



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

FORMACIÓN ESTRUCTURAL, DESARROLLO

E INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA

La acumulación de capital en Uruguay 1973-2014:
tasa de ganancia, renta del suelo agraria y desvalorización de la fuerza de trabajo

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTOR EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

PRESENTA:

GABRIEL OYHANTCABAL BENELLI

Directora: Dra. María Josefina Morales Ramírez, IIEC, UNAM

Sinodales: Dr. Guillermo Foladori Abeledo, UAZ

Dr. Sergio Cámara Izquierdo, UAM-A

Dra. Blanca Aurora Rubio Vega, IIS, UNAM

Dra. María Teresa Aguirre Covarrubias, FCE, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., junio 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*“Dichoso el que aún espera poder salir fuera de este mar de confusión.
Lo que ignoramos, es justo lo que falta haría,
y lo que sabemos, es lo que no se precisa”.*
(*Fausto*, Johann Wolfgang von Goethe, 1808)

Tabla de contenidos

PRESENTACIÓN Y AGRADECIMIENTOS.....	1
RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	7
INTRODUCCIÓN.....	9
PRIMERA PARTE: ANTECEDENTES GENERALES.....	17
CAPÍTULO 1. BREVE HISTORIA DE UN PAÍS LLAMADO URUGUAY.....	17
1.1. La Banda Oriental (1600-1810).....	17
1.2. La fundación de la República Oriental del Uruguay (1811-1851).....	20
1.3. Paz política y desarrollo de las fuerzas productivas (1852-1903).....	22
1.4. El primer batllismo (1903-1929).....	28
1.5. Crisis, renacer y crisis del batllismo (1930-1973).....	31
1.6. Dictadura y neoliberalismo en Uruguay (1973-2004).....	39
1.7. La primavera progresista (2005-2014).....	45
1.8. Síntesis del capítulo.....	47
CAPÍTULO 2. ENFOQUES SOBRE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN AMÉRICA LATINA.....	49
2.1. Enfoques sobre América Latina.....	50
2.1.1. Raúl Prebisch: en busca del capitalismo perdido.....	50
2.1.1.1. El deterioro de los términos de intercambio en cuestión.....	55
2.1.2. El giro dependetista.....	58
2.1.2.1. Cardoso y Faletto: el giro weberiano.....	61
2.1.2.2. La teoría marxista de la dependencia.....	64
2.1.2.3. Ruy Mauro Marini: volver, o partir, de <i>El capital</i>	65
2.1.2.4. Críticas y polémicas.....	70
2.1.3. El enfoque de la unidad mundial.....	77
2.2. Enfoques sobre Uruguay.....	83
2.2.1. Estructuralistas.....	83
2.2.2. El IECON y el dependetismo uruguayo.....	86
2.2.3. Los <i>rentistas uruguayos</i>	91
2.2.4. La contraofensiva neoliberal.....	99
2.2.5. Nuevos enfoques pos-dictadura.....	101
2.3. Síntesis del capítulo.....	107
CAPÍTULO 3. TASA DE GANANCIA Y RENTA DEL SUELO EN LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA.....	111
3.1. Del valor como relación social fundamental al capital como sujeto.....	111
3.2. La tasa de ganancia como igualación de los capitales.....	119
3.3. La renta del suelo, o la nivelación de la tasa de ganancia ante fuerzas naturales heterogéneas	123
3.3.1. La renta diferencial I y II.....	125
3.3.2. El origen del plusvalor que se transforma en renta diferencial.....	130
3.3.3. Las rentas de monopolio absoluto sobre el suelo.....	134
3.3.4. Efecto de la renta del suelo en la tasa de ganancia.....	136
3.4. Síntesis del capítulo.....	139
CAPÍTULO 4. LA MEDICIÓN DE LA TASA DE GANANCIA Y LA RENTA DEL SUELO...	140
4.1. Ley del valor y contabilidad nacional.....	140
4.2. Estimaciones regionales.....	146

4.3. Estimaciones nacionales.....	147
4.3.1. Estimaciones de tasa de ganancia y renta de suelo.....	147
4.3.2. Estimaciones de stock de capital.....	151
4.3.3. Otras estimaciones relacionadas con la tesis.....	154
4.4. Síntesis del capítulo.....	160
SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS HISTÓRICO - CONCRETO.....	162
CAPÍTULO 5. METODOLOGÍA Y FUENTES PARA EL CÓMPUTO.....	162
5.1. Tasa de ganancia del capital total en Uruguay: 1955-2014.....	162
5.1.1. Capital fijo adelantado.....	163
5.1.1.1. La medición del stock de capital fijo.....	164
5.1.1.2. Capital fijo adelantado en Uruguay.....	169
5.1.1.3. Capital fijo consumido en Uruguay.....	176
5.1.2. Capital circulante adelantado.....	176
5.1.3. Plusvalor.....	181
5.1.4. Alcance y componentes de la tasa de ganancia.....	183
5.2. Tasa de ganancia del capital agrario.....	185
5.2.1. Capital adelantado agrario.....	185
5.2.1.1. Capital fijo agrario.....	185
5.2.1.2. Capital circulante agrario.....	187
5.2.2. Plusvalor agrario.....	188
5.2.3. Otras estimaciones y componentes de la tasa de ganancia agraria.....	189
5.3. Renta del suelo apropiada por terratenientes.....	190
5.4. Renta del suelo apropiada por no terratenientes.....	193
5.4.1. Regulación del precio de arrendamiento de la tierra.....	194
5.4.2. Sobrevaluación del peso uruguayo.....	195
5.4.3. Política impositiva.....	200
5.4.4. Abaratamiento de las mercancías agrarias de consumo interno.....	203
5.4.5. Regulación de los precios internos de mercancías agrarias por el Estado.....	205
5.4.6. Política crediticia.....	206
5.5. Precio y valor de la fuerza de trabajo.....	209
5.6. Capital extranjero y reservas.....	211
5.7. Productividad total y agraria en Uruguay y Estados Unidos.....	213
5.8. Síntesis del capítulo.....	215
CAPÍTULO 6. TASA DE GANANCIA TOTAL Y AGRARIA EN URUGUAY.....	217
6.1. Capital total de la economía.....	217
6.1.1. Capital fijo adelantado.....	217
6.1.2. Capital circulante adelantado.....	220
6.1.3. Capital total adelantado.....	222
6.1.4. Plusvalor.....	224
6.1.5. Tasa de ganancia del capital total.....	226
6.1.6. Otras tasas de ganancia en Uruguay.....	229
6.2. Capital agrario.....	231
6.2.1. Capital fijo adelantado.....	231
6.2.2. Capital circulante adelantado.....	234
6.2.3. Capital total adelantado agrario.....	234
6.2.4. Plusvalor agrario.....	237
6.2.5. Tasa de ganancia agraria.....	239
6.2.6. Otras tasas de ganancia en la rama agraria.....	241
6.2.7. La rama agraria en la economía uruguaya.....	244
CAPÍTULO 7. RENTA DEL SUELO AGRARIA TOTAL EN URUGUAY.....	248

7.1. Renta agraria apropiada por terratenientes.....	248
7.2. Renta agraria apropiada por otros sujetos no terratenientes.....	252
7.2.1. Regulación del precio de arrendamiento.....	252
7.2.2. Sobrevaluación del peso uruguayo.....	253
7.2.3. Política impositiva.....	258
7.2.4. Abaratamiento mercancías agrarias consumo interno.....	260
7.2.5. Fijación de precios internos.....	262
7.2.6. Política crediticia.....	264
7.2.7. Renta total apropiada por otros sujetos no terratenientes.....	265
7.3. Renta agraria total en Uruguay.....	269
7.3.1. Renta agraria, productividad y precios internacionales.....	273
7.3.2. Tipos de renta del suelo agraria en Uruguay.....	275
CAPÍTULO 8. VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO Y FLUJOS DE CAPITAL	
EXTRANJERO.....	278
8.1. Precio y valor de la fuerza de trabajo.....	278
8.1.1. Capital total de la economía.....	278
8.1.2. Capital agrario.....	286
8.2. Flujos de capital extranjero.....	288
CAPÍTULO 9. RENTA AGRARIA Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL: HACIA UNA NUEVA	
LECTURA DEL PROCESO ECONÓMICO URUGUAYO.....	296
9.1. Flujos de plusvalor extraordinario y acumulación de capital.....	296
9.2. Renta agraria, sobrevaluación del peso y desarrollo de las fuerzas productivas.....	305
9.3. Renta agraria, acumulación de capital y ciclos políticos.....	309
CONCLUSIONES.....	313
BIBLIOGRAFÍA.....	321
GLOSARIO DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS.....	353
ANEXOS.....	358
I. Estimaciones alternativas de capital fijo adelantado y su efecto en la tasa de ganancia.....	358
II. Panorámica del sector agrario en Uruguay.....	360
III. Anexo estadístico gráficas.....	362
IV. Anexo estadístico cuadros.....	368

Índice de gráficas

Gráfica 5.1 Variación del TCR (% , eje izquierdo) y balanza CC y CK (%PBI, eje derecho), 1913-2016.....	198
Gráfica 5.2: Sobrevaluación del peso con productividad global no agraria (base 1983-1986 y 2003-2006) y sin ajuste productividad (base 1983-1986), 1944-2018.....	199
Gráfica 6.1: Capital adelantado más stock residencial en miles de pesos de 2005, 1950-2011.....	218
Gráfica 6.2: Evolución del KFA estimado con depreciación lineal y geométrica en miles de pesos de 2005, 1955-2014.....	219
Gráfica 6.3: KCA total, en ganado y forestación en miles \$2005, 1955-2014.....	221
Gráfica 6.4: Composición relativa (%) del KTA en Uruguay, 1955-2014.....	222
Gráfica 6.5: Composición técnica de capital (1955=100), 1955-2014.....	223
Gráfica 6.6: Masa de plusvalor en miles \$2005 y en miles USD 1982-1984, 1955-2014.....	224
Gráfica 6.7: Ingreso laboral total y plusvalor en miles \$2005 (eje izquierdo) y su ratio (eje derecho), 1955-2014.....	225
Gráfica 6.8: Tasa de ganancia del capital total en Uruguay (%), con KFAI y KFAgm, 1955-2014.....	226
Gráfica 6.9: Tasa de ganancia, tasa de ganancia máxima y ganancias relativas con KFAgm (1955 = 100), 1955-2014.....	228
Gráfica 6.10: Varias tasas de ganancia en Uruguay (%), 1955-2014.....	230
Gráfica 6.11: Estimaciones de MyE y de CoP agrarias en miles \$2005, 1955-2014.....	232
Gráfica 6.12: Capital fijo agrario total (KFAa) en miles \$2005, 1955-2014.....	233
Gráfica 6.13: Capital circulante agrario y sus componentes en miles \$2005, 1955-2014.....	234
Gráfica 6.14: Composición del KTA agrario en pesos constantes, 1955-2014.....	235
Gráfica 6.15: Composición relativa (%) del KTA agrario, 1955-2014.....	236
Gráfica 6.16: Composición técnica del capital agrario y total (miles \$2005/ocupado), 1955-2014.....	237
Gráfica 6.17: Poder de compra constante nacional (miles \$2005, eje izquierdo) e internacional (miles USD 1982-1984, eje derecho) del plusvalor agrario, 1955-2014.....	238
Gráfica 6.18: Plusvalor agrario y costo laboral real de asalariados y no asalariados en miles de \$2005 y su relación (eje derecho), 1955-2014.....	239
Gráfica 6.19: Tasa de ganancia agraria con dos estimaciones de KFAa (%), 1955-2014.....	240
Gráfica 6.20: Componentes tasa de ganancia agraria (con KFAa i) (1955 = 100), 1955-2014.....	241
Gráfica 6.21: Tasa de ganancia agraria neta de impuestos, intereses y renta del suelo (%), 1955-2014.....	242
Gráfica 6.22: Tasa de ganancia del capital agrario, del terrateniente y de capital agrario “híbrido” (%), 1955-2014.....	243
Gráfica 6.23: Ratio KTAa en KTA total (%) (KCA, eje derecho), 1955-2014.....	244
Gráfica 6.24: VAN, plusvalor e ingreso laboral agrario en el capital total (%), 1955-2014.....	246
Gráfica 6.25: Productividad del trabajo, CTK, relación de precios VAN/KTA, CLRU y G’ agraria sobre Uruguay, 1955-2014.....	247
Gráfica 7.1: Tasa de ganancia agraria y tres tasas de ganancia no agraria (%), 1955-2014.....	249
Gráfica 7.2: Renta del suelo apropiada por terratenientes por diferencia tasa de ganancia (tres estimaciones) y por precio de arriendo en miles\$ 2005 (promedio trienal), 1955-2014.....	250
Gráfica 7.3: Renta del suelo apropiada por terratenientes y renta apropiada por regulación del precio de arriendo en miles \$2005 (promedio trienal), 1955-2014.....	251
Gráfica 7.4: Renta del suelo apropiada por sobrevaluación del peso en miles \$2005 (eje izquierdo) y % sobrevaluación (eje derecho), 1955-2014.....	254
Gráfica 7.5: Exportaciones agrarias, capital extranjero (Kex), RSM en miles USD 1982-84 y tasa interés deuda EUA (%), 1955-2014.....	258
Gráfica 7.6: Renta apropiada mediante impuestos (miles \$2005, eje izquierdo) y tasa promedio detracciones (% , eje derecho), 1960-2014.....	260

Gráfica 7.7: Renta apropiada por abaratamiento consumo interno mercancías agrarias (miles \$2005), 1955-2014.....	261
Gráfica 7.8: Renta apropiada por regulación precios mercancías (miles \$2005), 1955-2007.....	263
Gráfica 7.9: Renta recuperada por política crediticia en miles \$2005 (eje izquierdo) y su proporción en renta total otros (%), eje derecho), 1955-2014.....	264
Gráfica 7.10: Renta apropiada por no terratenientes total según mecanismo de apropiación (miles \$2005), 1955-2014.....	265
Gráfica 7.11: Renta agraria y valor agregado nuevo en Uruguay (miles \$2005), 1955-2014.....	269
Gráfica 7.12: Renta agraria total por destino en el plusvalor en \$corrientes (%), 1955-2014.....	272
Gráfica 7.13: IPEA, productividad trabajo agrario Uy/EUA, IPEA ajustado (1955 = 100, eje izquierdo) y RAT/cápita (miles \$2005/habitante, eje derecho), 1955-2014.....	274
Gráfica 8.1: Costo laboral unitario y salario real unitario en miles \$2005/obrero, 1955-2014.....	278
Gráfica 8.2: CLU, productividad por obrero (1955 = 100, eje izquierdo) y relación entre ambas (%), eje derecho), 1955-2014.....	281
Gráfica 8.3: Ratio Uy/EUA: salarios en PPA 2012 y productividad laboral con TCP y TCNa (EUA=100), 1955-2014.....	283
Gráfica 8.4: Renta agraria total y salario debajo del valor de la fuerza de trabajo en dólares constantes (miles \$2005, eje izquierdo) y en % del plusvalor total (eje derecho), 1955-2014.....	285
Gráfica 8.5: Costo laboral unitario y salario real unitario agrario en miles \$2005 (1955=100), 1955-2014.....	286
Gráfica 8.6: CLU y productividad laboral agraria (1955 = 100), 1955-2014.....	287
Gráfica 8.7: Stock bruto total de la deuda externa y la IED en miles USD 1982-1984 (eje izquierdo) y como % del PBI (eje derecho), 1955-2014.....	288
Gráfica 8.8: Stock neto (eje izquierdo) y flujo neto anual (eje derecho) de deuda externa e IED en miles USD1982-1984, 1955-2014.....	291
Gráfica 8.9: Stock neto de deuda externa pública y privada, IED y su total en % PBI, 1955-2014.....	292
Gráfica 8.10: Renta agraria total y flujo neto capital extranjero (Kex) en miles USD1982-1984 (eje izquierdo), su % en el plusvalor (eje derecho) y % reservas en PBI (eje derecho), 1955-2014.....	294
Gráfica 9.1: Renta agraria total, flujo de capital extranjero y pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor en miles\$ 2005 (eje izquierdo) y como % del plusvalor (eje derecho), 1955-2014.....	296
Gráfica 9.2: Tasa de ganancia del capital total (con GeoM) y tasa de ganancia neta de plusvalor extraordinario (%), 1955-2014.....	297
Gráfica 9.3: Productividad global, stock MyE/ocupado (miles \$2005, eje izquierdo), sobrevaluación del peso y ratio precios implícitos MyE/PBI (1955 = 100, eje derecho), 1955-2014.....	305
Gráfica 9.4: Productividad global sin agro y de la rama agraria Uruguay/Estados Unidos (USD TCP) (EUA=100), 1955-2014.....	306
Gráfica I.1: KFA total estimada con depreciación lineal, geométrica, geométrica modificada y geométrica con vidas útiles decrecientes en miles \$2005, 1955-2014.....	358
Gráfica I.2: Tasa de ganancia del capital total con cuatro estimaciones de capital fijo adelantado (%), 1955-2014.....	359
Gráfica II.1: Uso del suelo agrario entre Censos Agropecuarios (%), 1937-2011.....	360
Gráfica II.2: Evolución de la estructura de exportaciones en Uruguay (%), 1870-2015.....	361
Gráfica III.1: Evolución relativa de los componentes del KFAI en moneda corriente (%), 1955-2014	
Fuente: Cuadros IV.1 y IV.2.....	362
Gráfica III.2: Evolución relativa componentes del KFAgm en \$corrientes (%), 1955-2014.....	362
Gráfica III.3: Proxy a la velocidad de rotación del capital circulante en Uruguay, 1955-2014.....	363
Gráfica III.4: Distribución relativa (%) del KFA agrario en \$corrientes, 1955-2014.....	363
Gráfica III.5: Sobre(sub)valuación del TC exportaciones agrarias, importaciones y financiero (%), 1955-1979.....	364

Gráfica III.6: Carne vacuna: abaratamiento consumo interno por sobrevaluación del peso y detracciones (en miles \$2005) y consumo per cápita (kg/habitante), 1955-2014.....	364
Gráfica III.7: Tasa de interés real activa, pasiva y spread de las tasas nominales (%), 1955-2014.	365
Gráfica III.8: Tasas de interés real activa BROU (1955-79), empresas (1955-2014) y agraria (1998-2014), 1955-2014.....	365
Gráfica III.9: Stock bruto deuda agropecuaria pública y privada en miles USD 1982-1984 (eje izquierdo) y total como % del PBI (eje derecho), 1955-2014.....	366
Gráfica III.10: Deuda externa neta de intereses y flujo neto anual en miles USD 1982-84, 1870-2014.....	366
Gráfica III.11: Ratio salario nominal (EP) / IMS (INE), 1968-2014.....	367

Índice de cuadros

Cuadro 4.1 Antecedentes nacionales de estimación de stock de capital fijo.....	153
Cuadro 5.1: Antecedentes regionales de estimación de stock de capital fijo.....	167
Cuadro 5.2: Variantes utilizadas para la estimación del stock de capital fijo.....	174
Cuadro 5.3: Resumen fuentes y criterios estimación de capital total adelantado.....	180
Cuadro 5.4: Resumen fuentes y criterios estimación del capital adelantado agrario.....	188
Cuadro 5.5: Fuentes volumen consumo interno y precio mercancías agrarias.....	204
Cuadro IV.1: Índice de precios implícitos (IP) Uruguay (2005=100).....	368
Cuadro IV.2 Componentes del capital fijo adelantado en miles \$2005.....	370
Cuadro IV.3: Capital fijo adelantado total (KFA), capital circulante adelantado (KCA) y stock residencial (miles \$2005).....	372
Cuadro IV.4: Capital total adelantado (cuatro estimaciones) en miles \$corrientes.....	374
Cuadro IV.5: Composición del PBI de Uruguay (miles \$corrientes).....	376
Cuadro IV.6: Tasa de ganancia del capital y sus componentes (GMx' y GRel) y otras tasas rentabilidad en Uruguay (%).....	378
Cuadro IV.7: Componentes capital total adelantado (KTA) agrario (miles \$2005).....	380
Cuadro IV.8: Componentes capital total adelantado (KTA) agrario (miles \$corrientes).....	382
Cuadro IV.9: Componentes valor agregado bruto (VAB) y el plusvalor agrario (miles \$corrientes)	384
Cuadro IV.10: Tasa de ganancia agraria (2 estimaciones), sus componentes (GMx' y GRel) y neta fracciones plusvalor (%).....	386
Cuadro IV.11: Ocupados totales Uruguay y rama agraria (n.º).....	388
Cuadro IV.12: Productividad laboral y composición técnica de capital (CTK), capital total y rama agraria (miles \$2005/ocupado).....	390
Cuadro IV.13: Tipos de cambio nominales (TCN) y tipo de cambio de paridad (TCP) (\$/USD), y %sobre(sub)valuación.....	392
Cuadro IV.14: Productividad total, agraria y no agraria Uruguay y Estados Unidos.....	394
Cuadro IV.15: Renta del suelo agraria total (miles \$2005, c/IPPBI).....	396
Cuadro IV.16: Renta del suelo agraria total (miles \$corrientes).....	398
Cuadro IV.17: Exportaciones Uruguay (miles USD).....	400
Cuadro IV.18: Precio exportaciones agrarias en miles USD 1982-84/TON(m3), IPEA e IP exportaciones totales (1955=100).....	402
Cuadro IV.19: Tasa detracciones (%) y recaudación impuestos directos e indirectos a la renta del suelo (miles \$2005).....	404
Cuadro IV.20: Consumo interno mercancías agrarias de exportación: volumen (CI) en TON, precio interno (\$I) en USD/TON y valor total (\$CI) en miles USD.....	406
Cuadro IV.21: Salario medio e índices salariales en Uruguay, agro y EUA.....	408
Cuadro IV.22: Deuda externa en Uruguay (miles USD) y proxy tasa interés deuda (%).....	410
Cuadro IV.23: Inversión extranjera directa y reservas (miles USD).....	412
Cuadro IV.24: Plusvalor extraordinario (miles \$corrientes) y % en plusvalor total.....	414
Cuadro IV.25: Tasas de interés nominales (N) y reales (R) Uruguay (%), y bono tesoro EUA.....	416
Cuadro IV.26: Endeudamiento agropecuario total (miles USD) y peso deuda en VAB agro (%). .	418

PRESENTACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

Esta tesis presenta una investigación desarrollada en el marco del Doctorado en Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional Autónoma de México entre agosto de 2015 y junio de 2019. En la misma, me propuse contribuir al estudio de las particularidades de la acumulación de capital en Uruguay entre 1955 y 2014 recuperando críticamente diversos enfoques sobre las sociedades latinoamericanas.

