente, desde los '50, coincidió con el ingreso de países industrializados como exportadores.²⁶ Si el esquema de Ottawa había roto el librecambio pero mantenido la base de complementariedad entre estructuras productivas de países socios, el esquema del multilateralismo posterior a la guerra eliminó preferencias (tarifarias) cuando ya había terminado la complementariedad productiva.

La situación de las importaciones de carne puede verse en la columnas 1 y 2 del Cuadro 8, para dos grupos de países desarrollados cuyo comportamiento es notoriamente diferente. Mientras que la elasticidad ingreso de las importaciones de carnes es aún alta en el grupo de países de Europa continental que compra carnes uruguayas, ésta es negativa en el Reino Unido. Esto habla de políticas sustitutivas de importaciones de carnes (de todo origen geográfico) por parte de esos países, que habrían sido más rápidas o más eficaces en el caso inglés, es decir, en el país que fue históricamente el principal comprador de carnes uruguayas. Detrás de la sustitución de importaciones británica o continental operaban un aspecto institucional (las sistemáticas políticas de protección agrícola generalizadas desde la postguerra) y profundos cambios tecnológicos (la definitiva difusión del paradigma tecnológico agrícola de la "revolución verde").²⁷

Del lado de la oferta uruguayana, los niveles de productividad del sector exportador de carnes eran críticos en la fase industrial y bajos en la fase primaria. La industria frigorífica padecía de serios problemas de escala que le ocasionaba altos costos fijos, no era objeto de inversiones significativas desde 1930²⁸ y enfrentaba además problemas para abastecerse de ganado. La tasa de crecimiento del producto de la industria frigorífica fue negativa desde 1930 hasta 1959.²⁹ A la vez,

24. Rowthorn, R. E. y Wells, J. R. *op. cit.*

25. OIT - PREALC, *Latin America at the cross-roads*, Pág. 142 y ss.

26. Moraes, M. I. *op. cit.* p. 22

27. Baxter, D. y Richardson, J., *From dearth to plenty*.

28. Buxedas, M. *op. cit.*

29. Bértola, L., *La industria manufacturera uruguayana*, pp. 183 y 205.

la ganadería, que desde 1912 hasta 1945 había crecido a una tasa anual cercana a cero, creció moderadamente entre 1945 y 1956, pero volvió a estancarse luego de ese año.³⁰ La cuestión del estancamiento ganadero fue un tópico de la economía agraria uruguaya que dio lugar a numerosas interpretaciones.³¹ Resultados recientes de investigación han permitido identificar los años 1912/13 como el momento en que el producto ganadero empieza a estancarse;³² existe consenso acerca del carácter tecnológico del estancamiento, vinculado a la imposibilidad de superar la restricción forrajera, pero no ha concluido el debate sobre las causas del mismo.

En síntesis, desde por lo menos 1912/13 son visibles los síntomas de la ruptura del esquema anterior. Al rezago tecnológico que la ganadería uruguaya atravesaba desde entonces, se sumaron desde 1930 los fuertes cambios institucionales y tecnológicos en materia comercial y productiva del lado de los países demandantes, que primero sustrajeron parte del beneficio potencial del comercio de carnes para el país (Ottawa) y luego terminaron con el patrón comercial basado en la complementariedad estructural (la "revolución verde").

6. *Las materias primas*

Como ya se dijo, fueron el cuero y las lanas los productos que a lo largo del período concentraron el mayor valor exportado, si bien debe tenerse presente que los promedios del Cuadro 2 ocultan la existencia de años en que ambos perdieron participación en favor de la carne.

Es por lo tanto significativo que los cueros vacunos salados registraran competitividad decreciente en todo el período y que la lana apenas mostrara competitividad incierta entre 1870 y 1912, sin alcanzar tampoco después un registro francamente exitoso.