Por más que se trató de un largo viaje individual, el mismo no hubiera sido posible material, afectiva y académicamente sin el apoyo de un sinnúmero de personas e instituciones (personas organizadas). Trataré enumerar a todos aquellos y aquellas que de un modo u otro colaboraron en este trayecto, aún a riesgo de los inevitables olvidos, por los que pido disculpas por adelantado. También es de orden reconocer, aunque no deje de ser muy cierto, que todos los errores que contenga esta investigación corren por cuenta exclusiva de su autor.

Quiero empezar agradeciendo a la UNAM y a su Posgrado en Estudios Latinoamericanos por darme la oportunidad de realizar el doctorado en su programa. Sin ellos el texto que aquí se presenta seguramente no existiría. La posibilidad de transitar por esta increíble institución de educación superior, pública, autónoma y gratuita, es una de las experiencias más gratas que me llevo de mi pasaje por México. También agradezco el apoyo que me brindó el CONACYT, cuya beca doctoral fue imprescindible para sostener mi investigación mientras viví en México y realicé mi estancia de investigación en Uruguay. Para esto último, también fue clave el apoyo que me otorgó el programa de becas CLACSO-CONACYT, que me permitió acceder a un fondo para el trabajo de campo.

En segundo lugar, quiero agradecer especialmente a mi comité tutorial por haberme acompañado desde fines de 2015 en este largo viaje. A mi tutora principal, Josefina Morales, por su apoyo académico, sus consejos prácticos y por siempre haber estado a disposición para solucionar todo tipo de cuestiones. Y a mis dos co-tutores, Guillermo Foladori y Sergio Cámara Izquierdo, porque sus críticas y sugerencias fueron claves para llevar esta tesis a buen puerto. También fueron fundamentales en la recta final de la tesis las lecturas de las sinodales Blanca Rubio y Teresa Aguirre, que realizaron muy valiosos comentarios y aportes al manuscrito final.

Además de tutores y sinodales, tuve la fortuna de contar con el consejo y el aporte de un sinnúmero de personas que hicieron de este un mejor trabajo. Un agradecimiento especial es para Juan Iñigo

Carrera y Juan Kornblihtt, quienes me acercaron al enfoque y metodología para la estimación de la renta del suelo, me hicieron valiosos comentarios durante el proceso de investigación y ampliaron mi comprensión del capitalismo latinoamericano. Espero, además, seguir avanzando con ellos en la ardua tarea de conocer científicamente el mundo que nos rodea. También, en los nombres de Fernando Cazón, Gabriel Rivas, Damián Keneddy y Gastón Caligaris hago extensivo el agradecimiento a otros compañeros y compañeras integrantes del CICP y del CEPED, ambos de Buenos Aires, con los que tuve intercambios más que valiosos para mi tesis.

En Ciudad de México, fueron más que enriquecedoras las discusiones con mis compañeros del Posgrado en Estudios Latinoamericanos, en especial con Eduardo Perondi y Mateo Crossa, compañeros de generación del campo de conocimiento sobre la formación estructural de América Latina. En ellos, extiendo mi agradecimiento a los demás compañeros y compañeras de generación, los que además fueron muy generosos al recibirme en esta ciudad.

Esta tesis tampoco hubiera sido posible sin los fecundos y numerosos intercambios que tuve, desde antes mismo de formular el proyecto de investigación, con quienes conformamos en su momento el Grupo de Estudios de *El capital* en Montevideo, con algunos de los cuales hoy continuamos pensando el capitalismo uruguayo en el marco del curso de Introducción a la Economía Política de la UdelaR y de la Fundación Trabajo y Capital. Ignacio Narbondo, Juan Geymonat, Rodrigo Alonso, Nicolás Marrero, Rodrigo García, Rebeca Riella, Hugo Laguna, Martín Sanguinetti, Pablo Messina y Gustavo Melazzi en un sentido u otro son co-responsables de las ideas que aquí desarrollo, aunque por cierto los eximo de todos mis errores.

Fueron fundamentales también los apoyos que recibí de la Facultad de Agronomía y del Servicio de Extensión y Actividades en el Medio (SCEAM) de la UdelaR, los que me otorgaron licencia en mis cargos en la UdelaR para poder realizar mi doctorado. En ellos, agradezco especialmente el apoyo que en todo momento me dieron Marta Chiappe de la Facultad de Agronomía y Mariana Mendy del SCEAM, sin el cual este viaje hubiera sido mucho más difícil, así como a mis compañeros y compañeras de trabajo en ambas instituciones por su apoyo anímico y académico, y por haber cubierto las tareas que dejé vacantes al ejercer mi licencia. También quiero agradecerle al Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) de Uruguay que, por haber obtenido el Premio INIA 2014 entre los graduados de maestría de la Facultad de Agronomía, me otorgó un apoyo económico para mis estudios doctorales.

No quiero olvidarme del apoyo que me dieron Luis Bértola de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar durante mi estancia de investigación en Uruguay entre 2016 y 2017, y de Stefan Peters de la Universidad Justus von Liebig de Gießen durante mi estancia de investigación en dicha universidad a comienzos de 2019. También, agradezco a todos los funcionarios y funcionarias de las bibliotecas de la Udelar, en especial a los de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración, quienes tuvieron la paciencia de orientarme en la búsqueda de antecedentes bibliográficos y fuentes claves para la realización de esta tesis. Otro importante grupo de colegas me auxilió puntualmente en diversos aspectos relacionados con la investigación. Aún a riesgo de omisiones, Javier Taks, Martín Buxedas, Pedro Arbelteche, Mariana Boscana, Martha Tamosiunas, Cecilia Lara, Guillermo Carlomagno, Henry Willebald, Natalia Mariño, Melissa Hernández, Ulises García Repetto, Bibiana Lanzilotta y los colegas del banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales evacuaron dudas, sugirieron fuentes y/o me suministraron gentilmente series de datos.

Aunque a veces se nos olvida, una tesis doctoral no es solo un proyecto académico, es también un proyecto de vida y más cuando implica mudarse a otro país. En ese sentido, estaré por siempre agradecido a todos aquellos que me acompañaron afectivamente en este largo viaje, pues lo hicieron mucho más disfrutable. En Ciudad de México muchas personas nos ayudaron a sentirnos como en casa. Agustín, Juji, Gaby, Andy, Mauri, Carmen y Noelia, los amigos de la barra Urumex, fueron desde el primer día un sostén imprescindible en este viaje colectivo que fue estudiar y vivir en otro país. Natalia y Juan, que sin conocernos, nos consiguieron apartamento. También la barra latinoamericanista del *fubol* de los sábados, que siempre recibió con cariño la intensidad de mi marca, y el grupo *yogui*, que me integró a sus sesiones de práctica y a sus comidas. A todos ellos, muchas gracias.

Otros apoyos también fueron claves. Soledad y David me ayudaron a lidiar con esas razones que la razón nunca entenderá. También, y a pesar de la distancia, muchos amigos/as estuvieron cerca dando aliento y apoyo. Entre ellos, los camaradas de años de militancia despertaron preguntas e inquietudes que alimentaron este proyecto, así como me permitieron seguir aportando mi granito en la lucha política desde el portal de debates estratégicos Hemisferio Izquierdo.

Aunque siquiera los conozco, esta tesis recibió el apoyo de incontables colaboradores honorarios entre los que destaco a los/as músicos que amenizaron largas jornadas frente a la computadora. El doctorado fue una hermosa oportunidad para encontrar y reencontrarme con músicas del mundo. Sepan que su trabajo es fundamental para los que pretendemos hacer ciencia.

Por último, todo este trayecto hubiera sido mucho más dificultoso sin el apoyo de mi familia, que a la distancia siempre me alentó y acompañó. A mis padres, Walter y Anahir, a mis hermanos, Marce y Diego, a mis cuñados, Javo y María Inés, y a mi abuela Nelly, a todos ellos les estaré por siempre agradecido por apoyarme en esta aventura. Finalmente, sin la compañía, el cariño inagotable y el apoyo de Victoria esta tesis no sería lo que es. A ella, y a nuestro “porot”, que viene en camino con varios panes bajo el brazo, les quiero dedicar este trabajo.

RESUMEN

Una de las principales preocupaciones en los estudios sobre América Latina ha sido comprender las particularidades de estas sociedades dado su rol en la división internacional del trabajo como exportadores de bienes primarios. Sus principales exponentes datan de mediados del siglo XX, en las llamadas corriente estructuralista y de la dependencia, quienes pusieron el foco en el deterioro de los términos de intercambio y en el intercambio desigual respectivamente.

En debate con estos enfoques, una serie de autores contemporáneos sostienen que la determinación fundamental de las economías latinoamericanas es la producción para el mercado mundial de mercancías que portan renta del suelo. Proponen que esta particularidad permite apropiarse una masa extraordinaria de plusvalor con la cual compensan, al menos parcialmente, su menor productividad respecto de las economías centrales.

En las investigaciones sobre Uruguay, el abordaje de la renta del suelo ha quedado restringida a su abordaje dentro del sector agrario o, en el caso de aproximaciones más generales, no pasó del nivel ensayístico. No existen series históricas de renta agraria total, ni un análisis de sus formas de apropiación por otros sujetos no terratenientes ni de las consecuencias de estas en la acumulación de capital.

Dadas estas carencias, esta tesis analizó las determinaciones que impone la apropiación de renta del suelo agraria en la acumulación de capital en Uruguay entre 1955 y 2014. Se computó la renta del suelo agraria total, su efecto en la tasa de ganancia del capital y su relación con otros flujos extraordinarios de plusvalor utilizando el enfoque y la metodología desarrollada por Iñigo Carrera. Se produjeron series de datos originales de: stock de capital, plusvalor, ingreso laboral y tasa de ganancia total y agraria; renta del suelo agraria apropiada por terratenientes y por otros sujetos sociales; flujos netos de capital extranjero; y precio y productividad de la fuerza de trabajo total y agraria.

El análisis permitió concluir, en primer lugar, que los ciclos de renta agraria determinan los ciclos de acumulación de capital porque su apropiación eleva la tasa de ganancia del capital y dinamiza la valorización de los capitales individuales. En segundo lugar, que los flujos de plusvalor originados desde la década de 1970 por el flujo neto de capital extranjero y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor operaron como un fondo complementario sin modificar la dependencia de la

renta del suelo. En tercer lugar, que la forma predominante de apropiación de renta del suelo por terratenientes y por capitales industriales mediante la sobrevaluación del peso ponen un límite al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo perpetuando la condición rentista del capitalismo uruguayo. Y, en cuarto lugar, que los ciclos de la renta agraria están estrechamente ligados a los ciclos políticos, siendo que la clave para el despliegue de gobiernos más reformistas o más neoliberales resulta de la combinación del monto absoluto de renta agraria, el nivel inicial de los salarios y las condiciones internacionales de acceso a capital extranjero.

ABSTRACT

One of the main concerns Latin American studies has been to understand the particularities of its societies given their role in the international division of labor as primary goods exporters. Its main exponents date from the mid-twentieth century, in the so-called structuralist and dependency schools, which put their focus on the deterioration of the terms of trade and in the unequal exchange respectively.

In debate with these approaches, a number of contemporary authors hold that the fundamental determination of Latin American economies is the production of ground rent bearing commodities. They propose that this particularity allows them to appropriate an extraordinary mass of surplus value to compensate, at least partially, their productivity lag when compared with central economies.

In previous researches about Uruguay, ground rent analyses has been restricted to the agrarian sector or, in the case of more general approaches, it did not go beyond the essay level. There are not total agrarian ground rent historical series, nor an analysis of their appropriation forms by other subjects non-landowners and their consequences in capital accumulation.

Due to this lacks, this thesis analyzed the determinations of ground rent appropriation in Uruguayan capital accumulation between 1955 and 2014. Total agrarian ground rent was estimated, as well as its effect in the national profit rate and its relationship with other extraordinary surplus value flows based on Iñigo Carrera's approach and methodology. Original data series were produced of: capital stocks, surplus value, labor income and profit rate for the whole economy and for the agrarian sector; ground rent appropriated by landowners and by other subjects non-landowners; net flows of foreign capital; and total and agrarian labor force price and productivity.

The analysis allowed to conclude, firstly, that agrarian ground rent cycles determine capital accumulation cycles because their appropriation raises the profit rate dynamizing individual capital valorization. Secondly, that the surplus value flows originated since the 1970s by the net flow of foreign capital and wage levels below workforce value operated as a complementary fund without modifying ground rent dependence. Third, that the predominant appropriation forms of ground rent by landowners and by industrial capitals through peso overvaluation puts a limit on the productive forces development perpetuating the *rentier* character of Uruguayan capitalism. And, fourthly, that

agrarian ground rent cycles are highly linked with political cycles, in which the development of more reformist or more neo-liberal governments results from the combination of the absolute amount of agrarian ground rent, the wage initial levels and the international conditions of foreign capital access.

INTRODUCCIÓN

Explicar las particularidades de las sociedades latinoamericanas en el mundo ha sido uno de los tópicos recurrentes en las ciencias sociales regionales e internacionales. *Subdesarrollo, divergencia, dependencia, intercambio desigual, atraso, tercer mundo* son categorías de uso generalizado, no solo a nivel científico, con las cuales se busca dar cuenta de una supuesta “carencia”, “incapacidad” o “limitación” de estas sociedades para alcanzar los estándares del llamado *mundo desarrollado*. El tema no es nuevo ni exclusivo de los estudios sobre esta parte del mundo, al punto que el debate sobre el carácter *desigual y combinado* del modo de producción capitalista se remonta al menos a los revolucionarios rusos de comienzos del siglo XX. Sin embargo, Latinoamérica ha sido un campo fértil para el desarrollo de reflexiones e investigaciones en este campo.

Las hipótesis y explicaciones ensayadas al respecto sobre América Latina son de lo más diversas. Estas incluyen las tesis modernizadoras a la Rostow, que veían el desarrollo como un proceso evolutivo lineal, pasando por explicaciones centradas en las determinaciones geográficas, el “espíritu emprendedor” de los colonizadores, la falta de “laboriosidad” de los habitantes nativos, las formas políticas dominantes, hasta las explicaciones que pusieron el foco en el rol de estos países en la división internacional del trabajo. Desde esta última perspectiva, entre las décadas de 1950 y 1970 se produjeron algunos de los hitos más importantes en el pensamiento latinoamericano condensados en lo que se conoce como las escuelas *estructuralista* y de la *dependencia*.

Entre los estructuralistas, que desarrollaron su obra desde la CEPAL, Prebisch (1949) fue pionero en prestar atención a la especificidad que imponía el tipo de especialización de las economías latinoamericanas en el mundo, para lo cual acuñó las nociones de *centro y periferia*. Cuestionó la teoría ricardiana del comercio internacional, que suponía trayectorias convergentes dadas las ventajas comparativas, y propuso que la especialización en bienes primarios provocaba una división donde los países de la periferia transfieren al centro los frutos de su progreso dada la tendencia al deterioro de los términos de intercambio.

Los dependentistas, por su parte, desarrollaron su obra cuestionando “por izquierda” las teorías de la CEPAL. Entre sus fundadores estuvieron figuras no menos destacadas como Fernando Henrique Cardoso, Theotonio dos Santos, André Gunder Frank, Vania Bambirra y Ruy Mauro Marini. Sus enfoques teóricos y conclusiones no fueron para nada homogéneos, aunque tuvieron en común el (d)enunciar las relaciones asimétricas de poder a nivel internacional (políticas, militares y

económicas) impuestas por el imperialismo. Entre ellos, Marini (2018a) fue quizás el que con mayor énfasis buscó explicar las particularidades de las sociedades latinoamericanas a partir de su propia formación económica. Sus tesis prohicieron lo que hoy se conoce como *teoría marxista de la dependencia*, cuyo núcleo fundamental está en lo que denominó *intercambio desigual*, un proceso mediante el cual los países periféricos transfieren plusvalor hacia los países industrializados en tanto estos fijan precios monopólicos en el comercio internacional.

Sin embargo, estas perspectivas no agotan el repertorio de enfoques explicativos de las determinaciones de las sociedades latinoamericanas por la dinámica mundial de acumulación de capital. Por el contrario, un grupo no menor de autores han señalado que la particularidad de la formación económica de estas sociedades resulta de la producción para el mercado mundial de mercancías que portan renta del suelo (agrarias, mineras, pesqueras). Se trata de un enfoque que encuentra sus primeros antecedentes en la década de 1960 (Laclau, 1969; Methol Ferré, 2007 [1967]; Spilimbergo, 1964), aunque su desarrollo sistemático data de los últimos veinte años, de la mano del enfoque de la unidad mundial desarrollado inicialmente por Iñigo Carrera (Caligaris, 2016; Dachevsky, 2011; Grinberg, 2011, 2018; Iñigo Carrera, 2007, 2008a, 2017; Kornblihtt, 2015; Rivas Castro, 2018). No por casualidad, la expansión de este enfoque ha estado ligado al *boom* de las *commodities* de comienzos del siglo XX que volvió a poner en el centro del debate la cuestión de la renta del suelo.