Entre los factores del lado de la demanda que podrían explicar esta trayectoria, debe tenerse presente en primer lugar el patrón seguido por la demanda de materias primas en los países desarrollados. Existe evidencia significativa acerca de que la demanda de materias primas acompaña la etapa de desarrollo de los países, con creciente elasticidad ingreso en las etapas tempranas e intermedia, y decreciente elasticidad ingreso en las etapas de desarrollo avanzado.³³ Las razones de este patrón estarían en la estructura productiva y dinámica tecnológica de los países que han cumplido un proceso de desarrollo hasta su madurez. Así, en las

30. Moraes, M. Inés, "Incentivos y desincentivos en la ganadería uruguaya".

31. Por un resumen, véase Moraes, Ma. Inés, "El estado de la cuestión agraria en el Uruguay y las fuentes para su estudio", en *Revista América Latina en la Historia Económica*.

32. Bértola, L. et. Al., *El PBI uruguayo y otras estimaciones, 1870-1936*.

33. OIT - PREALC, *Latin America at the cross-roads*, p. 122 y ss.

etapas iniciales e intermedias la demanda de materias primas es creciente porque el país atraviesa de lleno un proceso de crecimiento de la participación de la industria en el producto total, de la mano de ramas manufactureras usualmente muy intensivas en materias primas (textiles, vestimenta, calzado; industria "liviana" en gral.). En cambio, cuando el proceso alcanza sus etapas más avanzadas, no sólo se estabiliza el crecimiento de la industria y acompaña el crecimiento de la población, sino que dentro del sector manufacturero crecen más rápidamente aquellas ramas intensivas en conocimientos y tecnología, rezagando las ramas anteriormente citadas. Más aún, se introducen mecanismos ahorradores y sustitutos de materias primas, posibilitados por las nuevas tecnologías. Las importaciones de materias primas de los países sometidos a este proceso serán crecientes o no, en las etapas tempranas o intermedias, según la dotación de recursos naturales del país en cuestión en primer término, y sólo en segundo lugar, según la intensidad con que éstos sean explotados. Pero en la etapa de madurez, cualquiera sea la dotación de recursos naturales del país implicado y la intensidad de su explotación, las importaciones de materias primas tenderán a caer por efecto del cambio estructural en el interior de la industria y de las tecnologías sustitutivas.³⁴ En este marco, la competitividad decreciente de los cueros vacunos salados y la situación incierta de la lana del Uruguay entre 1870 y 1912 parecerían denunciar un caso de *oportunidades perdidas* por parte de estos productos.

Finalmente, el proceso de sustitución de materias primas naturales por sintéticos cobró impulso después de la Segunda Guerra. El destino de las exportaciones de cueros estuvo signado por la marcha de la industria respectiva en los países industriales. La manufactura de cuero, en el marco del proceso de sustitución, devino un producto de lujo asociado al consumo de las clases altas, que habría promovido un proceso de *resizing* en esa rama industrial. Un poco más adelante -desde la década del '60- los países desarrollados habrían impulsado la re-localización de las etapas de curtido de cuero en los países periféricos, promoviendo de esa forma un cambio en la composición del comercio mundial de cueros, ahora con mayor peso de los cueros curtidos en detrimento de los cueros secos y salados.³⁵

El deterioro definitivo de las exportaciones uruguayas de lana se sitúa claramente en el período 1931-42, pero venía anunciándose desde el subperíodo anterior. El Cuadro 7 muestra que la participación del país en las exportaciones totales mundiales fue mayor antes de 1930 que después. Aunque entre 1945 y 54 esta tendencia pareció revertirse, es necesario recordar que el comercio mundial de lanas vivió entonces años que en absoluto pueden considerarse normales. Ese decenio registró primero el boom lanero de la posguerra, cuando las industrias textiles europeas buscaron recuperar su nivel de actividad en corto plazo, luego una expansión de la industria textil europea a consecuencia de la recuperación de los

34. *Ibidem*

35. Davrieux, H., *La industria del cuero*.

niveles de vida en esa región, y por último el pánico de la guerra de Corea. Cuando el ciclo se cerró, la relación de precios entre la lana y sus sustitutos se había invertido, dando lugar a un generalizado proceso de sustitución por fibras sintéticas.³⁶ Como confirma la columna 3 del Cuadro 7, la elasticidad ingreso de las importaciones (de cualquier origen geográfico) de lana en los países compradores de lanas uruguayas entre 1945-69 fue cercana al cero.

Del lado de la oferta, ambas materias primas tienen obviamente su origen en el mismo sector primario. Pero mientras que el cuero es un subproducto de la industria de la carne vacuna (sean éstas saladas o refrigeradas), y en tal sentido la producción de cuero sigue el ciclo de la producción de carnes, la lana tiene su origen en el ganado ovino, que es potencialmente competidor del vacuno. En efecto, al ser la estancia ganadera uruguaya un establecimiento que combina ambas producciones sobre un único tapiz forrajero natural, ambas clases de ganado compiten por un recurso escaso como es el pasto. Por lo tanto, en el contexto de una ganadería tecnológicamente dependiente de la pradera natural, las producciones de carnes y lanas fluctúan en sentido contrapuesto. La evidencia disponible para todo el período confirma esta complementariedad en cierto sentido perversa, que se origina en la incapacidad de los productores locales para levantar la restricción forrajera. Pero existe además evidencia para el período posterior a 1955, según la cual la "variable de ajuste" de la estancia ganadera habría sido la producción ovina, de ciclo más corto y flexible que la producción de ganado vacuno.³⁷ En otras palabras, en coyunturas críticas nacidas tanto de circunstancias climáticas como del mercado, el productor enfrentado a la alternativa de liquidar stock recurre primero al rodeo ovino, que ofrece mayor liquidez. Por lo tanto, si la ganadería uruguaya en su conjunto tuvo un mal desempeño en términos de productividad desde temprana fecha, la misma dinámica tecnológica causante de bajos niveles de productividad para el conjunto habría comprometido especialmente a la producción ovina.

En síntesis, aunque el caso de las materias primas parece muy condicionado por los cambios del lado de la demanda, una vez más la cuestión del desempeño tecnológico de la ganadería uruguaya pone dudas acerca de la respuesta posible a una demanda hipotéticamente favorable.

7. Conclusiones

El indicador aquí presentado revela que las exportaciones ganaderas uruguayas tendieron a crecer cada vez menos en relación al crecimiento del ingreso en los países compradores. El fracaso de las exportaciones uruguayas ha sido analizado en términos de la interacción entre factores de estructura productiva, insti-

36. BROU, *Selección de Temas Económicos*, n° 147-148; p. 20

37. Irigoyen, R., "La racionalidad empresarial en la ganadería uruguaya".

tucionales y de dinámica tecnológica tanto del lado de la demanda como de la oferta. Con base en este análisis, se presenta la siguiente periodización, la que debe considerarse esencialmente como una hipótesis de trabajo con vistas a posteriores investigaciones.

1. Período 1870-1912: Complementariedad productiva entre compradores y vendedores; librecambio y dinamismo tecnológico en la ganadería local.

Sabemos que esta etapa estuvo marcada por una especial complementariedad entre demanda y oferta de materias primas y productos primarios, complementariedad que estaba llamada a desaparecer por efecto del dinamismo tecnológico de las economías capitalistas avanzadas a lo largo del siglo xx. También queda claro que entre 1870 y 1912 funcionaron reglas del juego liberales para el comercio mundial, que facilitaron tanto la libre entrada del país a los mercados nacientes, como la apropiación de los beneficios del comercio tipo Norte-Sur. Por otro lado, en este período ocurren profundos cambios institucionales y tecnológicos en la ganadería uruguaya que tendieron a adecuar las estructuras de la ganadería local a los requerimientos de la demanda externa. Sin embargo, los indicadores de desempeño competitivo de los productos aquí seleccionados, aunque son los mejores de la centuria estudiada, refuerzan la idea de una respuesta débil y apenas satisfactoria a las oportunidades del período.

2. Período 1913-1930: Complementariedad productiva; librecambio y freno tecnológico en la ganadería local.

En este período la complementariedad productiva y el librecambio subsisten pero con cambios: el episodio de la Gran Guerra europea señala la inestabilidad de un orden internacional amenazado por desequilibrios, a la vez que el crecimiento de los mercados de carnes y lanas hace recrudecer la competencia entre los exportadores y pone de relieve las diferentes capacidades tecnológicas entre ellos. La ganadería uruguaya se sitúa en una senda de rezago tecnológico respecto de sus competidores en la producción de carnes y lanas y comienza un largo proceso de deterioro de la posición exportadora del país.