Según Iñigo Carrera (2008a, 2008b) la apropiación de renta del suelo que resulta de la venta de mercancías primarias a los países industriales permite apropiar a nivel nacional una masa de plusvalor extraordinario con la cual viabilizar otros sectores de la economía, aunque estos hayan “perdido el tren” de la productividad. De este modo, los ciclos económicos y políticos de las sociedades latinoamericanas pasan a estar directamente ligados a la posibilidad de apropiar y distribuir renta del suelo, en tanto esta se torna un motor fundamental de la acumulación de capital, a lo que se suma el intento de recuperar, al menos parcialmente, ese flujo extraordinario de plusvalor por parte de los capitales de los países industriales.

En su análisis de la sociedad argentina, Iñigo Carrera (2007) identifica tres grandes momentos en esta relación: (i) de 1860 a 1930 se produce un ciclo expansivo de la renta del suelo, de la mano de la expansión de las exportaciones y políticas liberales, la que se recupera parcialmente mediante el pago de intereses de deuda pública; (ii) entre 1930 y 1970 se produce primero una fuerte retracción de la renta, consecuencia de la crisis de 1929, luego de lo cual comienza un nuevo ciclo expansivo

cuya forma predominante de apropiación es, primero, la expansión de capitales industriales locales, y, luego, el arribo de fracciones obsoletas de capital industrial extranjero que aprovechan la protección estatal del mercado interno, de ahí que se lo conozca también como *industrialización por sustitución de importaciones* (ISI); y (iii) de 1970 en adelante se registra un largo ciclo de retracción de la renta del suelo, provocado por los cambios en la división internacional del trabajo, que se tradujo en reducción del salario directo, recorte del gasto público y expansión del endeudamiento externo como nuevas formas de sostener la acumulación de capital.

Esta tesis se propone contribuir al debate sobre las particularidades de las sociedades latinoamericanas a partir de las determinaciones que resultan de la apropiación de renta del suelo agraria en Uruguay entre 1955 y 2014. La elección de Uruguay se justifica por tres grandes motivos.

En primer lugar, se aporta conocimiento concreto sobre una economía nacional de modo de seguir avanzando en la identificación de los rasgos comunes y las particularidades de las sociedades latinoamericanas, en especial en relación con la literatura reciente que desde el mismo enfoque abordó la acumulación de capital en Argentina (Córdoba, 2016; Iñigo Carrera, 2007; Kennedy, 2014), Brasil y Corea del Sur (Grinberg, 2011), Venezuela (Dachevsky, 2011; Kornblihtt, 2015; Kornblihtt y Dachevsky, 2017), Chile (Rivas Castro, 2018) y Australia (Grinberg, 2018).

En segundo lugar, Uruguay es un país cuya economía ha estado basada desde tiempos coloniales en la provisión para el mercado mundial de mercancías agrarias producidas gracias a condiciones naturales extraordinarias. En particular, suelos fértiles y un clima propicio para la producción agraria, sumado a la existencia de puertos naturales que facilitaron el comercio internacional. En otros términos, se está ante un proceso nacional de acumulación de capital que, al menos *a priori*, presenta todas las características de un país que basa su crecimiento en la apropiación de renta del suelo o, si se prefiere, un *país rentista*.

En tercer lugar, no existen en la literatura análisis que aborden las determinaciones de la renta del suelo agraria en el proceso económico nacional con base en estimaciones empíricas de largo plazo. Esto a pesar de que diversos autores han jerarquizado la centralidad de la renta del suelo para la sociedad uruguaya. En la década de 1960 dos textos clásicos como *Uruguay como problema* (Methol Ferré, 2007 [1967]) y *El proceso económico del Uruguay* (IECON, 1969) pusieron el acento en la renta agraria como determinante central de sus ciclos económicos y políticos.

Asimismo, el diagnóstico estructural más relevante de aquel período, realizado por la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico, reconocía que Uruguay apropiaba ingresos del resto del mundo (CIDE, 1967, p. 191). Sin embargo, en la literatura vernácula posterior esta determinación fue desapareciendo como hipótesis explicativa. Hubo excepciones, como la investigación de Reig y Vigorito (1986) sobre renta ganadera entre 1925 y 1970, y el ensayo de González Guyer (2009), que desarrolló las tesis de Methol Ferré sin avanzar en el plano empírico, pero la tendencia general fue la desaparición de la renta del suelo del radar intelectual. Al mismo tiempo, fueron ganando peso explicaciones basadas en diversas variantes del institucionalismo, según las cuales el desempeño económico depende en última instancia de la calidad de las instituciones (sean estas más “liberales” o más “reguladoras”).

En parte como consecuencia de lo anterior, no existen estimaciones empíricas de largo plazo sobre la magnitud total de renta del suelo apropiada en el país. Esto a pesar de que desde mediados del siglo XX se fue consolidando la contabilidad nacional realizada por organismos públicos e instituciones académicas. Sí existen estudios que han considerado la fracción de renta apropiada por terratenientes en análisis de distribución del ingreso (Álvarez y Willebald, 2013; De Rosa, Siniscalchi, Vigorito, Vilá, y Willebald, 2017; Oyhantçabal y Sanguinetti, 2017; Reig y Vigorito, 1986), pero no hay estimaciones de la fracción de renta apropiada por otros sujetos como resultado de la acción del Estado mediante políticas públicas. De hecho, se da la paradoja de que diversas investigaciones han analizado las transferencias de ingresos desde la rama agraria hacia el resto de la economía (DINACOSE, 1976; Picerno, 1993; Stolorowicz, 1979), pero ninguna de ellas se pregunta acerca de la fuente que las hace posibles. A su vez, tampoco existen estimaciones de largo plazo de la tasa de ganancia del capital en Uruguay, ni mucho menos del efecto que en esta tienen los flujos de renta del suelo. Finalmente, no hay estudios que relacionen empíricamente las particularidades que asume la acumulación de capital cuando los flujos de renta agraria se retraen, considerando qué rol juegan el endeudamiento externo, la inversión extranjera directa y el nivel salarial, y los efectos de estos en la tasa de ganancia.

Esta investigación por tanto se propone contribuir con conocimiento científico a la superación de las lagunas de conocimiento enumeradas buscando responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué incidencia han tenido los ciclos de apropiación de renta del suelo agraria en la acumulación y la tasa de ganancia del capital en Uruguay?

2. ¿Cómo se relacionan los ciclos de renta del suelo agraria con el endeudamiento externo, la inversión extranjera directa y el precio de la fuerza de trabajo, y cuál es su incidencia en la tasa de ganancia del capital?
3. ¿Cuáles han sido las distintas formas de apropiación de renta del suelo agraria en el período estudiado y cuáles son sus consecuencias para la acumulación de capital en el conjunto de la economía y en la rama agraria en particular?
4. ¿Cómo se relacionan los ciclos de apropiación de renta del suelo con los ciclos políticos nacionales?

Las hipótesis formuladas para responder las preguntas anteriores fueron que:

1. Los ciclos de la renta del suelo agraria siguen determinando los ciclos de la acumulación de capital en Uruguay, de modo que su expansión dinamiza el crecimiento económico, la suba salarial y del gasto público, al tiempo que su retracción produce estancamiento económico, caída salarial y recorte del gasto público.
2. Los ciclos de la renta del suelo están correlacionados positivamente con la evolución del precio de la fuerza de trabajo y negativamente con los flujos de capital extranjero, puesto que ofician como fondos de plusvalor alternativos a la renta.
3. La renta del suelo se apropia primariamente de dos formas fundamentales: por los terratenientes por su condición de propietarios del suelo y por capitales industriales producto de la sobrevaluación del peso uruguayo.
4. Los ciclos de expansión de la renta del suelo agraria se relacionan con ciclos políticos con gobiernos *reformistas* o *progresistas* que articulan un pacto distributivo que permite el crecimiento simultáneo de las ganancias y los salarios directos e indirectos, al tiempo que los ciclos de retracción de la renta del suelo se relacionan con ciclos políticos con gobiernos *(neo)liberales* que implementan medidas de ajuste salarial y recorte del gasto público.

El horizonte temporal de la investigación abarca el período 1955-2014, aunque inicialmente se había previsto acotar el estudio al período 1973-2014, de ahí el título de la tesis¹. Este recorte temporal aprovecha que el cómputo de las Cuentas Nacionales, la principal fuente secundaria de esta investigación, comienza en 1955 y se fundamenta en que abarca un período histórico donde parece desaparecer la renta del suelo como factor principal de la acumulación de capital dando lugar

¹ La normativa vigente del Posgrado en Estudios Latinoamericanos de la UNAM solo permite modificar una vez el título de la tesis, modificación que se realizó en 2016 acotando el análisis al período 1973-2014, motivo por el cual el período referido permanece en el título final de la tesis.

a otras particularidades que resultan de la captación de capital extranjero y la reducción de los salarios.

En concreto, este recorte permite incluir: (i) la llamada larga crisis de la ISI en Uruguay (1955-1972), pautada por el estancamiento económico y la agudización del conflicto social y político en el país; (ii) la dictadura militar (1973-1985) que expresó una superación de la crisis de la fase anterior mediante la baja salarial, el endeudamiento externo y la desregulación financiera; (iii) los gobiernos *neoliberales* pos-dictadura (1985-2004), que profundizaron la agenda de reformas estructurales iniciadas en la década de 1970 y culminaron en una profunda crisis económica en 2002; y (iv) la llamada etapa *progresista* (2005-2014), caracterizada por niveles inéditos de crecimiento económico, salarial y del gasto público, en un contexto marcado por el *boom* de precios de las *commodities* y el fuerte crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa (IED).

De este modo, el objetivo general de esta investigación es contribuir al debate sobre las particularidades de las sociedades latinoamericanas a partir del estudio de la acumulación de capital en Uruguay entre 1955 y 2014 basado en la producción de series inéditas en la literatura. Se elaboraron series originales de: stock de capital, plusvalor, ingreso laboral y tasa de ganancia para el conjunto de la economía y para la rama agraria; renta del suelo agraria apropiada por terratenientes y otros sujetos sociales por la intervención del Estado; flujos netos de capital extranjero bajo la forma de deuda externa e IED; y precio y productividad de la fuerza de trabajo total y agraria.

Para acometer este objetivo, la tesis se estructura en dos grandes partes que se suman a esta introducción y al capítulo de conclusiones. En la primera parte se presentan en cuatro capítulos los antecedentes fundamentales de esta investigación, mientras que en la segunda parte se presentan en cinco capítulos los desarrollos enteramente originales de esta investigación, que abarcan la metodología utilizada para estimar las series referidas, las series en sí y su análisis integrado.

El primer capítulo tiene por objetivo presentar una breve síntesis del desarrollo histórico del Uruguay, de modo de introducir al lector en las particularidades de su formación económica y política desde el siglo XVII hasta el presente. Este capítulo a su vez se pondrá en diálogo con el análisis empírico realizado en la segunda parte de la tesis.

El segundo capítulo revisa las interpretaciones predominantes sobre la formación económica latinoamericana en el concierto internacional y nacional. Se expone un “estado del arte” sintético

que destaque las principales interpretaciones ensayadas sobre las economías de América Latina en la agenda de los *estudios latinoamericanos* de modo de ubicar al caso uruguayo en un contexto mayor. Se destaca en particular la producción de los autores enmarcados en los enfoques estructuralista, dependentista y de la unidad mundial. En el caso de los estudios sobre Uruguay, se organiza la literatura producida desde la década de 1960 en cinco grandes corrientes: estructuralistas, dependentistas, rentistas, neoliberales y (neo)institucionalistas.

El tercer capítulo tiene por objetivo presentar de modo resumido las determinaciones más simples de la acumulación de *capital*, paso necesario para avanzar hacia sus determinaciones a nivel nacional, lo que resulta clave para comprender las categorías concretas que se estiman en esta investigación. La exposición parte de las categorías fundamentales de la crítica de la economía política realizada por Karl Marx en *El capital* (Marx, 1981, 2001, 2002, 2009). Se aborda la *mercancía* como forma de la sociabilidad regulada por el *valor*, el despliegue del *capital* como forma sustantivada del *valor* que se transforma en el sujeto de la producción y el consumo en la sociedad capitalista, la formación de la *tasa de ganancia* como reguladora del movimiento del capital y el surgimiento de la propiedad territorial y la *renta del suelo* como forma de regular la formación de la tasa de ganancia media en sectores productivos que utilizan condiciones naturales finitas, heterogéneas y monopolizables.

El cuarto capítulo cierra la primera parte, y tiene por objetivo presentar los antecedentes inmediatos relacionados con la presente tesis con foco en aquellas investigaciones que han avanzado en la estimación empírica de las variables ligadas con las categorías de la crítica de la economía. Se exponen los debates en torno a la posibilidad de estimar las categorías marxianas con base en los sistemas de cuentas nacionales, se presentan los desarrollos recientes sobre el tema en la literatura regional, y se sistematizan las estimaciones nacionales de tasa de ganancia, stock de capital, renta del suelo y transferencia de ingresos desde y hacia la rama agraria.

El quinto capítulo presenta con el mayor detalle posible la metodología y las fuentes utilizadas para la producción de las series empíricas analizadas. En términos generales, la metodología se inspira en los desarrollos previos de Iñigo Carrera (2007, 2017), aunque se trata de una metodología “ajustada” para el caso uruguayo en función de las fuentes disponibles, sus particularidades históricas y las decisiones de este investigador. Se elaboraron series anuales originales para el período 1955-2014 de: capital fijo y circulante adelantado, capital fijo consumido, ingreso laboral total, plusvalor y tasa de ganancia para el total de la economía y la rama agraria; renta del suelo

agraria apropiada por terratenientes y por otros sujetos sociales; salario real y costo laboral unitario; productividad laboral total, agraria y no agraria; y flujos de capital extranjero bajo la forma de deuda externa e IED.

Los capítulos seis, siete y ocho tienen por objetivo sintetizar y analizar los principales resultados obtenidos en la investigación con base en la metodología presentada en el capítulo anterior. Se exponen los resultados de forma detallada por variable, describiendo su evolución en el tiempo y analizando su comportamiento a la luz del desarrollo histórico. En el capítulo seis se presentan las estimaciones de tasa de ganancia del capital total y agraria, así como sus respectivos componentes. El capítulo siete aborda una de las principales fuentes de plusvalor extraordinario que apropian los capitales en Uruguay: la renta del suelo agraria. Se discrimina entre la fracción apropiada por terratenientes y la fracción apropiada por otros sujetos no terratenientes mediante la sobrevaluación del peso uruguayo, la política impositiva, el abaratamiento de mercancías de consumo interno, la política crediticia y la regulación de precios internos. Por su parte, el capítulo ocho expone las otras dos fuentes de plusvalor extraordinario apropiadas en la economía: el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor y los flujos de capital extranjero bajo la forma de deuda externa e IED.

En el noveno capítulo, con el cual concluye la segunda parte, se analizan de forma integrada los principales hallazgos de esta investigación expuestos en los tres capítulos anteriores, proponiendo una nueva lectura de la formación económica de la sociedad uruguaya con base en los ciclos de apropiación de renta del suelo agraria. Se analiza la evolución de la tasa de ganancia del capital total en función de los ciclos de apropiación de las tres fuentes de plusvalor extraordinario estimadas: renta del suelo agraria, pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor y flujos de capital extranjero; se discuten las consecuencias de las formas predominantes de apropiación de renta agraria en el desarrollo de la productividad del trabajo en el conjunto de la economía y en la rama agraria; y finalmente se aborda la relación entre los ciclos de la renta agraria, sus formas de apropiación y los ciclos políticos en Uruguay.

La tesis finaliza con un apartado de conclusiones donde se responden las preguntas y se discuten las hipótesis, se destacan los principales hallazgos de la investigación y se formulan líneas de continuidad.

PRIMERA PARTE: ANTECEDENTES GENERALES

CAPÍTULO 1. BREVE HISTORIA DE UN PAÍS LLAMADO URUGUAY

“Aquella otra res que recibió el marronazo en plena frente, de dos dedos de espesor,
mientras entraba al tubo desconfiando porque allí no había pasto,
alcanzó a comprender que había otra res delante, balando, que ya se la llevaba el gancho...
y cayó detrás, también, y el cemento tembló bajo esos huesos...
Aquella otra res, que esquivó el marronazo y que cayó también,
con un ojo reventado y una guampa partida, deshecha, también cayó y tembló la tierra,
tembló el marrón, tembló el marronero;
la res, murió temblando de dolor y de miedo...
de un marronazo en plena frente "for export" del Uruguay...”
(Zitarrosa, 1985 [fragmento de la canción “Guitarra Negra”])

Este capítulo presenta una breve síntesis del desarrollo histórico del territorio que hoy es Uruguay, con el objetivo de introducir al lector en las particularidades de su formación económica y política. El recorrido se estructura en siete grandes períodos históricos comenzando desde la colonización de su territorio por los españoles en el siglo XVII. Sin embargo, dados los intereses de la investigación, se puso mayor énfasis en las particularidades históricas del Uruguay desde el siglo XX hasta la actualidad.

1.1. La Banda Oriental (1600-1810)

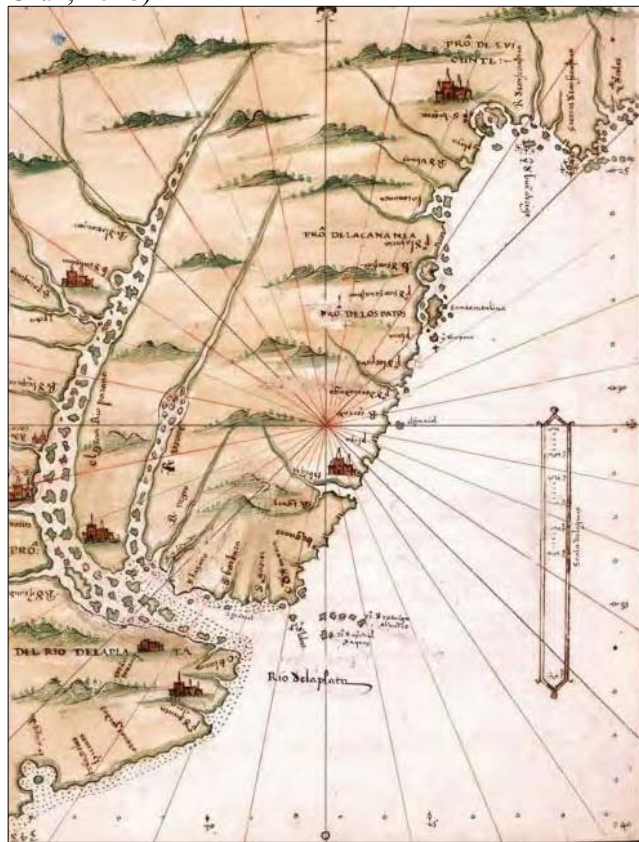
El territorio de lo que hoy es Uruguay fue parte de la región agropecuaria *platense* (el área de influencia de la cuenca del Río de la Plata), la cual estaba integrada al mercado mundial desde el siglo XVI. Su función estaba dada por la producción de plata en las minas del Alto Perú, es decir, por la producción de dinero, para lo cual era necesaria la producción local de mercancías que incluían el ganado bovino y caballar (Iñigo Carrera, 2015, Capítulo 1). En este sentido, y a contrapelo de los enfoques dominantes en el historiografía nacional, que ubican la integración de Uruguay al capitalismo recién hacia finales del siglo XIX (Barrán y Nahum, s/f; Millot y Bertino, 1996; Moraes, 2008; Trías, 1988)², es posible afirmar que la propia formación de la Banda Oriental,

² Una revisión de los enfoques en cuestión se puede consultar en Moraes (1999).

y de la República Oriental del Uruguay posteriormente, fue desde sus orígenes el resultado de la expansión mundial del capitalismo³.

El ganado fue introducido en tierras orientales hacia comienzos del 1600, a *posteriori* de lo cual se multiplicó rápidamente aprovechando los generosos pastizales naturales y la ausencia de predadores, al punto que hacia finales del siglo XVII se estima que su stock alcanzó las 5 millones de cabezas. Esta verdadera “mina” de ganado propició la colonización europea de lo que en aquel entonces se denominó como Banda Oriental, por encontrarse al oriente del río Uruguay (Ilustración 1.1).