3. Período 1931-42: Complementariedad productiva prolongada por la crisis de los países capitalistas avanzados; bilateralismo, dirigismo reactivo y estancamiento tecnológico en la ganadería local.

La crisis de la década del '30 da cuenta de profundos cambios y reacomodamientos en la dinámica de los países capitalistas industrializados, y la Segunda Guerra Mundial prolonga circunstancialmente una complementariedad productiva en agonía. Sin embargo, el bilateralismo y las dificultades creadas por la ruptura del orden monetario internacional obstruyen la capacidad del país de aprovechar las últimas migajas de una demanda por materias primas y alimentos artificialmente tonificada durante la guerra. El dirigismo estatal de cuño batllista —reformulado durante los '30 en una versión conservadora— trata de subsanar los de-

sequilibrios de los mercados externos y de restablecer las condiciones para la acumulación en la ganadería, pero no logra crear condiciones favorables para el cambio tecnológico en la ganadería.

4. Período 1943-70: Fin de la complementariedad productiva; multilateralismo restrictivo; dirigismo industrialista y estancamiento tecnológico agudo en la ganadería local:

El fin de la Segunda Guerra, la lenta e imperfecta recuperación de un marco multilateral de comercio, la "revolución verde" y el proteccionismo agrícola en los países del centro capitalista, marcan el fin definitivo del patrón ricardiano de comercio que unía a Uruguay con los países centrales. Un nuevo dirigismo de corte industrialista, reforzado ahora por una clara percepción de que la inserción internacional anterior agoniza definitivamente, asigna a la ganadería un lugar de proveedora de divisas para el crecimiento industrial y promueve intensamente el cambio estructural en esa dirección. Los primeros intentos deliberados por diversificar la estructura de las exportaciones entre los años 1945-56 fracasan, y el primer intento estatal de promover una política sistemática de estímulo al cambio técnico en la ganadería (en la década de 1960) naufraga en un océano de obstáculos de índole técnica y económica.

En su conjunto, esta secuela de etapas describe la trayectoria de un patrón de especialización productiva en materias primas y alimentos nacido en el siglo XIX al calor de las ventajas comparativas y su lenta agonía posterior. El caso uruguayo pone de relieve la incapacidad de sostener en el tiempo un desempeño competitivo exitoso con base únicamente en las ventajas comparativas estáticas, así como la importancia de los cambios técnicos e institucionales operados en el ámbito local e internacional en la determinación de resultados de eficiencia o fracaso competitivos.

Aunque anunciado tempranamente, este proceso no sólo no dio lugar al nacimiento de una alternativa exitosa, sino que reforzó –hasta por lo menos 1970– el círculo vicioso entre una demanda externa en retirada, las dificultades de la industrialización sustitutiva de importaciones, y un estancamiento tecnológico en la ganadería, que al final del período era agudo y parecía irresoluble.

Bibliografía

- Barrán, J. P., Nahum, B., *Historia Rural del Uruguay Moderno*, Tomos III y V. Montevideo, 1969-78.
- Baxter, D. y Richardson, J., *From dearth to plenty*, Londres, 1995.
- Bértola, L. et. al., *El PBI del Uruguay 1870-1936 y otras estimaciones*, FCS-CSIC, Montevideo, 1998.
- Bértola, L. y Porcile, G., "Argentina, Brazil, Uruguay and the world economy: an approach to different convergence and divergence regimes", *Documento de Trabajo* N° 42, Facultad de Ciencias Sociales-UDELAR; Montevideo, Uruguay.

- Bértola, L.y Porcile, G., "Argentina, Brasil y Uruguay 1870-1990: reflexiones sobre el cambio institucional y la convergencia- divergencia de las tasas de crecimiento de las economías desarrolladas" en Pujol, J. *et al*, *Cambio institucional e historia económica*, UAB, Barcelona, 1996.
- Bértola, L; Porcile, G; Camou, M. Y Callichio, L., "Southern Cone real wages compared: a purchasing power parity approach to convergence and divergence trends; 1870-1996", *Documento de Trabajo N° 44*, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Montevideo, Febrero de 1999.
- Bértola, L. *La industria manufacturera uruguaya*, FCS-CIEDUR, Montevideo, 1991.
- BROU, *Sinopsis económico financiera del Uruguay*, BROU, Montevideo, 1933.
- BROU, *Selección de Temas Económicos*, Montevideo, 1950-55.
- BROU, *Suplemento Estadístico*, Montevideo, 1942-1960.
- Buxedas, M., "Comercio internacional y complejo de carne vacuna", en *Suma* Vol. 2, N° 3, 1987.
- Buxedas, M., *La industria frigorífica en el Río de la Plata*, Clacso, Buenos Aires, 1983.
- Davrieux, H., *La industria del cuero*, CINVE, Montevideo, 1982.
- Dirección General de Estadística, *Anuarios Estadísticos*, Montevideo, 1884-1942.
- Fagerberg, J., Verspagen, B., von Tunzelman, N., "The economics of convergence and divergence: an overview", en Fagerberg, J., Verspagen, B., von Tunzelman, N., *The dynamics of technology, trade and growth*, Edard Elgar, 1995.
- FAO, *Anuarios de Comercio*, 1945 a 1970.
- Finch, H., *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, EBO, Montevideo, 1980.
- Irigoyen, R., "La racionalidad empresarial en la ganadería uruguaya" en Piñeiro, D., *Nuevos y no tanto. Los actores sociales para la modernización del agro uruguayo*, EBO, Montevideo, 1993.
- Irigoyen, R., *Industria textil lanera*, FCU, Montevideo, 1993.
- Maddison, A., *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Ariel, Barcelona, 1991.
- McCombie, J. S. L y Thirlwall, A. P., *Economic growth and the balance of payment constraint*.
- Millot, J., Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, Tomo II, FCU, Montevideo, 1996.
- Moraes, M. Inés, "Incentivos y desincentivos en la ganadería uruguaya", en Pujol, J., *et al*., *Cambio institucional e historia económica*, UAB, Barcelona, 1996.
- Moraes, M. Inés, *Las políticas económicas para el complejo productor de carnes en Argentina y Uruguay, 1930-60*, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, D/T N°31, 1996.
- Moraes, M. Inés, "El estado de la cuestión agraria en el Uruguay y las fuentes para su estudio", en revista *América Latina en la Historia Económica*, *Boletín de Fuentes* N° 10, México, 1998.
- Muñoz Durán, R., *Los mercados de carnes en el Río de la Plata*, BROU, Montevideo, 1966.
- Nahum, B., "Los primeros frigoríficos en el Río de la Plata" en *Suma* Vol.7, N° 12, Montevideo, 1997.
- OIT- PREALC, *Latin America at the cross- roads*, PREALC/320, 1988.
- Prebisch, R., *The economic development of latin America and its principal problems*, UN, New York, 1950.

Rooth, T., *British protectionism and the international economy*, Cambridge University Press, 1993.

Rowthorn, R. E. y Wells, J. R., *De-industrialization and foreign trade*, Cambridge University Press, 1987.

Secretariado Uruguayo de la Lana, *Estadística retrospectiva*, Montevideo, 1990.

Anexo Estadístico

CUADRO 1

Estructura de las exportaciones uruguayas por rubros,
1870-1970 (como porcentaje del valor exportado)

	Carnes	Cueros	Lanas	Ganado en pie (*)	Productos Agrícolas(**)	Otros	TOTAL
1872/75	13	42	23	4		19	100
1877/80	20	33	19	6		21	100
1881/85	22	31	27	4		16	100
1886/90	21	29	28	2		20	100
1931/35	30	13	32		9	16	100
1936/40	21	12	45		12	10	100
1942/45	34	12	44		5	5	100
1946/50	21	13	45		17	4	100
1951/55	15	9	54		20	2	100
1956/60	16	8	59		14	3	100
1961/65	26	10	53		9	2	100
1966/70	31	10	44		9	6	100

Fuentes: Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, Tomo II, p. 165 y Finch, H., *Historia económica del Uruguay contemporáneo*, p. 172.