Ilustración 1.1: Mapa de la Banda Oriental (de Santa Cruz, 2018)



La explotación del ganado tomó tres formas predominantes: al sur del río Negro, que divide el territorio en dos mitades de similar tamaño de este a oeste, funcionó un sistema de caza de ganado,

³ Estos enfoques suelen asociar la presencia de relaciones capitalistas a la generalización del trabajo asalariado. Si bien Marx (2009) enfatizó que el *modo de producción específicamente capitalista* se caracteriza por la subsunción real del trabajo en el capital, lo que define la producción capitalista es la valorización del capital inicial adelantado (el $D - M - D'$), movimiento que puede tomar formas no salariales como el trabajo esclavo y/o formas transicionales (subsunción híbrida) como el *putting out system* y la producción mercantil simple (Marx, 2009).

conocido como *vaquería*, organizado para la extracción de cuero para el mercado mundial por partidas de españoles y portugueses; al norte del río Negro se organizó un sistema de cría de ganado en estancias cuya función era el abasto de carne para los casi 100.000 guaraníes reducidos en las Misiones Jesuíticas del Paraguay (Moraes, 2008, Capítulo 2); y un tercer sistema disperso en el territorio que resultó de la caza de vacunos por población indígena nómada (no reducida) para su propio consumo, forma productiva que será aniquilada durante el siglo XIX por la expansión de la propiedad privada sobre tierras y ganados organizada por el novel Estado nacional.

La disputa por el ganado criollo entre portugueses, españoles, jesuitas e indígenas estructurará la economía de la Banda Oriental desde fines del siglo XVII. Los portugueses tenían influencia en el noroeste, en un proceso expansivo que incluyó la fundación de Colonia del Sacramento (1680) en frente al puerto de Buenos Aires; los españoles controlaban el sur para lo cual fundaron el puerto de Montevideo (1724) y otros pueblos menores como Santo Domingo (1718), Maldonado (1755) y San Carlos (1763), desde los cuales se estima que controlaban una franja no mayor a los 100 km de distancia de estos centros poblados y del litoral atlántico; hacia el norte dominaban los jesuitas, mientras que en el resto del territorio grupos indígenas nómades se reproducían a partir de la caza de ganado (Millot y Bertino, 1991, pp. 51–62).

Hacia finales del siglo XVIII una serie de eventos irán resolviendo esta disputa. En 1767 la corona española expulsó a los jesuitas de sus dominios americanos, lo que desestructuró las estancias ganaderas del sistema misionero (Moraes, 2008). En 1776, en el marco de las reformas borbónicas, se creó el virreinato del Río de la Plata, y dos años después se aprobó el Reglamento de Libre Comercio que consolidó a Montevideo como puerto del sistema colonial español. Ambos cambios permitieron la expansión económica “tierra adentro” y con esta el inicio de la consolidación de la propiedad privada del suelo que, en realidad, fue la forma como se resolvió la apropiación privada del ganado criollo. En simultáneo, estas reformas impulsaron la expansión del sistema de vaquerías en el conjunto del territorio como forma principal de explotación del ganado⁴.

Sin embargo, la expansión de las vaquerías afectó la sustentabilidad de la ganadería, en tanto la caza indiscriminada impedía la reproducción del ganado, lo que provocó una caída en el stock ganadero de 7 a 3,5 millones de cabezas hacia finales del siglo XVIII (Millot y Bertino, 1991). La caída del

⁴ La vaquería era un sistema extracción de cueros basado en el trabajo asalariado (Iñigo Carrera, 2015, pp. 78–84) bajo el comando de “verdaderos empresarios” que invertían ingentes sumas de dinero (Millot y Bertino, 1991, p. 53). Para su realización era necesaria la autorización del Cabildo de Buenos Aires, quién apropiaba un tercio de la producción bruta, lo que lo volvía el “socio rentista” de la actividad.

stock produjo una importante crisis sectorial, lo que generó las condiciones para el progresivo pasaje del sistema extractivo hacia el sistema de rodeo de estancia. Este último permitió incrementar la productividad del trabajo ganadero, ayudado por factores como la eliminación de indígenas nómades, la expansión de la demanda internacional de cueros, el crecimiento demográfico en todo el país y el inicio de la exportación de tasajo (carne salada) en la década de 1790⁵. El tasajo se producía en los *saladeros*, una de las primeras formas industriales que conoció el Río de la Plata, los que funcionaban con escasa inversión de capital fijo, pero requerían de una importante inversión en mano de obra (en cantidad y cualificación) (Millot y Bertino, 1996, pp. 171–176). Se trató de una innovación que, por primera vez en la historia de la ganadería local, permitió aprovechar masivamente la carne vacuna (se obtenían entre 50 y 60 kg de carne por animal), la que hasta ese entonces era un desperdicio de las vaquerías. Como es lógico, la obtención de una nueva mercancía del ganado, además del cuero, incrementó su precio. De allí en más, los saladeros serán la principal industria cárnica de la región hasta comienzos del siglo XX cuando los frigoríficos “copan la plaza” con la producción de carne congelada y enfriada.

La bonanza económica impulsada por la liberalización de los puertos y la puesta en marcha de la producción de tasajo, que se sumó a la corriente exportadora de cueros que venía del siglo XVIII, se vio interrumpida con el inicio del proceso revolucionario (1810-1828) que puso fin al sistema colonial español en Sudamérica y engendró varios Estados nacionales, entre ellos el Uruguay.

1.2. La fundación de la República Oriental del Uruguay (1811-1851)

La lucha independentista, iniciada en la región en Buenos Aires en 1810, trascurrió en la Banda Oriental entre 1811 y 1814, año en que son expulsadas las tropas españolas. La independencia trajo un fugaz intento (1815-1816) de conformación de una república confederada, la Liga Federal. Esta estaba integrada por la Provincia Oriental del Río de la Plata (la ex Banda Oriental) y otras provincias argentinas con la exclusión de Buenos Aires bajo la conducción del caudillo oriental José Gervasio Artigas. Durante su mandato, se intentó re-organizar la economía luego de los estragos causados por la guerra de independencia. Su principal iniciativa económica, conocida como el Reglamento de Tierras de 1815, implicó el reparto de tierras (el “arreglo de los campos”), el

⁵ La producción/exportación de tasajo respondió a la necesidad de alimentar a los trabajadores esclavizados para producir caña de azúcar en Brasil y Cuba, razón que por cierto propició la liberalización del comercio entre puertos coloniales (1778).

afincamiento de población en el medio rural y el impulso de la producción ganadera bajo la forma de rodeo de estancia.

Sin embargo, en 1816 la invasión portuguesa de la Provincia Oriental dio comienzo a una guerra que finalizó recién en 1820 con la derrota de Artigas. La guerra impidió la implementación de las reformas artiguistas y paralizó nuevamente la economía, en buena medida porque su base material era el ganado, que oficiaba de alimento para la tropa y de moneda de cambio. Con la victoria, los portugueses se anexaron la Provincia Oriental, que pasa a denominarse Provincia Cisplatina. La ocupación duró hasta 1825, cuando con apoyo de las Provincias Argentinas un grupo de orientales inicia una nueva guerra por la independencia de la Banda Oriental del imperio portugués y su incorporación a territorio argentino. La guerra concluye en 1828 con la firma de la Convención Preliminar de Paz entre Argentina y Brasil con la intervención directa del Imperio Británico. Gran Bretaña bregaba por la creación de un Estado independiente (el Estado “tapón”) entre ambos países, de forma de asegurarse la libre navegación por el Río de Plata, vía de acceso al continente sudamericano por los ríos Uruguay y Paraná. El resultado de la paz fue la creación la República Oriental del Uruguay, un país habitado por no más de 100.000 habitantes, cuyos principales activos eran el ganado criollo criado en pastizales y el puerto de Montevideo, es decir, ventajas naturales.

De 1830 a 1839 la paz permitió la recuperación económica. En la presidencia se alternaron los generales Fructuoso Rivera (1830-1834 y 1839-1843) y Manuel Oribe (1834-1838), ambos contemporáneos de Artigas. De su enfrentamiento por el control del gobierno toman forma los partidos Blanco (luego Nacional) y Colorado, dos actores protagónicos de la vida política del país desde entonces, y se estructura el conflicto de mayor duración del Uruguay independiente: la Guerra Grande (1839-1851). Esta fue la expresión nacional de la guerra en Argentina entre unitarios y federales, que a su vez involucró a Brasil y a Inglaterra y Francia que pretendían ganar influencia en esta región del mundo⁶.

Al igual que en conflictos previos, la guerra provocó una severa crisis económica porque afectó los circuitos comerciales y utilizó el ganado como principal fuente de ingresos y alimento. Con todas las limitaciones de las fuentes de la época, Barrán y Nahúm (s/f, pp. 13–18) estiman que la Guerra Grande redujo el stock vacuno de 7 millones a entre 1,8 y 2,5 millones de cabezas, al tiempo que la población cayó en el entorno del 30 % (de 200.000 a 135.000 habitantes). Considerando que la

⁶ Durante la Guerra Grande funcionaron dos gobiernos. Uno en Montevideo bajo comando de Rivera y con apoyo de unitarios, ingleses y franceses, y otro bajo comando de Oribe que organizó un prologando sitio a Montevideo, controlaba buena parte del país rural y contaba con el apoyo de los federales.

ganadería era por lejos la principal actividad económica del país, se tiene una idea clara de la magnitud del colapso económico. Millot y Bertino (1991) señalan que a la salida de la guerra Uruguay se volvió prácticamente un protectorado de Brasil. Este financió a un Estado en quiebra a cambio de tratados lesivos de su soberanía, a lo que se sumó que aproximadamente un tercio del territorio estaba en manos de terratenientes brasileños que llevaban su ganado hacia los saladeros de Río Grande do Sul⁷.

Si Uruguay no desaparece en ese entonces es porque el capital británico seguía interesado en preservar un Estado independiente en la entrada de la cuenca del Plata, lo que se confirma con el inicio de un largo período de desarrollo de las fuerzas productivas que va de la paz de 1851 hasta las primeras dos décadas del siglo XX. Los historiadores especializados en esta etapa consideran que se trata de un período modernizador por excelencia (Barrán y Nahum, 1967, s/f), durante el cual Uruguay se integra definitivamente al modo de producción capitalista (Barrán y Nahum, 1967; Millot y Bertino, 1996; Moraes, 2008; Trías, 1988).

1.3. Paz política y desarrollo de las fuerzas productivas (1852-1903)

El primer efecto de la paz fue la expansión del rodeo vacuno, que provocó a su vez la recuperación y expansión de la industria saladeril (prácticamente desaparecida durante la Guerra Grande). Entre 1852 y 1858 el rodeo pasó de 2 a 4 millones de cabezas, y en 1862 llegó a 8 millones de animales, provocando una crisis de superproducción bovina. Esta se produjo por la ausencia de demanda para toda la producción de tasajo, por la saturación de la capacidad de carga de los pastizales naturales y por la imposibilidad de expandir la frontera agrícola en tanto ya estaba ocupado prácticamente todo el territorio productivo. Barrán y Nahum (s/f) sostienen que la forma de resolver la crisis fue la guerra civil⁸ (el alzamiento y posterior golpe de Estado de Venancio Flores), en una dinámica recurrente que recién se resolverá a comienzos del siglo XX cuando el frigorífico exija la “pacificación de los campos”.

⁷ El estado más austral de Brasil, el único que limita con Uruguay.

⁸ En una tesis de inspiración materialista, estos autores plantean que la guerra oficiaba como el mercado “alternativo” para el exceso de ganados, que permitía resolver la superproducción y elevar los precios, de forma que “desestimulaba” el mantenimiento del orden como aspiración de los propietarios de ganado. Sin embargo, páginas después (Barrán y Nahum, s/f, pp. 127–142) pasan a utilizar hipótesis abiertamente idealistas para explicar el proceso de transformación de las estructuras agrarias (ovinización, alambramiento, mestización) por el espíritu emprendedor y progresista de los empresarios agrarios del litoral oeste y el sur del país.

Junto con la expansión del vacuno se produjo un crecimiento explosivo del rodeo ovino, conocido como *ovinización*. Si en 1852 habían 800.000 ovinos, para 1860 sumaban 2,6 millones y en 1868 alcanzaron las 16,5 millones de cabezas. Este *boom* resultó de la elevación de los precios internacionales de la lana, expresión del incremento de la demanda de lana para los mercados europeos en plena expansión industrial. A este empuje se le sumaron dos elementos coyunturales: la Guerra de Crimea (1853-1856), que provocó un incremento en la demanda de lana para abastecer de abrigo a los ejércitos, y la Guerra de Secesión en Estados Unidos (1861-1865), que afectó severamente la producción de algodón, el cual fue sustituido por lana (Barrán y Nahum, s/f).

El ovino fue perfectamente compatible con el vacuno, en la medida que ambas especies se complementan en el consumo del pastizal natural. En una década la actividad ganadera incrementó su stock de capital en casi 50 % y hacia 1884 la lana desplazó al cuero como primer rubro de exportación por primera vez en la historia oriental. A juicio de Barrán y Nahum (s/f, pp. 75–76) se trató de la primera gran transformación de la economía ganadera en casi dos siglos, protagonizada fundamentalmente por capitales extranjeros (británicos, alemanes, vascos), que invirtieron en el sector e introdujeron nuevas técnicas productivas. Se produjo una acelerada tecnificación de la estancia ganadera, en tanto el ovino demandaba más mano de obra que el vacuno (5 a 1) y más calificada (pastores), buena parte de la cual fue cubierta con inmigrantes europeos. Asimismo, la *ovinización* permitió la expansión de pequeñas y medianas explotaciones porque, en comparación con el vacuno, requería menos capital y su rotación era más rápida.

En la década de 1860 se registra otra innovación relevante en el sector ganadero con la instalación de dos grandes fábricas de carne conservada que introducen una nueva forma de producción y comercialización del producto. Se trata de la Fábrica Trinidad, instalada en San José, que producía *Corned beef* (carne cocida embazada en lata) y de la mundialmente conocida Liebig's Extract of Meat Company (LEMCO) (Lewowicz, 2016), que en base a un procedimiento desarrollado por el químico alemán Justus von Liebig produjo extracto de carne en una planta instalada en el puerto de Fray Bentos. Esta forma de procesamiento de la carne tuvo como destino principal el abasto de los ejércitos europeos, al tiempo que ofició como un mercado alternativo al tasajo para los ganaderos. En ambos casos se trató de industrias de gran tamaño. La Trinidad empleaba más de 300 obreros y llegó a faenar 40.000 animales al año. LEMCO llegó a emplear 600 obreros (1884), faenó hasta 209.000 animales⁹ en un año (1891) y su capital inicial (1865) fue de 2,35 millones de pesos,

⁹ Con una faena anual promedio de 1,5 millones de cabezas en todo el país (un 20 % del rodeo), la LEMCO faenaba casi el 15 % del total, de los que extraía un promedio de 3,6 kg de extracto por animal faenado.

cuando los 20 saladeros instalados entre Montevideo y el litoral Oeste acumulaban un stock aproximado de 800.000 pesos en maquinaria y construcciones (Millot y Bertino, 1996).

La expansión económica dinamizada por la ganadería (bovina y ovina) elevó el precio del suelo agrario, en la medida que el capital que “tenía encima” incrementaba su valor, lo que volvió imperioso el “arreglo de los campos”. Se trataba de formalizar a los terratenientes agrarios mediante la privatización del suelo. La tarea comenzó a impulsarse durante el gobierno de Bernardo Berro (1860-1864), pero el alzamiento de Flores en 1863 y su posterior participación en la Guerra de la Triple Alianza (1864-1870) detuvieron la regularización. A lo anterior se sumó la severa crisis ganadera del período 1869-1875 que redujo el stock ovino en un 44 % y el bovino en un 30 %. Se trató de una nueva crisis de superproducción que se procesó bajo la forma de guerra civil (la Guerra de las Lanzas de 1870 a 1872) y que evidenció a su vez la incapacidad del capital agrario de gestionar el proceso productivo: el ganado se murió de hambre por la sobrecarga del pastizal nativo (Barrán y Nahum, s/f, p. 115). Entre sus efectos, la crisis ganadera redujo severamente las exportaciones, provocó una crisis bancaria y la bancarrota del Estado.

La superación de la crisis tomó forma en tres procesos analizados con lujo de detalles por Barrán y Nahum (1967, s/f): a nivel “tecnológico” mediante el alambramiento de los campos, a nivel social con la fundación en 1871 de la Asociación Rural del Uruguay (ARU) como vanguardia del empresariado agrario y a nivel político con las dictaduras militares de Latorre y Santos (1876-1886). Su acción conjunta permitió la consolidación y expansión de la propiedad privada del suelo agrario en prácticamente todo el territorio nacional¹⁰, un hecho clave en la historia nacional. Si hasta mediados del siglo XIX la propiedad privada del suelo era más formal que real, y alrededor de 50 % del territorio eran aún tierras fiscales, en un contexto donde los capitalistas agrarios se disputaban la propiedad de un ganado que pacía libremente en las praderas, las últimas tres décadas del siglo XIX se caracterizarán por la consolidación definitiva de la propiedad privada sobre tierras y ganados. Cristalizan, de este modo, los terratenientes agrarios en Uruguay, una clase social conformada por propietarios privados del suelo, a la que desde entonces le corresponde al menos una cuota de la renta del suelo agraria.

¹⁰ Millot y Bertino (1996) estiman que si en 1720 la tierra bajo propiedad privada alcanzaba solo el 30 % del territorio nacional, en 1836, recién creado el Uruguay, alcanzaba al 42 % del territorio, en 1870 había subido a 75 % y en el 1900 rozaba el 100 %.

El alambramiento de los campos, que se completó en todo el territorio nacional entre 1872 y 1896, exigió una inversión estimada en cerca del 50 % del valor del stock ganadero (31 millones de pesos)¹¹. Tamaña inversión tuvo sentido en tanto elevó la productividad del trabajo agrario y por ende su capacidad de competencia internacional. El alambrado permitió subdividir la estancia en potreros, mejorando y facilitando la alimentación y el manejo del rodeo, al tiempo que posibilitó su mejoramiento genético. Incrementó la división del trabajo en la ganadería vacuna, especializando establecimientos en la fase de engorde del ganado (la *invernada*). Redujo costos laborales, en la medida que eliminó tareas antes realizadas por el trabajo humano. Este desempleo tecnológico, junto con la expulsión de pequeños propietarios y *agregados* (aquellos que pacían su ganado en tierras no delimitadas) también provocado por el alambramiento, produjo una masa de población sobrante para el capital estimada en unas 40.000 personas (10 % de la población rural aproximadamente), un impacto ampliamente abordado por la literatura (Barrán y Nahum, s/f, pp. 181–188; Jacob, 1969; Millot y Bertino, 1996, pp. 61–65)¹².

La implementación de esta verdadera revolución tecnológica exigió el activo protagonismo del Estado y de los propietarios del capital y la tierra. En este sentido, y como bien señalan Millot y Bertino (1996), no fue solo una solución tecnológica, en la medida que su implementación fue de la mano de la expansión del poder coercitivo del Estado como garante de la propiedad privada en todo el territorio. Una de las medidas más elocuentes en este sentido fue la aprobación del Código Rural en 1875, elaborado por la ARU a pedido del Senado de la República y aplicado a rajatabla por el gobierno militar de Latorre desde 1876.

El Código Rural tuvo por principal cometido dar solución al problema de la propiedad privada de tierras y ganados. Entre otras medidas exigió demarcar y amojonar los campos en un plazo máximo de cuatro años; estableció la marcación obligatoria del ganado para evitar el abigeato (robo de ganado) y su cruzamiento espontáneo que impedía el mejoramiento genético; obligó a llevar un sistema de guías para la comercialización del ganado de forma de conocer su origen; castigó el abigeato con fuertes multas e impidió a los asalariados renunciar antes de la finalización de sus

11 De 1872 a 1876 se alambran 691 suertes de estancia (cada una de 1875 hectáreas), de 1877 a 1882 otras 4620. De esta forma en 1882 se había alambrado el 64 % del territorio, quedando 36 % pendiente (2729). Se estima que hacia finales de la década de 1890 estas fueron alambradas (Millot y Bertino, 1996, pp. 61–65).

12 La solución a este “problema social” tomó diversas formas. Parte de la población sobrante se acumuló en los llamados “pueblos de ratas” del medio rural oficiando de ejército de reserva para la actividad agropecuaria, otra parte terminó en prisión realizando trabajos forzados en Montevideo o en el ejército reclutada de manera forzosa, al tiempo que otra porción fue directamente aniquilada, por vagancia por la policía, o integrando los ejércitos de los últimos alzamientos armados en el medio rural liderados por el estanciero blanco Aparicio Saravia (1897 y 1904) (Barrán y Nahum, s/f).

contratos laborales. En 1877 se creó la Oficina General del Registro de Marcas y Señales que permitió el control centralizado de las marcas de propiedad del ganado. Y en 1879 el gobierno de Latorre introdujo modificaciones al Código que establecieron el pago forzoso de la medianería en caso de alambramiento, lo que provocó una acelerada concentración de la propiedad del suelo, en la medida que los pequeños propietarios que no podían solventar la medianería terminaban expulsados de la actividad. Junto a estas medidas se eliminó el impuesto a la importación de alambre, y se redujo la contribución directa de las estancias de 5 % a 4 %.

El fortalecimiento de la capacidad coercitiva del Estado tomó forma en las dictaduras militares de Latorre y Santos, en un período conocido como *militarismo* (1876-1886), las que contaron con el activo apoyo de la burguesía agraria. Las dictaduras profesionalizaron el ejército, aumentando su tamaño un 50 % y dotándolo de armamento moderno (fusiles Remington y Mauser). Se impulsó la construcción del ferrocarril y la instalación de líneas de telégrafo a partir de la promoción de inversiones inglesas¹³. Estas medidas fueron fundamentales para conectar todo el territorio nacional y permitir la respuesta rápida y efectiva del Estado ante conflictos armados. Para potenciar la expansión económica el gobierno de Latorre saneó las finanzas públicas: estableció el patrón oro en 1876, limpió la plaza de la emisión de billetes sin respaldo realizada por sus antecesores y garantizó el pago de los servicios de deuda. Estas medidas resultaron claves para facilitar la inversión extranjera directa y acceder a créditos internacionales (Barrán y Nahum, s/f)¹⁴.

El sujeto que personificó estas transformaciones a nivel empresarial, desde la “revolución del ovino”, pasando por el alambramiento de los campos y, finalmente, con el mejoramiento genético del ganado, fue la Asociación Rural del Uruguay, la principal y más fuerte organización clasista de la época. Para Barrán y Nahum (s/f, pp. 127–150) esta agremiación de “estancieros empresarios” expresó lo que a su juicio fue la fracción progresista y emprendedora de los terratenientes agrarios. Estos eran en buena medida inmigrantes europeos, ocupaban campos en el sur y el litoral oeste del país y su rasgo fundamental era la propensión al riesgo y la innovación. Se diferenciaban de la fracción conservadora y atrasada de los terratenientes, conformada por brasileños ubicados

13 Los ingleses controlaban buena parte del comercio, la banca, los transportes y la fábrica de extracto de carne. De todos modos, la mayor parte de sus inversiones (90 %) era en cartera (56 % créditos y 32 % ferrocarril) (Millot y Bertino, 1996).

14 El endeudamiento externo, junto con la utilización de derechos de aduana, fueron los principales mecanismos de financiamiento del Estado hasta fines del siglo XIX. Desde 1829 las importaciones pagaban una tasa general mínima del 15 % y las exportaciones una tasa general del 4 %, cifras que se fueron elevando con el tiempo (Millot y Bertino, 1991).

fundamentalmente en el norte y noreste del país (límite con Brasil), reacios a la innovación y con una racionalidad rentista¹⁵.

El alambramiento permitió incrementar la producción total y la productividad del trabajo en la ganadería de carne y lana, consolidando a Uruguay como uno de los principales proveedores de mercancías ganaderas para los centros industriales¹⁶. A finales del siglo XIX la carne vacuna exportada desde Uruguay representaba cerca del 20 % de las exportaciones mundiales y la lana alrededor del 5 % (Moraes, 2008), estando entre los principales destinos Francia (lana), Reino Unido (cueros, gorduras, extracto de carne), Bélgica (puerto tránsito), Alemania, Brasil (tasajo, ganado en pie y granos) y EUA (cueros). Entre 1876 y 1885 se registró la mayor expansión, a pesar de la caída de los precios internacionales, lo que indica que el incremento de la productividad más que compensó la caída de los precios. El stock vacuno recuperó las 8 millones de cabezas, el ovino recuperó su stock en 1878, cayó a fines de la década, y volvió a crecer alcanzando las 22 millones de cabezas en 1886.

Sin embargo, al igual que en las crisis de 1862 y 1869, la paz trajo consigo una nueva superproducción de ganados que, aunada a la saturación del mercado internacional de tasajo y a eventos climáticos extremos (sequías y lluvias excesivas), provocaron un nuevo estancamiento del sector ganadero, manifiesto en la caída del precio del ganado. La década que va de 1886 a 1896 marcó un estancamiento de la producción ganadera, del que recién se salió con la suba de precios de 1894, al que se le sumó la crisis del comercio de tránsito (Finch, 2005). A juicio de Barrán y Nahum (s/f, p. 200), la reedición del estancamiento ganadero puso sobre la mesa la necesidad de superar la era del tasajo mediante la introducción de nuevos productos que permitieran el mejoramiento genético del rodeo, la suba del precio del novillo y la venta de toda la producción. Este cambio llegará con la instalación de la industria frigorífica en 1905, que permitió el pasaje del tasajo a la exportación de carne enfriada y congelada, y con este la aceleración del mestizaje del ganado a partir de la importación de genética europea (Millot y Bertino, 1996). Estas transformaciones

15 Moraes (1999) denomina a esta la interpretación *clásica* en la historiografía nacional, en contraposición con la interpretación *revisionista* desarrollada por Millot y Bertino, quienes defienden una hipótesis materialista según la cual ambos grupos tenían una racionalidad maximizadora de su rentabilidad, solo que en contextos naturales diferentes: las praderas fértiles del litoral oeste y el sur con mayor conexión con el puerto de Montevideo, en contraposición con los suelos superficiales del norte, con menos vías de comunicación y más integrados a los saladeros de Río Grande del Sur. Para estos últimos, los estancieros del norte expresaban solamente un menor grado de desarrollo en una tendencia común con sus pares del sur.

16 Este empuje económico produjo importantes cambios demográficos. La población se quintuplicó entre 1860 y 1908, alcanzando el millón de habitantes, crecimiento alimentado por una fuerte corriente inmigratoria de Europa. Asimismo, las grandes estancias ganaderas consolidaron una estructura poblacional fuertemente urbana: en 1860 el 41 % de la población vivía en ciudades y en 1908 había subido a 46 % (Millot y Bertino, 1996).

transcurrieron durante los gobiernos reformistas de José Batlle y Ordoñez (1903-1907, 1911-1915), quién dará su nombre a unos de los períodos más estudiados y evocados de la historia del Uruguay: el *batllismo*¹⁷.

1.4. El primer batllismo (1903-1929)

Más allá de la agenda reformista impulsada por Batlle desde 1903, esta fue resultado de cambios que venían de las dos décadas anteriores. La crisis económica del período 1886-1895 aceleró el restablecimiento de los gobiernos civiles en 1886 con la presidencia del general Máximo Tajes, entre otros motivos por el creciente descontento de los sectores empresariales con la dictadura de Santos, lo que devolvió protagonismo a los partidos Colorado y Nacional. Para el historiador Henry Finch (2005), este último cambio propició, en una hipótesis inspirada en Poulantzas que estructura toda su investigación, la gestación de un Estado con autonomía relativa del poder económico¹⁸ que hizo posible el desarrollo del batllismo¹⁹.

La marca distintiva del batllismo no estuvo tanto en el aprovechamiento de una fase de bonanza económica, que la tuvo, sino en las reformas sociales aprobadas y en la “pacificación” definitiva del país que sobrevino luego de la derrota del alzamiento armado comandado por el estanciero blanco Aparicio Saravia en 1904, en la última guerra civil que vivió el Uruguay. En las primeras dos décadas del 1900 se duplicaron las exportaciones al tiempo que se expandieron la agricultura, la construcción y la industria dinamizadas por la demanda interna. De ahí que Finch (2005, p. 24) afirme que Batlle fue más un producto que un creador de su tiempo, cuyos gobiernos expresaron la necesidad de estabilizar en sentido conservador los conflictos sociales y económicos. Este autor señala que es elocuente en este sentido el resultado de la victoria de Batlle sobre las fuerzas de

17 Entre otros textos destacan los 8 tomos de Barrán y Nahum en su *Batlle, los estancieros y el Imperio Británico* (1979-1985); de Raúl Jacob *Modelo Batllista: ¿variación sobre un viejo tema?* (1988) y de Henry Finch *La economía política del Uruguay contemporáneo 1870-2000* (2005).

18 El análisis que aquí se realiza del batllismo recupera buena parte de las líneas de interpretación de Finch. Sin embargo, su hipótesis sobre este como expresión de la autonomía relativa del Estado necesita ser problematizada. En particular, porque como su propio análisis del rol del Estado evidencia, este nunca aparece como la “expresión directa” de los intereses del “poder económico”. A diferencia de lo que plantea Poulantzas (Caligaris, 2018), el Estado no es un ente abstracto que resulta de la condensación de la relación de fuerzas entre clases y fracciones de clase, con base en lo cual habría momentos históricos donde esa relación resulta en la *mimesis* entre Estado y poder económico. Por el contrario, el Estado es una relación social que expresa los intereses del conjunto del capital social de una sociedad que vela por el sostenimiento de la acumulación, mientras que el llamado “poder económico” refiere a los capitales individuales, cuyo único interés es maximizar su tasa de ganancia individual (Iñigo Carrera, 2008a, Capítulo 3; Starosta y Caligaris, 2017, Capítulo 5).

19 Para Finch (2005) el *batllismo* se estructura en tres períodos según los grados de autonomía del poder político con respecto al poder económico: (i) 1900-1930 gestación y desarrollo; (ii) 1930-1955 crisis (década del 30) y restauración (1943-1958); (iii) 1955-1970 fin del Estado batllista.

Saravia, que expresaba los intereses de los terratenientes del norte del país ligados al partido Nacional, ya que se garantizó la propiedad privada del suelo agrario y generó condiciones más que favorables para la apropiación de rentas y ganancias. Su victoria significó la transición hacia un nuevo modo de gestión del Estado que puso fin a los acuerdos interpartidarios de 1872, pero no afectó las características centrales de la economía del Uruguay, dejando prácticamente intacta la estructura agraria.

Siempre según Finch (2005), Batlle expresó una transacción social entre los terratenientes ganaderos, el capital extranjero y los sectores que crecieron gracias a la captación estatal de parte de la renta ganadera: los capitalistas industriales/urbanos y la clase trabajadora empleada por estos. Su papel fue de árbitro en la lucha de clases, para lo cual impulsó una serie de reformas que mejoraron las condiciones de reproducción de la clase obrera, que incluyeron desde leyes sobre pensiones a la vejez, jubilaciones, descanso semanal, seguros de accidentes de trabajo, salarios mínimos y 8 horas de jornada laboral, hasta la consolidación de la democracia parlamentaria con elecciones libres.

Las condiciones económicas que hicieron posible este despliegue respondieron fundamentalmente a la expansión de las exportaciones ganaderas. El empuje exportador fue el resultado de la expansión de los precios de la lana y la carne junto con importantes cambios en el proceso de producción ganadero. En el caso de los ovinos creció la producción de lana por la expansión del stock y la productividad. Para esto fue clave el mejoramiento genético del rodeo con la introducción de nuevas razas, la mejora en las instalaciones y la introducción de la máquina esquiladora, que duplicó la productividad de la fuerza de trabajo. En el caso de los bovinos se aceleró el mejoramiento genético a partir de la instalación del primer frigorífico en 1905²⁰ lo que permitió elevar la producción de carne por animal de 161 a 243 kg. Con este último cambio se profundizó la división del trabajo a la interna del sector ganadero entre *criadores* que producen terneros, *invernadores* que producen ganado pronto para faenar y *cabañas* especializadas en la producción de reproductores (Millot y Bertino, 1996).

20 Para fomentar su instalación el Estado exoneró de impuestos la exportación de carnes congeladas y enfriadas y la importación de maquinaria e insumos para las plantas. La primera planta, La Frigorífica Uruguaya, comenzó a funcionar en Montevideo en 1905 gracias a una capitalización de 500.000 pesos realizadas por terratenientes nacionales, pero en 1911 fue comprada por la empresa anglo-argentina Sansisena. En 1912 comenzó a funcionar el frigorífico Montevideo, propiedad de la compañía *Swift* de EUA. En 1915 se instala el frigorífico Artigas, también en Montevideo, propiedad de capitales nacionales pero luego comprado por la Compañía Armour de EUA (Camou, 2010; Millot y Bertino, 1996).

Estos cambios expresaron la última fase de cambios en un patrón tecnológico que de allí en más no sufrió modificaciones sustanciales en casi 80 años, dando inicio a un largo período conocido como *estancamiento agropecuario* (Finch, 2005, pp. 84–90; Moraes, 2008). Por más que el inicio del estancamiento recién se hará evidente como un problema nacional décadas después, ya durante el primer batllismo se señaló la necesidad de modificar la base alimenticia del rodeo ganadero, de forma de incrementar el stock animal en un país sin frontera agropecuaria por “conquistar”²¹. Sin innovaciones que permitieran elevar la productividad del trabajo, la evolución del sector ganadero quedó supeditada a las eventualidades climáticas y a las fluctuaciones de los precios internacionales. Si a esto se suma que la agricultura y la industria, a pesar de su expansión durante las primeras dos décadas del siglo XX, estaban circunscritas fundamentalmente al mercado interno (de hecho sustituyeron importaciones), y por ende dependían del dinamismo del sector exportador, se obtiene que el batllismo lejos estuvo de modificar la estructura económica del Uruguay.

La íntima relación entre ciclos ganaderos y ciclos políticos se hizo evidente con el llamado “alto de Viera” de 1916, hito que marcó el fin del reformismo batllista. El “alto” toma su nombre del presidente Feliciano Viera (1915-1919), colorado y ministro durante del segundo mandato de Batlle, quien resolvió frenar la agenda reformista luego del triunfo de sectores anti batllistas en las elecciones para la Convención Nacional Constituyente de 1916. El resultado electoral fue expresión de la resistencia al incremento de la contribución inmobiliaria²² y a las propuestas de reforma constitucional de Batlle. Entre los principales opositores estuvo buena parte de la burguesía agraria, ahora organizada en la Federación Rural del Uruguay (FRU) fundada en 1915 que, a diferencia de la ARU, representaba de manera más directa los intereses de los pequeños ganaderos. Su resistencia al incremento de la carga tributaria sectorial resultó de la caída en la actividad ganadera provocada por las intensas lluvias de 1914-15 y por la fuerte sequía de 1916, a lo que se sumaron los impactos provocados por el inicio de la Primera Guerra Mundial, que puso fin al patrón oro y modificó la demanda de los productos ganaderos (menos tasajo y lana, más carne enfriada).

El “alto de Viera” reorganizó el pacto de clases que dio forma al batllismo en tanto el freno a las políticas redistributivas significó una victoria para la clase terrateniente. Los siguientes quince años

21 El gobierno crea las Facultades de Agronomía y Veterinaria con técnicos europeos. Los primeros estudios reconocen la falta de conocimiento sobre suelos, clima y especies del tapiz vegetal. Ante ese escenario los empresarios optan por el tapiz natural ante los cultivos forrajeros en la medida que la primera opción ofrece mayor rentabilidad, y reclaman la intervención estatal para generar alternativas tecnológicas (Milot y Bertino, 1996).

22 Finch (2005, pp. 125–126) muestra que, a pesar de la resistencia, la contribución inmobiliaria rural no tenía un peso significativo en la estructura fiscal nacional: entre 1902 y 1920 nunca superó el 10 % de los impuestos totales, mientras que los impuestos a las importaciones y el consumo acumulaban entre 50 y 64 %.

(1915-1929), hasta que el *crack de 1929* modifique sustancialmente la trayectoria económica del país, serán de relativa estabilidad bajo sucesivas presidencias del partido Colorado bajo el nuevo formato impuesto con la Constitución de 1918, que dividió el Poder Ejecutivo entre la Presidencia y el Consejo Nacional de Administración (también conocido como *colegiado*) integrado por el partido de gobierno en mayoría (2/3) y por el partido opositor más votado en minoría (1/3).

En dicho período se registró una primera fase de recuperación de la actividad agropecuaria de la mano de un fuerte crecimiento exportador entre 1917 y 1920 acompañado por la apreciación del peso uruguayo, luego de lo cual las exportaciones caen más de 50 % en 1921 y 1922 a consecuencia de la recesión de pos-guerra en Europa (Finch, 2005, p. 131). Las exportaciones se recuperaron desde 1923, sobre todo en volumen, pero sin llegar a los niveles de la década anterior, a lo que se sumó la expansión del endeudamiento externo con empréstitos de EUA, que permitieron apreciar el peso entre 1925 y 1929 (Bértola, 1991). La actividad industrial creció al mismo ritmo que el conjunto de la economía, lo que indica que no hubo “industrialización” en términos relativos, no obstante lo cual, se expandió la industria mercado-internista²³ gracias a la protección arancelaria, una de las formas de enfrentar las crisis en la balanza de pagos (Bértola, 1991). Asimismo, la industria frigorífica siguió en expansión de la mano de la instalación de dos nuevas plantas: en 1924 capitales ingleses (*Vestey*) compran la LEMCO y fundan en sus instalaciones el Frigorífico Anglo, y en 1929 el Estado funda, a instancias de la burguesía agraria, el Frigorífico Nacional (Frigonal) para hacer frente al poder de mercado de los frigoríficos extranjeros (Finch, 2005).

1.5. Crisis, renacer y crisis del batllismo (1930-1973)

La crisis del 29 prácticamente congeló el comercio internacional, lo que tuvo severos efectos para las economías latinoamericanas que, casi sin excepción, se habían especializado en la provisión de materias primas y bienes-salario para los capitales industriales localizados en Europa. En Uruguay las exportaciones ganaderas cayeron un 60 % de 1928 a 1932, de forma que el ajuste se volvió una necesidad imperiosa para relanzar la acumulación de capital. Para hacer frente a la crisis de la balanza de pagos se implementaron una serie de medidas, destacando el sistema de Contralor de Cambios, a partir del cual el Estado asumió el control del mercado de cambios fijando el valor de las divisas (Bertino, Bertoni, y García Repetto, 2006; García Repetto, 2014). Comienza así una

²³ El censo industrial de 1930 releva entre las principales actividades industriales los siguientes rubros: comestibles, bebidas, vestimenta, productos de cuero y madera y materiales de construcción (Finch, 2005).

política que años después será fundamental para impulsar la versión local de lo que en Latinoamérica se conoció como el período de *industrialización por sustitución de importaciones*.

El ajuste provocó lo que Finch (2005) denomina la primera crisis del batllismo. Esta supuso un profundo recambio del elenco político y del entramado institucional montado en las décadas anteriores, al punto que la “democracia modelo” de Latinoamérica se desmoronó rápidamente cuando el entonces presidente colorado Gabriel Terra dio un golpe de Estado. La conocida como *dictadura de Terra* abarcó el período 1933-1938 y contó con el apoyo de la Policía, el Ejército y el sector mayoritario del Partido Nacional, comandado por Luis Alberto de Herrera. Entre otras medidas disolvió el Parlamento, censuró a la prensa, persiguió opositores, promulgó una nueva Constitución en 1934 y en política internacional se acercó a los países del Eje.