CUADRO 2

Porcentaje de productos ganaderos sobre el total de los productos exportados

1872/75	81,3	1921/25	82
1877/80	78,6	1926/30	76
1881/85	83,6	1931/35	75
1886/90	80,1	1936/40	78
1891/95	76,4	1942/45	90
1896/00	82,6	1946/50	79
1901/05	81,6	1951/55	78
1906/10	83,1	1956/60	83
1911/15	86	1961/65	89
1916/20	91	1966/70	85

Fuente: Cuadro 1AE

CUADRO 3

Índice de volumen físico de las exportaciones ganaderas por producto

	Tasajo	Congelado	Lana sucia	Cuero vacuno salado
1870	114		18	60
1871	115		23	64
1872	151		24	126
1873	162		23	129
1874	159		25	117
1875	100		13	100
1876	100		19	105
1877	101		25	110
1878	146		25	123
1879	104		26	104
1880	147		27	125
1881	123		27	111
1882	151		31	131
1883	15		46	142
1884	203		39	150
1885	143		43	114
1886	191		46	134
1887	127		38	104
1888	219		56	153
1889	169		66	123
1890	170		32	142
1891	149		38	130
1892	176		41	153
1893	195		42	148
1894	247		57	187
1895	244		74	140
1896	245		63	147
1897	203		76	131
1898	226		60	124
1899	261		57	142
1900	255		39	132
1901	207		68	132
1902	252		63	142
1903	263		65	152
1904	194		66	174
1905	194	5	48	131
1906	215	3	60	140
1907	203	11	66	134
1908	199	14	77	131
1909	215	11	85	138
1910	232	19	69	170

	Tasajo	Congelado	Lana sucia	Cuero vacuno salado
1911	236	15	89	141
1912	170	41	118	131
1913	100	100	100	100
1914	49	140	65	91
1915	24	51	57	121
1916	19	128	53	94
1917	33	138	49	150
1918	30	97	97	159
1919	35	161	48	152
1920	55	192	83	107
1921	47	117	70	100
1922	99	69	64	157
1923	90	170	66	187
1924	64	182	59	170
1925	53	191	79	174
1926	46	194	101	174
1927	44	188	78	155
1928	46	81	75	142
1929	23	80	114	139
1930	0	136	107	158
1931	18	85	92	133
1932	8	79	61	107
1933	0	59	32	112
1934	2	46	66	110
1935	3	53	69	107
1936	4	31	64	101
1937	3	41	72	130
1938	3	82	60	127
1939	3	73	73	104
1940		99	67	107
1941		94	80	148
1942		67	32	149
1943		53	34	121
1944		43	36	78
1945		55	106	75
1946		62	80	78
1947		14	68	96
1948		73	67	116
1949		133	57	173
1950		126	87	164
1951		126	88	93
1952		83	59	186
1953		85	161	140
1954		91	66	129
1955		7	53	88

	Tasajo	Congelado	Lana sucia	Cuero vacuno salado
1956		53	74	88
1957		65	32	108
1958		39	75	75
1959		45	38	55
1960		64	39	88
1961		58	93	90
1962		91	58	129
1963		67	52	114
1964		185	27	142
1965		109	74	81
1966		98	52	20
1967		109	59	0
1968		86	69	2
1969		213	47	5

Fuentes del Cuadro 3 del Anexo Estadístico:

Tasajo: Cantidades de Millot, J. y Bertino, M., *Historia económica del Uruguay*, Tomo II, p. 167; BROU, *Sinopsis económico-financiera...etcétera.*, p. 173; y Anuarios Estadísticos; *Carne congelada:* cantidades de Millot-Bertino, *op. cit.*; p. 165; BROU, *Sinopsis económico-financiera...etcétera.*; p. 73 y Muñoz Durán, R., *El mercado de carnes del Río de la Plata*, pág. 66. *Lana Sucia:* cantidades de Millot-Bertino, *op. cit.*; p. 167; Acevedo, E., *Anales*, Tomo VI; DGE; Anuarios Estadísticos; SUL, *Estadística retrospectiva*; p. *Cueros vacunos salados:* cantidades de Millot-Bertino, *op. cit.*; p. 167; BROU; *Sinopsis...etcétera.*; p. 76; BROU; *Suplemento Estadístico*, El precio de cada producto según BROU; *Sinopsis económico-financiera...etcétera.*; p. 73.