Sus principales medidas económicas buscaron restablecer la rentabilidad del sector ganadero mediante la devaluación de la moneda, la reducción de impuestos y la suba de los precios del ganado pagados por el Frigonal. De todos modos, la falta de condiciones internacionales propicias para impulsar al sector exportador llevó al Estado a ganar protagonismo en la economía mediante el fomento de sectores industriales y la inversión pública. Se profundizó el Contralor de Cambios y la sustitución de importaciones para reducir el déficit comercial; se invirtió en la creación de ANCAP (Administración Nacional de Combustibles, Alcoholes y Portland) en 1935, la empresa estatal encargada de la importación, refinación y distribución de combustibles, y se construyó la represa hidroeléctrica de Rincón del Bonete.

Dada su relevancia económica y política entre 1931 y 1959 es necesario detenerse en el sistema de Contralor de Cambios. Su aprobación a mediados de 1931 fue un resultado directo de los efectos de la crisis internacional en el valor de la moneda nacional, en particular a raíz de los movimientos especulativos que provocaron una devaluación del 70 % entre 1928 y 1931. Su implementación fue progresiva e implicó la administración estatal a través del Banco República del valor del peso, junto con otra serie de medidas orientadas a controlar los pagos de la deuda externa y el comercio exterior (García Repetto, 2014). En una primera etapa, que abarcó de 1931 a 1936, funcionaron cuatro grandes tipos de cambios: el *oficial* que concentraba la transacción de todas las divisas independientemente de su origen; distintas variantes de tipo de cambio especial (*libre especial, compensado, libre dirigido*) orientados a favorecer y/o compensar a sectores específicos; el *negro* que operó entre 1931 y 1933 ante las restricciones para acceder a divisas; y el *libre*, creado en 1934 para combatir el mercado negro, determinado por la compraventa de divisas en el mercado (Bertino

et al., 2006; García Repetto, 2014). Durante esos años el sector exportador fue favorecido a través de tipos de cambio especiales. Entre 1933 y 1934 la dictadura de Terra estableció un tipo de cambio compensado con una prima de 40 % para los bienes de exportación, no obstante lo cual, Finch (2005) destaca que durante esta primera etapa el Contralor de Cambios buscó evitar que el efecto de la devaluación se trasladara totalmente al sector exportador.

En 1936 comienzan las reformas para establecer tratamientos cambiarios diferenciales en un primer antecedente de lo que luego será el sistema de tipo de cambio múltiple. A fines de 1937 el sistema incorpora de forma deliberada objetivos fiscales. Se eliminan los tipos de cambio existentes y se establecen un tipo de *cambio dirigido* comprador y vendedor con un *spread* inicial de 13 %, luego elevado a 25 %. Esa diferencia operó como un “impuesto cambiario”²⁴ hasta 1959 acreditada al Fondo de Diferencias Cambiarias, un organismo bajo control del Poder Ejecutivo que destinó dichos fondos para cubrir gastos y déficits del gobierno, promover sectores productivos y subsidiar bienes de consumo (carne, pan y leche) (Bertino et al., 2006). En 1939 se estableció la paridad legal con el dólar, que sustituyó a la libre esterlina, y se fijó un *spread* de 26 % que formalmente rigió hasta 1959. Finalmente, en 1941 se creó el Contralor de Exportaciones e Importaciones (García Repetto, 2017), un organismo que junto al BROU (Banco de la República Oriental del Uruguay), el banco estatal creado en 1896, pasó a administrar el comercio exterior.

Durante esta segunda etapa los tratamientos cambiarios diferenciales buscaron incidir explícitamente en el desarrollo sectorial, los precios internos y la balanza de pagos (Finch, 2005, p. 105). Como tendencia general, se fijaron tipos de cambio abaratados para “castigar” las exportaciones ganaderas (carne, cueros y lana sin procesar fundamentalmente) y al mismo tiempo abaratar la importación de insumos y bienes de capital necesarios para la industria local. Por otro lado, se fijaron tipos de cambio elevados para “premiar” las exportaciones no tradicionales o más industrializadas y para desestimular la importación de bienes competitivos con la industria local. Sin embargo, el tipo de cambio no podía ser “insensible” a las fluctuaciones de las exportaciones, a riesgo de afectar la viabilidad de todo el sistema. Con base en el análisis de García Repetto (2014), es posible identificar un primer período entre 1937 y 1939 cuando se elevan los tipos de cambio de exportación ante la caída del valor de las exportaciones; un segundo período de 1940 a 1955 cuando se “ancla” el tipo de cambio ante el crecimiento de las exportaciones; y un tercer período de 1956 a 1959 de sucesivas devaluaciones (más de 100 % en total) que sobreviene ante la brusca caída de los

²⁴ Durante su vigencia (1938-1959) los gastos del fondo fueron entre el 10 % y el 20 % de los gastos del Estado (Bertino, Bertoni, y García Repetto, 2006). Un análisis detallado de los usos que tuvo el fondo se puede consultar en el artículo citado.

precios internacionales. El sistema llega a su fin en 1959 con la aprobación de la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria (LRCM) que elimina los tipos de cambio múltiple, establece solo un tipo de cambio comercial y otro financiero, y devalúa la moneda.

La historia del Contralor de Cambios estuvo íntimamente ligada a las formas políticas que tomó la acumulación de capital en dichos años. Como se mencionó, su creación data de la presidencia constitucional de Terra (1931-1933), mientras que sus primeros ajustes orientados a favorecer al sector exportador son implementados durante la dictadura encabezada por el antes presidente constitucional. Por el contrario, la utilización del sistema como un instrumento tributario para captar ingresos de las exportaciones ganaderas y fomentar sectores “no tradicionales” (agricultura e industria local) ocurrió durante el resurgir batllista, conocido como *neobatllismo*, en el contexto de expansión de las exportaciones ganaderas que va de 1943 a 1956.

El fin de la dictadura de Terra comenzó en 1938 con la victoria de Alfredo Baldomir, cuñado y ministro de defensa de Terra, en unas elecciones a las que no concurrieron el batllismo ni los blancos independientes. Baldomir gobernó entre 1938 y 1942, y hacia el final de su mandato protagoniza el llamado “golpe blando”. El golpe disolvió el Parlamento, estableció un consejo de Estado con participación de sectores políticos antes proscritos y habilitó la redacción de una nueva Constitución. Esta se aprobó en un plebiscito a fines de 1942 en simultáneo con las elecciones presidenciales en que Amézaga, otro colorado, resultó electo. De su gobierno destaca la aprobación por ley de los Consejos de Salarios en 1943, un ámbito tripartito de negociación de salarios y condiciones de trabajo que, sin embargo, excluyó a los asalariados agrarios, demostrando una vez más el poder de la burguesía agraria; junto con el alineamiento internacional con los países Aliados, en especial con Estados Unidos.

Con Amézaga se hizo evidente el resurgir batllista como modo de regulación política ante un nuevo *boom* exportador, aunque su auge se produjo durante las dos presidencias de Luis Batlle Berres (1947-1951²⁵, 1955-1959), sobrino de Batlle y Ordóñez. Sus gobiernos se caracterizaron por el fomento de la industria y la agricultura a través de subsidios y tipos de cambio múltiple, a lo que se sumó la nacionalización de los servicios públicos en manos del capital inglés (ferrocarriles, tranvías, abastecimiento de agua) como forma de saldar la deuda contraída por Gran Bretaña durante la segunda guerra. Ente 1943 y 1954 el sector manufacturero creció a razón de 6 % por año,

²⁵ El presidente entre 1951 y 1955 fue Andrés Martínez Trueba, candidato del sector batllista del partido colorado electo por el propio Batlle Berres. Durante su gestión logró aprobar una nueva Constitución en 1952 (la tercera en menos de 20 años), que restableció el gobierno colegiado eliminado con la Constitución de 1934.

el empleo industrial pasó de 11 % a 17,4 % del total de ocupados, al tiempo que el salario real manufacturero creció 3,5 % por año. Los sectores que más crecieron fueron la industria procesadora de alimentos con materias primas nacionales (trigo, lácteos, caña de azúcar y remolacha azucarera), la industria que utiliza materias primas importadas con tipos de cambios preferenciales (industria algodonera, papelera, neumáticos) y la planta de refinamiento de petróleo de ANCAP (Bértola, 1991). Estas políticas modificaron sustancialmente la estructura del PBI. Si entre 1915 y 1930 el sector pecuario representaba el 40 % del PBI y la industria el 24 %, entre 1943 y 1957 el primero cayó a un 20 % mientras que la industria subió a un 37 % del PBI (Bertino y Tajam, 1999).

El sector ganadero perdió área por la expansión agrícola pero creció en producto dinamizado por la expansión de la lechería para el mercado interno y la producción de lana para la exportación, verdadero motor de la bonanza neobatllista. El crecimiento del sector ovino respondió a la mejora de la productividad y al auge de precios que provocó el incremento de la demanda de lana para los ejércitos en la guerra de Corea. Por el contrario, la carne vacuna redujo su peso en las exportaciones al tiempo que creció su consumo doméstico (pasó de 51 % a 80 % a fines de la década del cincuenta) como resultado de la mejora salarial y los subsidios al consumo. Este cambio provocó una caída de 50 % de la faena en la industria frigorífica de exportación, mientras que se expandió la faena en establecimientos de menor tamaño para el abasto del mercado interno (Bértola, 1991). La agricultura fue promovida a través de *precios sostén* financiados con el Fondo de Diferencias Cambiarias. El área sembrada creció un 60 %, en especial a partir de la expansión del trigo, que abasteció toda la demanda interna y exportó saldos durante la década del 50, y de lino, que exportó buena parte de su producción en un contexto de altos precios internacionales.

Sin embargo, la ISI uruguaya se agotó hacia mediados de la década del cincuenta²⁶ en el marco de una crisis del conjunto de la economía. Esta provocó una nueva crisis del batllismo que comenzó con su derrota electoral en 1958 a manos de una alianza entre el Partido Nacional y el movimiento ruralista encabezado por Benito Nardone (Jacob, 2018). Para este desenlace contribuyó la caída de los precios internacionales, en especial de la lana, que luego del *boom* de 1950-1951 cayeron por la

26 Este temprano agotamiento del proyecto de sustitución de importaciones ha sido tema recurrente en la literatura nacional. Bértola (1991) identifica a: (i) los enfoques estructuralistas (CIDE, Faroppa), que ponen el acento en el agotamiento de la sustitución de importaciones de bienes consumo junto a la estrechez del mercado interno que impidió la inversión en bienes de capital; (ii) las tesis liberales (de raíz “fisiocrática”), para las cuales la industria artificial estranguló al sector agrario; (iii) los enfoques dependencistas (IECON), para los cuales el agro impuso un límite cuantitativo a la ISI (falta de recursos), pero la clave cualitativa estuvo en la condición dependiente del Uruguay; y (iv) el enfoque del propio Bértola (1991, p. 275), para quien la clave está en las dinámicas institucionales específicas del Uruguay, las que se centraron en la producción de bienes *ricardianos* con tecnología importada sin desarrollar endógenamente un sector productor de medios de producción y tecnología.

expansión de la oferta mundial. Se produjo un acelerado deterioro de los términos de intercambio, que no pudo ser compensado “con productividad” dada la profundización del estancamiento agropecuario. La crisis del sector exportador hizo imposible sostener la política de transferencias, que permitía importar bienes de capital y materias primas no producidas a nivel nacional, a lo que se sumó el agotamiento de la capacidad de sustituir importaciones de una industria que chocó con los límites del mercado interno (Bértola, 1991; Finch, 2005).

Finch (2005) denomina al largo período que va de 1955 a 1970, fecha que se podría ampliar hasta 1973, como el fin del Estado batllista, lo que en sus términos significa el fin de la autonomía relativa del Estado con respecto al poder económico. El inicio del fin fue su derrota electoral en 1958, interrumpiendo casi cien años de presencia continua del Partido Colorado en el Estado, porque hasta los dictadores vinieron de este partido. La principal innovación política del nuevo gobierno encabezado por Herrera y Nardone fue la eliminación del Contralor de Cambios con la aprobación a fines de 1959 de la Reforma Cambiaria y Monetaria (Ley 12.670) y la firma de la primera carta intención con el FMI. La reforma unificó y liberalizó el mercado cambiario, provocando una devaluación del peso de 170 % en 1960, al tiempo que introdujo impuestos a las exportaciones (detracciones)²⁷ y a las importaciones (sobrecargos) para evitar que la devaluación fuera apropiada íntegramente por los exportadores. Se preveía que fueran impuestos transitorios, pero se terminaron utilizando hasta la década del setenta.

La crisis económica del período, que comenzó en 1955, se caracterizó por caída en el volumen de exportaciones, déficit sostenido de la balanza de pagos, déficit fiscal, caída en las reservas internacionales, incremento de la deuda externa y escalada inflacionaria (Finch, 2005, pp. 243–268). Si entre 1945 y 1955 el PBI creció a una tasa 3,4 % por año, en la década posterior se mantuvo prácticamente estacando, al punto que el PBI/cápita en 1970 fue menor que en 1955. El desempleo trepó al 10 % en 1963, cuando en 1955 no superaba el 3 %, esto sin contar la población empleada por el Estado para paliar el desempleo. El aumento del empleo público incrementó el gasto estatal, lo que sumado a la reducción de los ingresos fiscales por la retracción de la actividad económica produjo sendos déficits fiscales. Este se enfrentó con endeudamiento externo hacia comienzos de la década y con la emisión de moneda que, ante el estancamiento sostenido de la producción de mercancías, disparó la inflación²⁸. Esta, más la falta de rentabilidad en el agro y la

27 Los rubros afectados por las detracciones fueron principalmente la carne vacuna, la lana y los cueros con tasas variables entre 1 % y 50 % a criterio del Poder Ejecutivo.

28 Si entre 1945 y 1955 la inflación acumulada fue de 120 %, entre 1955 y 1965 fue de 922 % y entre 1965 y 1975 fue de 14.320 % (FCS, 2018).

industria, propiciaron fuertes “corridas” especulativas contra la moneda que, entre otras consecuencias, provocaron un *crack* bancario en 1965 y una importante fuga de capitales estimada en un 20 % de las exportaciones de bienes para el período 1962-1967 (IECON, 1969).

Entre los sectores más afectados estuvieron la industria frigorífica y lanera (conocidas como *barracas*). Entre otros hechos se fusionan los frigoríficos Swift, Nacional y Castro bajo el nombre de EFCSA, se eliminó el monopolio estatal para el abasto interno de carne vacuna y se retiraron las industrias laneras extranjeras. Estos cambios produjeron un “regreso” de la carne como principal rubro exportador, luego de dos décadas de dominio lanero. La agricultura se retrajo desde mediados de la década del cincuenta con la eliminación de la regulación de precios. La producción de trigo cayó casi 80 % entre 1955 y 1960, obligando al gobierno a prohibir las exportaciones e intervenir todo el complejo para garantizar el abasto interno (Bértola, 1991).

La crisis provocó a su vez una avidez por diagnósticos estructurales para explicar sus causas e identificar las reformas necesarias para recuperar la senda de crecimiento. La creación en 1960 de la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE) fue la mejor expresión de esa necesidad, que un año después encontró eco internacional en la recién creada Alianza para el Progreso (ver apartado 2.2.1). Inspirada por la primera ola de informes de la CEPAL, la CIDE señaló al estancamiento agropecuario como el principal problema económico del país. A su juicio, este era consecuencia de la estructura agraria, el binomio *latifundio-minifundio*, que desestimulaba la inversión en los establecimientos ganaderos de mayor tamaño por el predominio de una racionalidad rentista y en los de menor tamaño por problemas de escala. La solución estaba entonces en una reforma agraria que promoviera el desarrollo de las fuerzas productivas mediante una suerte de *vía farmer* a la uruguaya.

La reforma agraria nunca se aprobó²⁹. Por el contrario, las décadas posteriores evidenciaron la consolidación de la propiedad de los terratenientes. No es objeto de este capítulo ahondar en los motivos de este bloqueo pero, como surge del desarrollo histórico presentado hasta aquí, el “arreglo” de las estructuras agrarias implicaba avanzar sobre la propiedad privada del suelo agrario, algo que el batllismo y menos el partido Nacional y el “partido militar” podían expresar, en tanto partidos organizados para administrar los flujos de renta agraria, no para su estatización.

29 Por más que la reforma agraria no tuvo andamiaje, parte de las recomendaciones de la CIDE se recogieron en la Constitución de 1966, como la creación del Banco Central del Uruguay (BCU) y la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), en la ley de vivienda aprobada en 1968 y en la creación del impuesto a la productividad mínima agropecuaria (IMPROME), también de 1968.

De hecho, es posible formular la hipótesis de que el importante desarrollo organizativo de la clase obrera durante la década del sesenta expresó la expansión de un sujeto que portaba la posibilidad de resolver el “problema agrario” mediante la nacionalización del suelo, la banca y el comercio exterior, posibilidad que fue obturada por la dictadura que comenzó en 1973. Entre los principales hitos de ese período se encuentra la unificación gremial de la clase obrera sindicalizada en 1966 con la creación del Plenario Intersindical de Trabajadores (PIT), la expansión de organizaciones estudiantiles y el crecimiento cuantitativo y organizativo de diferentes partidos obreros como el Partido Comunista, el Partido Socialista y el Movimiento de Liberación Nacional (MLN)-Tupamaros. Mientras los dos primeros optaron por la vía electoral, cuya mayor expresión fue la creación en 1971 del Frente Amplio (FA), una coalición que incluyó a sectores de la burguesía local que venían de los partidos Colorado y Nacional y reclamaban el regreso a las políticas de contención típicas del batllismo, el MLN apostó a la lucha armada a través de una guerrilla urbana.

A pesar de los diagnósticos, las reformas implementadas y los acuerdos con el FMI, los dos gobiernos consecutivos del Partido Nacional (1959-1966) no lograron resolver la crisis. Su rápido agotamiento provocó el retorno al gobierno del Partido Colorado en las elecciones de 1966. En estas resultó vencedora la fórmula Gestido – Pacheco Areco (1967-1971), del sector opositor a Luis Batlle Berres, y se aprobó una nueva reforma constitucional que centralizó el poder en el presidente con la eliminación del colegiado. Sin embargo, a pesar del retorno de los colorados al poder, ya no existían bases materiales para impulsar un tercer batllismo. Esto quedó en evidencia cuando, a pocos meses de iniciada la presidencia de Gestido, varios ministros batllistas renunciaron por diferencias con el rumbo del gobierno. Esta tendencia se reforzó a *posteriori* de la muerte de Gestido en diciembre de 1967, que dejó la presidencia en manos de Pacheco Areco, quien conformó un gobierno con representantes directos de la burguesía local e implementó una severa política de ajuste salarial y represión sindical.

El ajuste salarial no era fácil de procesar ya que los mecanismos de negociación colectiva permitían recuperar regularmente el poder de compra perdido por la inflación, provocando lo que se conoce como la “espiral precios-salarios” (Notaro, 1984, Capítulo 1). La primera medida radical en ese sentido fue la congelación de precios y salarios a mediados de 1968, y la creación de la Comisión de Precios e Ingresos (COPRIN) en sustitución de los Consejos de Salarios. Esta medida buscó contener una inflación anual acumulada que llegó a 180 %. La resistencia que provocó la medida, que implicaba desindexar los salarios de la inflación, se tradujo en un incremento de la movilización

sindical y estudiantil, a la que se sumó el crecimiento de las acciones armadas de los Tupamaros. En este contexto, el gobierno recurrió a la represión sistemática de libertades civiles gobernando con medidas prontas de seguridad³⁰ de forma casi ininterrumpida hasta 1971.

La congelación de salarios, junto con una devaluación del peso de 265 % entre 1966 y 1968, devolvieron rentabilidad a los propietarios agrarios. Este nuevo escenario hizo posible retomar el crecimiento económico y de las exportaciones, que se expandieron un 40 % en dólares corrientes de 1967 a 1970 aprovechando buenos precios internacionales. Al mismo tiempo, las medidas lograron bajar la inflación a un 16 % hacia 1970 (Finch, 2005) y reducir coyunturalmente el salario real (Notaro, 1984). Sin embargo, la bonanza se esfumó hacia 1971 ligado a la sobrevaluación del peso y al desequilibrio de las cuentas públicas en el contexto de las elecciones que ganó Juan María Bordaberry (1972-1973), el candidato impulsado por Pacheco Areco.