CUADRO 4

Promedio ponderado del PBI de los principales países compradores. 1913=100

	1 Tasajo	2 Congelado	3 Lana sucia	4 Cueros vacunos salados
1870	106			
1871	105			
1872	103			
1873	104		23,55	47,76
1874	117		50,60	50,33
1875	117			50,33
1876	116			51,54
1877	104		48,59	51,54
1878	103		49,01	48,73
1879	101		49,63	50,15
1880	106		49,99	50,39
1881	101		53,36	55,84

1882	89		52,89	58,63
1883	85		53,17	56,27
1884	82		54,16	58,51
1885	86		49,50	57,53
1886	97		53,13	58,81
1887	105		58,63	57,94
1888	107		59,45	57,94
1889	109		61,33	62,92
1890	107		62,93	62,92
1891	102		62,30	63,85
1892	98		62,69	59,75
1893	98		62,58	59,75
1894	94		64,71	65,47
1895	89		65,47	65,47
1896	80		67,93	65,74
1897	71		66,44	68,18
1898	66		71,27	67,16
1899	65		73,29	69,11
1900	74		77,05	71,65
1901	81		72,64	74,93
1902	85		72,38	76,44
1903	84		77,21	78,41
1904	82		80,90	80,15
1905	83	86,12	82,37	81,51
1906	85	88,96	83,80	84,90
1907	94	90,93	85,93	84,90
1908	83	87,38	86,10	86,00
1909	90	89,53	88,46	87,00
1910	94	92,01	89,97	92,08
1911	93	94,90	93,16	94,60
1912	101	96,46	97,57	97,57
1913	100	100,00	100,00	100,00
1914	99	92,70	74,76	97,93
1915	96	99,62	61,85	97,93
1916	98	92,05	80,36	97,93
1917	102	92,44	85,31	75,19
1918	101	90,77	91,30	105,58
1919	105	83,36	83,68	102,22
1920	113	89,37	98,36	92,06
1921	113	86,83	102,09	106,48
1922	123	92,99	102,61	102,46
1923	131	97,54	99,72	106,27
1924	129	105,79	99,39	109,20
1925	128	110,45	117,87	109,03
1926	127	108,96	116,16	108,30

1927	137	113,84	113,97	116,79
1928	153	117,60	117,89	121,75
1929	149	123,62	108,71	131,04
1930	140	117,85	119,48	140,69
1931		114,32	110,87	130,12
1932		113,94	109,83	113,22
1933		116,54	115,31	106,23
1934		119,03	118,80	110,94
1935		125,04	126,87	137,00
1936		128,96	137,46	137,93
1937		139,11	146,39	137,89
1938		144,79	152,26	149,92
1939		143,32	149,95	162,22
1940		138,66	173,30	141,53
1941		160,49	207,50	147,20
1942		164,60	239,50	160,60
1943		168,20	276,00	164,60
1944		161,57	295,48	220,98
1945		150,81	291,10	217,47
1946		142,98	230,38	143,21
1947		118,57	227,52	200,72
1948		138,66	230,74	143,21
1949		150,19	233,69	140,17
1950		159,50	255,22	141,86
1951		166,16	286,57	151,36
1952		166,62	223,85	181,83
1953		172,94	222,14	195,63
1954		101,31	228,43	184,49
1955		109,22	242,16	203,53
1956		255,15	262,55	227,97
1957		268,33	243,04	
1958		226,33	239,02	
1959		252,23	298,42	
1960		270,51	310,80	
1961		283,36	321,94	
1962		293,55	336,39	
1963		304,08	349,58	
1964		322,43	368,44	
1965		336,40	386,84	
1966		345,36	404,54	
1967		350,68	414,51	
1968		369,80	434,81	
1969		391,30	451,10	

Fuentes: 1. PBI de Brasil.