La crisis se hizo evidente al inicio del gobierno de Bordaberry con la devaluación de la moneda y el retorno de la inflación, evidenciando que las soluciones de Pacheco Areco fueron solo coyunturales. Esta se produjo en un contexto de creciente protagonismo de las fuerzas armadas, que en 1971 asumieron tareas de seguridad interna, en especial para combatir a la guerrilla, la que fue totalmente desarticulada en 1972. Estas acciones incrementaron su legitimidad como el “partido del ajuste”, dada la incapacidad de los partidos políticos tradicionales para resolver una crisis económica y social que llevaba más de 15 años y la expansión de las organizaciones de trabajadores a nivel social (sindicatos, organizaciones estudiantiles), militar (guerrillas urbanas) y político (Frente Amplio). De este modo, las condiciones estaban dadas para un golpe de Estado militar que, al igual que en otros países de la región, contaban con el activo apoyo del gobierno de los Estados Unidos.

1.6. Dictadura y neoliberalismo en Uruguay (1973-2004)

Como en 1933, el golpe fue encabezado por el hasta entonces presidente constitucional, Juan María Bordaberry. En febrero de 1973 este había conformado el Consejo de Seguridad Nacional (COSENA) que integró a las fuerzas armadas a la gestión del gobierno, en junio disolvió el Parlamento y comenzó la ilegalización de organizaciones sociales y políticas, junto con la persecución, encarcelamiento, tortura y asesinato de dirigentes políticos y sociales. La gestión del

³⁰ Las medidas prontas de seguridad son poderes de emergencia previstos en la constitución (desde 1830) que habilitan al Poder Ejecutivo a suspender garantías constitucionales ante casos graves e imprevistos de ataque exterior o conmoción interior.

Estado se procesó mediante un Consejo de Estado, que integró civiles al gobierno, en particular para la gestión de la economía (Yaffé, 2010). Para Finch (2005, p. 37) el principal objetivo de la dictadura fue destruir el Estado batllista.

En una primera etapa las medidas económicas del gobierno militar se basaron en el Plan Nacional de Desarrollo 1973-1977³¹ que ponía el énfasis en el rol de los precios y la iniciativa empresarial como rectores de la economía, en contraposición al intervencionismo estatal. Se desreguló el sector financiero, se profundizó la desindexación salarial a través del COPRIN, se contuvo el gasto público, se promovieron las inversiones nacionales y extranjeras mediante la ley de Inversiones Extranjeras, de Promoción Industrial y el Plan Pesquero, todas de 1974, y se puso foco en la promoción de las exportaciones “no tradicionales” mediante reintegros, una consecuencia de la caída de los precios de la carne y el cierre del mercado europeo para este producto. De todos modos, hasta 1978 el Estado siguió teniendo participación activa en la regulación de buena parte de los precios, incluidos los salarios, así como controló las tasas de interés y los ritmos de devaluación de la moneda (Finch, 2005; Notaro, 1984).

En materia financiera las medidas procuraron liberar las transacciones en dólares y desregular la actividad bancaria, facilitando la creación de un mercado de capitales abierto con diversas inversiones en cartera y depósitos de extranjeros (de Argentina y Brasil especialmente). Se liberalizó el mercado de cambios, aunque el gobierno utilizó un tipo de cambio comercial administrado para equilibrar la competitividad exportadora con la inflación y un tipo de cambio financiero que operó con “flotación sucia” (Notaro, 1984). En mayo de 1975 se aprobó la libre convertibilidad del peso y se liberó el movimiento de capitales desde y hacia el país y en 1976 se eliminó el curso forzoso del peso y el tope de moneda extranjera de los bancos (Yaffé, 2010). El resultado de estas medidas fue la afluencia de dólares, en un contexto de bajas tasas de interés internacionales, que posibilitaron cubrir los déficit de cuenta corriente, provocado por el fuerte crecimiento de las importaciones, y financiar el gasto público.

En cuanto a las exportaciones, inicialmente se previó impulsar las ganaderas, aprovechando los altos precios de 1972-1974. Sin embargo, su caída llevó a promover las llamadas exportaciones “no tradicionales”: derivados del cuero, lácteos, arroz, cebada malteada, cítricos, pescado, textiles. Estas crecieron fuertemente hacia finales de la década, en buena medida gracias a los acuerdos

31 Elaborado por la OPP en 1972, el Plan Nacional de Desarrollo 1973-1977 (OPP, 1977) fue aprobado por el gobierno en abril de 1973, dos meses antes del golpe de Estado. Para un mayor desarrollo ver el apartado 2.2.4.

comerciales que el gobierno militar firmó con Argentina (PEC) y Brasil (CAUCE) en 1974 y 1975, respectivamente (Finch, 2005). Estos acuerdos volvieron a la región el principal socio comercial del país, a lo que se sumó que fue el origen de crecientes flujos de inversión directa y en cartera. De este modo, la dictadura militar procesó una fuerte articulación de la economía uruguaya con sus vecinos, cuyos ciclos de acumulación de capital se volvieron determinantes de los ciclos internos.

Las medidas enumeradas permitieron recuperar el crecimiento económico con una tasa anual de 2,8 % entre 1973 y 1978, para lo cual fue clave la reducción de 30 % del salario real. Otro rasgo saliente del período fue el crecimiento de la inversión pública en obras de infraestructura para la provisión de energía, transporte y comunicaciones, siendo la represa binacional de Salto Grande la obra más importante, seguida de los dos puentes internacionales sobre el río Uruguay.

Sin embargo, las medidas de política económica no pudieron contener la inflación, lo que provocó un cambio hacia mediados de 1978 mediante el cual se priorizó la contención de precios por sobre el crecimiento de las exportaciones. Se incrementaron los atractivos para el arribo de inversión extranjera, para lo cual se estableció una política cambiaria con un tipo único fijado mediante anuncios anticipados del precio de la divisa conocida como la *tablita*, la principal protagonista de la política económica entre 1978 y 1982 (Finch, 2005, pp. 282–294). Junto a esta, se introdujeron otras medidas para incrementar la liberalización de la economía. Se eliminaron los encajes obligatorios para la banca privada, se desregularon completamente las tasas de interés y se eliminó el Impuesto Único a las Actividades Bancarias, todo lo que provocó un fuerte crecimiento de la actividad bancaria. También se redujeron los reintegros para las exportaciones y los aranceles a las importaciones, se tendió a eliminar el crédito promocional, se dejaron de regular los precios de la mayoría de los bienes, incluyendo los precios del ganado y la carne (regulados desde 1929), y se cerró el Frigonal. Asimismo, se procesó una reforma tributaria que incrementó el IVA, eliminó el IMPROME y redujo los aportes patronales a la seguridad social (Notaro, 1984).

Las medidas fueron inicialmente exitosas en impulsar el crecimiento del PBI y reducir el desempleo. Por el contrario, la *tablita* no logró contener la inflación (que siguió horadando los salarios), al tiempo que provocó un *boom* de importaciones abaratadas por el atraso cambiario y la reducción arancelaria, lo que se tradujo en un severo déficit comercial. El desestímulo a las exportaciones, el crecimiento de las importaciones, la sobrevaluación del peso y las altas tasas de interés fueron todas medidas con efectos negativos en el crecimiento económico. La agudización del déficit comercial se cubrió entre 1980 y 1981 con préstamos internacionales, aunque el

estancamiento de la actividad económica, la devaluación en Argentina (motor de la inversión residencial, el turismo y los depósitos de no residentes³² en los años previos) y la suba de las tasas de interés internacionales pusieron en jaque la estrategia cambiaria. A pesar de que el gobierno se siguió endeudando durante 1982, el desenlace se produjo en noviembre cuando el Banco Central se quedó sin dólares para sostener el cronograma de cotizaciones y liberó el tipo de cambio provocando una devaluación de 133 %, episodio conocido como el quiebre de la *tablita*.

La devaluación aceleró el colapso económico, entre otros motivos porque buena parte del creciente endeudamiento privado estaba en dólares. Entre 1981 y 1984 el PBI cayó 20 %, se produjo una fuerte emigración de capitales, las importaciones cayeron a la mitad, el salario real cayó otro 30 % y se incrementó significativamente el déficit fiscal (9 % en 1982). El costo financiero de la crisis se socializó, en una operación avalada por el FMI, mediante la compra de carteras de morosos de la banca privada por el Banco Central, a cambio de lo cual el gobierno recibió nuevos préstamos de las casas matrices³³ y liquidó parte de sus reservas de oro (Finch, 2005). La crisis aceleró el fin de la dictadura, que venía de su primera derrota política en 1980 cuando fue rechazada en un plebiscito su propuesta de reforma constitucional. Entre 1983 y 1984 militares y partidos políticos negocian el retorno a la democracia constitucional, en el conocido como “pacto del Club Naval”. Se acuerda la convocatoria a elecciones para fines de 1984 con candidatos y partidos proscritos que permitiesen la victoria de un candidato aceptable para los militares.

En su conjunto, la dictadura militar logró recuperar el crecimiento económico luego de casi veinte años de estancamiento, aunque la severa crisis de 1982-1984 evidenció que sus bases eran sumamente endeblés. Los militares dejaron un país “quebrado” y con un alto nivel de endeudamiento³⁴, que recién en 1991 recuperó el nivel de PBI per cápita de 1981, en la versión uruguaya de la “década perdida” latinoamericana. En lo único en que la dictadura fue realmente exitosa fue en reducir el costo laboral. Medido por el índice de salario real del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre 1971 y 1984 el salario real cayó un 60 %, lo que entre otros efectos provocó

32 Los depósitos de no residentes en el sistema bancario local llegaron a representar el 33 % del total de los depósitos en moneda nacional y el 47 % del total de los de moneda extranjera, cuando en 1973 estos porcentajes eran de 2 % y 15 % (Yaffé, 2010).

33 El BCU adquirió las carteras de deudores incobrables de cinco bancos nacionales por USD 386 millones para que fueran adquiridos por instituciones bancarias extranjeras y otra lista de deudores incobrables de dieciocho bancos privados por USD 215 millones, a cambio de lo cual recibió préstamos de estos bancos por USD 540 millones (Yaffé, 2010). De esta forma, el Estado uruguayo incrementó su pasivo en un 100 % con respecto a 1981.

34 El endeudamiento externo bruto (público y privado) pasó de 478 millones a 3.919 millones de dólares entre 1973 y 1985 (MOxLAD, 2018).

una extensión de la jornada laboral familiar, por el incremento de la participación femenina en el mercado de trabajo, y una emigración neta de cerca del 10 % de la población.

El retorno a la democracia se concretó con la victoria del colorado Julio María Sanguinetti en las elecciones de 1984. Sus dos presidencias (1985-1990, 1995-2000), junto con la del blanco Luis Alberto Lacalle (1990-1995) y la del también colorado Jorge Batlle (2000-2005), estructuran dos décadas que, más allá de matices, pautaron la profundización de reformas de corte neoliberal iniciadas durante la dictadura, ahora bajo la inspiración de las reformas estructurales del llamado *Consenso de Washington*, en especial de 1990 en adelante.

Si el primer gobierno de Sanguinetti (1985-1990) se caracterizó por la recuperación económica dinamizada por el crecimiento de las exportaciones hacia la región, el abaratamiento de la fuerza de trabajo producido hacia el fin de la dictadura y el aprovechamiento de la capacidad instalada, será con el gobierno de Lacalle que se profundicen las reformas neoliberales. En 1990, y hasta 2005, se dejaron de convocar los Consejos de Salario, impulsando la negociación bi-partita y la desindexación de los salarios de la inflación. Su efecto fue la casi congelación del salario real durante la década del noventa en un contexto de crecimiento económico. Se profundizó la apertura comercial con la firma en 1991 del tratado del MERCOSUR con Argentina, Brasil y Paraguay, un acuerdo que sintetizó y amplió los tratados bilaterales firmados en la década del setenta con Argentina y Brasil. Durante la administración de Lacalle se privatizó parcialmente la aerolínea de bandera y se desregularon sectores como los correos, los puertos, la telefonía móvil y los seguros, aunque quedó por el camino el intento de privatizar las empresas públicas y eliminar monopolios estatales (luz, agua, refinación de petróleo, telefonía) por la resistencia que opusieron el movimiento sindical y el Frente Amplio mediante diversos plebiscitos (Olesker, 2001).

Durante la segunda presidencia de Sanguinetti un amplio acuerdo de gobierno con el Partido Nacional hizo posible dos reformas claves aprobadas en 1996: la reforma y privatización parcial de la seguridad social y la reforma de varios artículos de la Constitución de 1966 referidos al proceso electoral. El cambio más relevante fue la introducción del balotaje que, en las elecciones de 1999, impidió la victoria del Frente Amplio³⁵.

35 Hasta las elecciones de 1994 resultaba electo Presidente de la República el candidato más votado del partido más votado. En 1999 el FA fue el partido político con mayor votación en la primera vuelta de las elecciones. Sin embargo, en el balotaje una alianza entre el partido nacional y colorado permitió la victoria de este último.

En su conjunto, las reformas generaron condiciones para la acumulación de capital hasta 1998 inclusive. El MERCOSUR profundizó la inserción exportadora en la región, al tiempo que provocó un incremento de las importaciones por la reducción arancelaria³⁶, a lo que se sumó desde 1990 una política cambiaria con una banda de flotación que buscó contener la inflación y provocó una progresiva apreciación de la moneda. El resultado en el largo plazo fue perjudicial para el sector primario exportador y para la industria manufacturera local que vieron reducida su participación en el PBI profundizando la desestructuración del entramado industrial no vinculado con las cadenas agro-exportadoras (Olesker, 2001). La excepción fueron los sectores que lograron condiciones preferenciales de inserción en los mercados regionales (lácteos, químicos, arroz), los que crecieron hasta que las devaluaciones en Brasil (1999) y Argentina (2001) produjeron su contracción. Por su parte, la ganadería superó un estancamiento en los índices de productividad de casi 80 años, al tiempo que se expandió el sector forestal con inversiones extranjeras dinamizadas por la Ley Forestal de 1987 que estableció beneficios fiscales y subsidios para el sector.

En un contexto de bajos precios internacionales de los *commodities*, la política comercial y cambiaria produjo un severo déficit de la balanza comercial durante la década de 1990. El mismo se palió con el ingreso de capital extranjero, facilitado por la firma de acuerdos en el marco del plan Brady, sobre todo mediante empréstitos internacionales, emisión de bonos y depósitos bancarios e IED en viviendas de no residentes (de origen argentino fundamentalmente). Al desequilibrio externo se le sumó el fiscal, presionado por el mayor peso de los intereses de deuda y el déficit de la seguridad social. El déficit fiscal fue particularmente severo durante los años electorales (1989, 1994, 1999), cuya consecuencia fueron sendos ajustes fiscales en 1990, 1995 y 2000-2002, los que se tradujeron en mayores impuestos al consumo y los sueldos (Finch, 2005, Capítulo 9).

Las reformas neoliberales permitieron tasas aceptables de crecimiento económico entre 1990 y 1998, con excepción de 1995. Sin embargo, una vez más sus bases demostraron ser endebles. En 1999 se inició una crisis cuyo epicentro fue la devaluación de mediados de 2002. En ese período el PBI se contrajo un 15 %, las exportaciones se redujeron un 33 % en dólares corrientes y el salario real se retrajo un 22 % si se toma el período 1998-2004, al tiempo que el desempleo, la emigración y la pobreza alcanzaron niveles históricos³⁷. Este descalabro socio-económico erosionó severamente

36 Con excepción de los bienes protegidos por cada país, se tendió a la eliminación de aranceles internos y al establecimiento de un arancel externo común, menor que en décadas anteriores. Por ejemplo, en 1979 los artículos de consumo final extra MERCOSUR tenían aranceles de 76-166 % y en 1994 de 20 % (Finch, 2005).

37 Con la metodología 2006 del INE la población bajo la línea de pobreza alcanzó un pico de 39,9 % en 2004 (INE, 2018), mientras que la emigración neta del período 1985-2004 se ha estimado en 207.000 personas (6 % de la población de 2004) (Vigorito y Pellegrino, 2005)

la legitimidad de los Partidos Colorado y Nacional, lo que fue capitalizado por el FA que ganó las elecciones de 2004, dando inicio a la era *progresista* en Uruguay (Oyhantçabal, 2019).

1.7. La primavera progresista (2005-2014)³⁸

Los gobiernos del Frente Amplio abarcan las dos presidencias de Tabaré Vázquez (2005-2010, 2015-2020) y una de José Mujica (2010-2015), los tres con mayoría absoluta en ambas cámaras del Parlamento. De todos modos, aquí se abordan solamente los primeros dos gobiernos dado el período que abarca esta investigación. El ascenso del FA al gobierno resultó tanto de la crisis de los partidos tradicionales, en particular el Colorado que en 2004 obtuvo el peor resultado electoral de su historia, como de un contexto internacional que posibilitó un ciclo de crecimiento económico y salarial solo comparable con el segundo batllismo. Entre algunos hechos salientes del período destacan la expansión de los precios de los *commodities*, que dinamizaron un crecimiento de 300 % de las exportaciones entre 2003 y 2014, y la alta liquidez internacional, ligada a la baja de las tasas de interés en Estados Unidos, que permitió el arribo de capital extranjero bajo la forma de empréstitos e IED.

Estas nuevas condiciones propiciaron un crecimiento del PBI a tasas de 5 % por año entre 2005 y 2014, contrastando con el magro 2 % anual del período 1973-2004. La inversión, medida a través de su peso en el PBI, pasó en el mismo período de un promedio de 16,6 % a uno de 20,3 %. El componente que marcó la diferencia en términos históricos fue el salto en la IED. Esta pasó de 0,8 % a 6 % del PBI comparando 1983-2004 con 2005-2014, y acumuló 19.853 millones de dólares, de los cuales 61 % correspondió a aportes de capital externo. Asimismo, el ciclo expansivo permitió reconfigurar el perfil del endeudamiento, con la reducción del peso de la deuda en el PBI, el incremento de la deuda en moneda nacional, la prolongación de los plazos de vencimiento y la sustitución de acreedores multilaterales por acreedores privados.

La actividad agropecuaria se expandió, en especial a partir del crecimiento de la forestación y la soja, rubros de orientación plenamente exportadora, que pasaron a ocupar cerca del 15 % de la superficie agropecuaria. Esta expansión se procesó a costa de la reducción del área ganadera que, no obstante, elevó sus stocks por la mejora de la productividad física (Piñeiro y Moraes, 2008). Este crecimiento fue dinamizado por importantes inversiones que incluyeron dos plantas de celulosa de

³⁸ El análisis que aquí se presenta está más desarrollado en un artículo del autor (Oyhantçabal, 2019).

capitales extranjeros (Botnia en 2007 y Montes del Plata en 2014), infraestructura para el almacenaje de granos, y maquinaria agrícola y forestal. Hay que sumar además las inversiones públicas en infraestructura vial, de comunicaciones y energía, y la inversión privada en parques de energía eólica y en construcción residencial, en este último caso nuevamente con predominio de capitales argentinos. Sin implicar formación bruta de capital, sino mero cambio de propiedad, destacó también la compra de frigoríficos y molinos de arroz nacionales por capitales extranjeros.

En este nuevo contexto, y a diferencia de lo ocurrido entre 1973 y 2004, la acumulación de capital permitió un fuerte crecimiento del salario directo e indirecto (gasto público). El salario real medido por el INE creció más de 50 % de 2004 a 2014, y un 18,3 % con respecto a 1999. El desempleo se redujo a un mínimo de 6,3 % en 2011, la informalidad bajó de 38 % a 28 %, mientras que el gasto público social se elevó un 91 % en términos reales entre 2004 y 2012. Esta expansión del poder de compra de los salarios, sumada a las transferencias monetarias directas, redujeron el porcentaje de población bajo la línea de pobreza a 10,1 % en 2014, 29 puntos porcentuales menos que en 2002.