2. Los principales compradores a lo largo del período fueron: Reino Unido; Alemania; Bélgica; Holanda; Italia, y Argentina. El PBI de cada uno de estos países fue ponderado por su participación en las exportaciones de carne congelada.

3. Los principales compradores fueron Bélgica, Francia, USA, Reino Unido e Italia. El PBI de estos países fue tratado igual que en la columna anterior, respecto de la lana sucia.

4. Los principales compradores fueron el Reino Unido, Francia, Bélgica, Alemania, Holanda e Italia.

El PBI de estos países fue tratado igual que en el caso anterior, respecto de los cueros vacunos salados.

Todos los PBI de Maddison, A., *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*. Ariel; Barcelona, 1991.

CUADRO 5

PBI (promedio aritmético) de los principales
compradores de carnes y lanas uruguayos. 1913=100

	Países compradores de carnes		Países compradores de lanas
	1	2	3
	Europa Occidental	Reino Unido	Europa Occidental
1945	71,65	154,5	92
1946	45,93	147,8	83
1947	52,88	145,6	89
1948	94,91	150,2	132
1949	103,41	155,8	142
1950	112,92	160,8	153
1951	121,29	166,6	163
1952	126,18	166,2	168
1953	132,38	173,8	176
1954	139,73	180,5	185
1955	150,45	186,5	197
1956	158,85	189,4	206
1957	166,28	193,1	215
1958	170,23	193,4	219
1959	178,75	201,1	229
1960	192,10	211,6	245
1961	202,10	218,6	257
1962	212,83	220,7	268
1963	221,43	229,3	279
1964	236,30	241,3	297
1965	247,85	246,9	310

1966	256,40	251,9	319
1967	262,48	258,4	327
1968	275,83	269,1	343
1969	295,95	273,1	364

Fuentes y comentarios:

Columna 1 incluye Bélgica, Francia, Alemania e Italia.

Columna 3 incluye: Alemania Bélgica, Francia y Reino Unido.

Maddison, A., *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, Ariel; Barcelona, 1991.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es profundizar en el análisis del papel que le cupo a las exportaciones ganaderas en la dinámica del crecimiento, estancamiento y fluctuaciones experimentadas por la economía uruguaya en el largo plazo.

Durante los 100 años transcurridos entre 1870 y 1970, más del 80 % de las exportaciones uruguayas fueron de origen ganadero: cueros, lana y carnes. Asimismo, el producto global de la economía a lo largo de ese período conoció fases de crecimiento, fluctuaciones y crisis que enmarcaron importantes procesos de cambio estructural. Sin embargo, hasta la década de 1970 la base ganadera de las exportaciones permaneció inmutable, a pesar del persistente rezago tecnológico que la ganadería uruguaya experimentaba desde la segunda mitad del siglo. Este trabajo se propone sistematizar la evidencia empírica más reciente sobre la evolución de la ganadería uruguaya del período 1870-1970, sobre el desempeño competitivo de las exportaciones ganaderas uruguayas del período, y reflexionar sobre su relación con la dinámica económica del Uruguay en el largo plazo.

ABSTRACT

The objective of this paper is to provide a deeper analysis of the role played by cattle exports in the dynamics of growth, stagnation and fluctuations in the Uruguayan economy over the long term.

During the 100 years between 1870 and 1970, over 80 % of Uruguay's exports were based on livestock raising: leather, wool and meat. The overall product of the economy throughout this period went through phases of growth, fluctuations and crisis which provided the framework for important structural changes. However, until the 1970's the livestock basis of exports remained unchanged, despite the persistent technological backwardness of Uruguayan livestock rearing since the second half of the century. This paper proposes to systematize the most recent empirical evidence connected with the development of Uruguayan livestock rearing during the 1870-1970 period and the competitive performance of Uruguayan livestock exports, and to reflect on its relationship with Uruguay's economy over the long term.