Esta fase expansiva tomó forma en una serie de políticas que articularon fomento de la inversión privada con políticas de crecimiento salarial. Las políticas macroeconómicas se orientaron a la contención de la inflación, que tendió a ubicarse en un dígito en todo el período; la administración de un tipo de cambio flexible que tendió a la sobrevaluación del peso; la reducción del déficit fiscal posibilitado por la simplificación del sistema tributario, la reducción de la evasión impositiva y el incremento de la recaudación; y una gestión de deuda que permitió acceder casi sin restricciones al endeudamiento externo e interno. Asimismo, para fomentar la inversión interna y externa, se recurrió a leyes del período anterior y se aprobaron nuevas leyes y decretos.

El crecimiento salarial se potenció con la convocatoria a los Consejos de Salarios con pautas orientadas a recuperar la pérdida salarial del período 1999-2002, se incrementó el salario mínimo nacional más de 100 % en términos reales y se aprobaron diversas leyes³⁹ para regular la actividad laboral y fomentar la sindicalización. Todas estas medidas colaboraron en elevar la tasa de afiliación sindical a un 40 % del total de asalariados (400.000 trabajadores), contra el 10 % de comienzos de la década del 2000. También se implementaron políticas de transferencia directa de ingresos coordinadas por el novel Ministerio de Desarrollo Social (MIDES). En su conjunto, estas

³⁹ Destacan entre otras leyes específicas para regular la actividad laboral de trabajadoras domésticas y asalariados rurales, la Ley de Libertad Sindical (2005) que incrementó la protección de la actividad sindical, una nueva Ley de Negociación Colectiva (2009) que estableció la convocatoria obligatoria a los consejos de salarios, y la Ley de Responsabilidad Penal Empresarial (2014) que penaliza hasta con prisión a aquellos empresarios que incumplen las normativas de seguridad laboral.

políticas expandieron el gasto público, tanto social como general, lo que a su vez estuvo asociado a la suba en la presión tributaria de 21,6 % en el 2000 a 27 % en el 2014. Este incremento se explica por la reducción de la evasión fiscal y la reforma tributaria aprobada en 2007, en particular con la introducción del Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF) que elevó la presión tributaria sobre los salarios y las pasividades más elevadas.

Dado este dinamismo en los indicadores económicos y sociales, no es de extrañar que el FA haya vuelto a ganar la presidencia con mayoría en ambas cámaras del Parlamento en las elecciones de 2009 y 2014.

1.8. Síntesis del capítulo

Del recorrido realizado en este capítulo interesa destacar algunos rasgos de la formación económica de la sociedad uruguaya. En primer lugar, Uruguay, y antes la Banda Oriental, es un territorio constituido por la propia expansión de la acumulación mundial de capital. No hubo, a diferencia de otros procesos nacionales en Latinoamérica, un proceso de inserción o integración al capitalismo global, sino que en sí este espacio nacional fue su resultado. En segundo lugar, esta constitución estuvo pautaada desde su inicio hasta la actualidad por la producción de mercancías agrarias para el mercado mundial. No ha sido ni es un país que aloja capitales industriales que desarrollan innovaciones en la frontera del conocimiento, así como tampoco compite en el mundo por tener contingentes de fuerza de trabajo ultra-barata. En tercer lugar, las formas en que esta “función” se ha realizado ha cambiado con el tiempo, primero como parte del sistema colonial español, y desde 1830 con diversas variantes políticas como Estado independiente. Sin embargo, el contenido no ha tenido grandes modificaciones: Uruguay sigue siendo a comienzos del siglo XXI un país determinado por la producción de mercancías agrarias para el mundo. En cuarto lugar, quedó en evidencia la estrecha relación entre los ciclos económicos y los ciclos políticos. En el siglo XIX las guerras civiles fueron la forma de resolver las crisis de sobreacumulación, las dictaduras de Latorre y Santos fueron la forma necesaria para el despegue en el desarrollo de las fuerzas productivas ganaderas. Ya en el siglo XX y XXI, los tres grandes *momentos reformistas*, los dos batllismos y el progresismo, fueron posibles en un contexto de expansión de la actividad agraria, del mismo modo que los frenos y ajustes que los sucedieron derivaron del agotamiento de la bonanza que antes los había impulsado.

La evidencia histórica enumerada, basada en la literatura especializada, da indicios de la centralidad de la renta del suelo agraria en Uruguay, por más que esta no esté jerarquizada en los análisis predominantes ni existan cálculos de su evolución en el tiempo. Sin embargo, antes de pasar a su análisis histórico-concreto entre 1955 y 2014, es necesario detenerse en las interpretaciones que se han ensayado para explicar la particularidad de las sociedades latinoamericanas, y de Uruguay en particular, en la medida que todo proceso de conocimiento parte y a su vez es resultado de sus antecedentes inmediatos.

CAPÍTULO 2. ENFOQUES SOBRE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN AMÉRICA LATINA

Este capítulo se propone recorrer las interpretaciones predominantes sobre la formación económica latinoamericana en el concierto internacional y nacional. Se trata de un “estado del arte” sintético que busca ubicar las principales interpretaciones ensayadas sobre las economías latinoamericanas, con especial énfasis en aquellas que han abordado el rol de estos países en la dinámica global del capitalismo, considerando la división internacional del trabajo y los ciclos de apropiación de renta del suelo.

La revisión de enfoques generales sobre Latinoamérica se justifica, en primer lugar, porque las características particulares del Uruguay no escapan de las tendencias generales del continente y, en segundo lugar, porque como el propio análisis evidenciará las formulaciones realizadas sobre el proceso económico uruguayo han estado influidas, o fueron parte, de los enfoques generales. De este modo, aunque se trate del análisis concreto de una economía nacional, esta investigación embona con la agenda de los estudios latinoamericanos, en tanto punto de partida y de llegada, lo que permitirá poner “en diálogo” al caso uruguayo en un contexto más amplio.

En lo que hace a los enfoques generales, se revisarán los aportes de la escuela *estructuralista*, de la *dependencia*, con énfasis en la obra de Marini, y en el novel enfoque de la *unidad mundial* desarrollado en los últimos veinte años por Iñigo Carrera. Es importante aclarar que la revisión no pretende agotar los antecedentes sobre el tema, sino que se decidió jerarquizar a aquellos autores y corrientes más influyentes y/o relevantes para esta investigación⁴⁰. En el caso de los estudios específicos sobre Uruguay, se abordan tres grandes reflexiones desarrolladas en la década de 1960 influenciadas por la escuela *estructuralista*, *dependentista* y el enfoque de Methol Ferré que puso la renta del suelo en el centro de su explicación, a los que se agregaron los dos enfoques dominantes en las últimas cuatro décadas: los de inspiración *neoliberal*, que ganaron impulso en la década de 1970, y los de inspiración *(neo)institucionalista*, que ganaron peso desde fines de la década de 1980.

40 Solo a modo de ejemplo, no se incluyó en la revisión el enfoque del *sistema mundo* inspirado en Wallerstein (Gandarilla Salgado, Jalife-Rahme, Ceceña, Borón, y Bruckmann, 2016) ni la copiosa bibliografía reciente que aborda lo que denominan como el carácter (neo)extractivista de las sociedades latinoamericanas (Burchardt et al., 2016; Petras y Veltmeyer, 2015).

2.1. Enfoques sobre América Latina

La discusión en torno a la formación de las sociedades latinoamericanas es uno de los tópicos recurrentes en las ciencias sociales regionales e internacionales. Son múltiples los abordajes y puertas de ingreso a esta discusión, con énfasis teóricos y metodológicos muy diversos. Desde las explicaciones geográficas, pasando por el “espíritu de los colonizadores”, las formas políticas dominantes y el lugar de estos países en la división internacional del trabajo. Esta investigación no busca ni pretende agotar una revisión de debates y estudios por cierto casi inabarcable. Más bien, pretende volver a esta discusión desde la ruptura abierta por el materialismo en las ciencias sociales modernas. Siendo más explícitos, se propone partir de las determinaciones más simples del ser social para desde allí comprender como se despliegan las diversas esferas de la vida social (Marx, 2018 [1845]). Este punto de partida exige comprender las relaciones sociales que los seres humanos establecen entre sí para reproducir su vida en sociedad.

No hay posibilidad entonces de avanzar por este camino sin primero rendir cuentas con los pensadores que previamente intentaron comprender las especificidades de las economías latinoamericanas, hayan o no partido de la obra de Marx. Se identifican tres grandes enfoques en este sentido. El pensamiento de Raúl Prebisch, icono del pensamiento de la CEPAL (o *cepalino*), que dio cuerpo a la corriente *estructuralista*; la llamada *teoría marxista de la dependencia* (TMD), que incluye a autores como Cardoso-Faletto, Dos Santos, Bamberger y Marini, y que desarrolló su obra en las décadas de 1960 y 1970 en un claro contrapunto con el enfoque estructuralista; y, finalmente, el enfoque de la *unidad mundial* desarrollado por Iñigo Carrera, que también con base en los desarrollos de Marx ha desplegado la última gran crítica al pensamiento dependientista.

El apartado procura sintetizar los trazos generales de los autores icónicos de estas corrientes, al tiempo que hacia el fin del mismo sintetiza brevemente algunas polémicas pasadas y contemporáneas intra y entre corrientes.

2.1.1. Raúl Prebisch: en busca del capitalismo perdido

“mientras los centros han retenido íntegramente el fruto del progreso técnico de su industria, los países de la periferia les han traspasado una parte del fruto de su propio progreso técnico”

(Prebisch, 1949, p. 16)

La obra de Prebisch, como cualquier otra, es hija de determinado tiempo histórico. En su caso, se trata de una época marcada por la reconstrucción de la gobernanza global luego de la Segunda Guerra Mundial, donde las llamadas *teorías del desarrollo*, vinieron a intentar explicar las desigualdades entre naciones imperantes en el mundo. Afirma Dos Santos (2002) que estas teorías buscaban identificar los obstáculos que impedían “alcanzar” la modernidad, implícita o explícitamente asociada con las sociedades europeas y norteamericanas, y con base en este diagnóstico definir instrumentos de intervención que permitiesen superarlos.

El paradigma hegemónico tendía ver a las sociedades a la Rostow (*The Process of Economic Growth*, 1952⁴¹), es decir, como el resultado de un proceso evolutivo (de *desarrollo*) en el cual se iba sucediendo un gradiente de etapas de menor a mayor desarrollo. Si una sociedad cualquiera aún no había alcanzado los niveles de productividad y bienestar de, por ejemplo, Estados Unidos, esto se debía siempre a factores “endógenos” como malos diseños institucionales, gobernantes ineptos, falta de “libertades” económicas u otros más psicológicos ligados a valores y comportamientos tradicionales o irracionales.

En ese contexto es que la obra Prebisch, y en especial como director de la CEPAL entre 1950 y 1963, vendrá a cuestionar la linealidad de las teorías del desarrollo dominantes, en particular en su texto más conocido, elaborado para la CEPAL, *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (Prebisch, 1949). Allí cuestiona la teoría de las *ventajas comparativas*, que se inicia con Ricardo y se vuelve pieza angular de las teorías dominantes sobre el comercio internacional, no por su “validez teórica inobjetable”, sino porque los hechos de forma recurrente refutan sus postulados, en tanto el comercio internacional no parece repartir sus frutos “de forma igualitaria entre los países industrializados y los países de la periferia”, en los términos del autor.

Martínez y Florián (2011) sostienen que la tesis central del pensamiento de Prebisch es que el capitalismo se desarrolla de forma centrípeta, es decir, que se expande desde los llamados países centrales o industrializados produciendo desigualdad, y no-desarrollo, en la periferia. Caracterizará esa constatación empírica desde el binomio *centro – periferia*, según el cual el capitalismo en cada polo tiene sus dinámicas específicas, y donde la periferia transfiere excedentes hacia el centro a través del intercambio comercial. Como se verá más adelante, esta tesis recorre todo el pensamiento dependientista.

41 En español editado como *Las etapas del crecimiento* en 1959.

La explicación de las diferencias entre centro y periferia será una constante a lo largo de la obra de Prebisch, para lo cual explorará desde elementos estrictamente económicos hasta diversos factores culturales y políticos, aunque articulados por una de sus tesis más conocidas: la tendencia al deterioro de los términos de intercambio (DTI). Según esta tesis, el problema del (sub)desarrollo de las economías latinoamericanas resulta de la relación desfavorable de precios entre los bienes primarios que exporta y los bienes manufacturados que importa. En sus palabras:

parece que el progreso técnico ha sido más acentuado en la industria, que en la producción primaria de los países de la periferia, según se hace notar en un reciente informe sobre las relaciones de precios [el informe de Hans Singer]. En consecuencia, si los precios hubieran descendido en armonía con la mayor productividad, la baja habría tenido que ser menor en los productos primarios, que en los industriales; de tal suerte, que la relación de precios entre ambos hubiera ido mejorando persistentemente en favor de los países de la periferia conforme se desarrollaba la disparidad de productividades (...) [sin embargo] la relación de precios se ha movido, pues, en forma adversa a la periferia; contrariamente a lo que hubiera sucedido, si los precios hubiesen declinado conforme al descenso de costo provocado por el aumento de productividad (Prebisch, 1949, pp. 13–14).

De esta disparidad, se deriva un incremento de la desigualdad entre centro y periferia en la medida que “es obvio que los ingresos de los empresarios y factores productivos han crecido, en los centros, más que el aumento de la productividad, y en la periferia, menos que el respectivo aumento de la misma” provocado porque “mientras los centros han retenido íntegramente el fruto del progreso técnico de su industria, los países de la periferia les han traspasado una parte del fruto de su propio progreso técnico” (Prebisch, 1949, p. 16, subrayado del autor).

No habla, ni hablará más adelante, de transferencias de valor ni de intercambio desigual, pero su explicación del (sub)desarrollo supone asumir la transferencia de ingresos de la periferia hacia el centro. Como se verá más adelante, esta tesis sumada a las del *capital monopolista* y del *intercambio desigual* serán los ingredientes fundamentales de la teoría de la dependencia.

Rodríguez (2001) identifica tres versiones en la teoría del DTI. Una primera “contable” (la medición empírica), desarrollada en simultáneo con Hans Singer (febrero de 1949) y basada en la Ley de Engel de base neoclásica. Según esta las disparidades de elasticidad de ingreso por

importaciones entre centro y periferia provocan que, cuando se expande el ingreso, se demanden en términos relativos más bienes manufacturados que primarios. A pesar de ser la primera, esta versión vuelve a aparecer en un texto de madurez (Prebisch, 1986), donde reivindica el desarrollo industrial para superar la condición periférica. La segunda versión, “ciclos”, sostiene que los ciclos en el capitalismo impactan de forma desigual en la periferia y el centro, donde las mejoras técnicas tienen efecto diferencial sobre el precio, dependiendo de si el bien es industrial o primario, perdiendo siempre los productos primarios con respecto a los manufacturados, lo que implica transferencia de excedentes de la periferia al centro. Finalmente, una tercer versión, “industrialización”, sostiene una explicación estructuralista según la cual América Latina, al “llegar tarde” a la división internacional del trabajo, quedó especializada como proveedora de materias primas, consolidando una estructura productiva heterogénea, atrasada y desarticulada que perpetúa la condición periférica mediante el estrangulamiento externo. Se produce la llamada *industrialización trunca*, sin dinamismo innovador ni producción propia de bienes de capital.

En un trabajo reciente, Ocampo y Parra (2003) señalan que detrás de la tesis Prebisch-Singer hay dos hipótesis explicativas: el efecto negativo de la inelasticidad-ingreso de la demanda de materias primas sobre los términos de intercambio de los países periféricos, y las asimetrías en el funcionamiento de los mercados laborales. Así, mientras en la primera hipótesis operan “directamente los precios”, en la segunda operan los “factores” (los salarios más rígidos en el centro) y de forma indirecta los precios. Estos autores sostienen que la segunda hipótesis fue más desarrollada por Singer, según el cual “la asimetría resulta del funcionamiento tanto de los mercados de bienes (mayor poder de mercado para fijar los precios en las manufacturas⁴²) como de los mercados laborales (mayor organización de los trabajadores industriales)” (p. 9). Esto último lo explica por el “exceso de oferta” de fuerza de trabajo en la periferia que no puede migrar y presiona a la baja los salarios. Sin embargo, esta hipótesis es formulada por Prebisch explícitamente en su texto fundamental:

Durante la creciente, una parte de los beneficios se ha ido transformando en aumento de salarios (...) Cuando, en la menguante, el beneficio tiene que comprimirse, aquella parte que se ha transformado en dichos aumentos ha perdido en el centro su fluidez, en virtud de la conocida resistencia a la baja de los salarios. La presión se desplaza entonces hacia la periferia (Prebisch, 1949, p. 19).

42 Es interesante destacar la similitud entre la tesis de Singer y el planteo de Marini con respecto al “secreto” del intercambio desigual y a la presunción de que la productividad se desarrolla con mayor celeridad en las ramas industriales que en las primarias (ver apartado 2.1.2.3).

Y no solo esto, sino que para el Prebisch de 1949 en este mecanismo

está la clave del fenómeno, según el cual, los grandes centros industriales no sólo retienen para sí el fruto de la aplicación de las innovaciones técnicas a su propia economía, sino que están asimismo en posición favorable para captar una parte del que surge en el progreso técnico de la periferia (1949, p. 20).

Aparece entonces una explicación donde, en definitiva, un elemento político (la fortaleza sindical en los países industrializados) explica el DTI y por ende el subdesarrollo.

Pero el contador argentino no era un anti-capitalista ni un anti-imperialista. Vale recordar que fue funcionario de confianza en el Ministerio de Hacienda y en el Banco Central de Argentina (donde fue gerente general) durante los gobiernos militares de la *década infame* (1930-1943) y, años después, asesoró desde CEPAL al gobierno militar de Aramburu que surgió de la “revolución libertadora” que depuso a Perón en 1955 mediante un golpe de Estado. En 1986, en uno de sus últimos textos publicados en vida, sostuvo, marcando claras diferencias con los dependencistas, que “es cierto que se han practicado y se siguen practicando diversas formas de succión de ingresos periféricos, pero la CEPAL no vinculó el deterioro con tesis alguna de explotación, que por lo general obedecen a consideraciones de índole política” (Prebisch, 1986, p. 199). Asimismo, una década antes había afirmado “que los centros no hayan tenido interés espontáneo en la industrialización de la periferia no explica por qué esta última no se ha industrializado por sí misma, siguiendo su propia y deliberada determinación” (Prebisch, 1976, p. 60).

De ahí que Prebisch, y con él la gran mayoría de los pensadores cepalinos, no pregonen ruptura alguna “con el centro” ni el ensayo de experimentos pos-capitalistas, sino el fomento de transformaciones en la estructura económica que permitan un desarrollo nacional autocentrado traccionado por la industrialización de modo de superar las relaciones comerciales desfavorables. Ahí es donde la industrialización de la periferia aparece como *caballito de batalla* de su agenda programática, propuesta que sostendrá a lo largo de toda su vida, asociada a medidas como la protección del mercado interno y el cambio en el patrón de exportaciones. El ejemplo son las economías que “salieron” de la periferia como Japón (Prebisch, 1988).

En su programa la clave para el desarrollo pasa por articular el comercio exterior, fuente de divisas para pagar importaciones y empréstitos, con el impulso del conjunto de la economía, en particular con la industria por sustitución de importaciones. En sus términos “la industrialización de la América Latina, si se realiza con clarividencia, ofrecerá la posibilidad de aumentar sensiblemente el ingreso nacional, al dar empleo más productivo a las masas de población ahora empleadas en ocupaciones de escasa productividad” (Prebisch, 1949, p. 24). En esta tarea las fuentes de capital a las que recurrir son tanto internas, fomentando el ahorro y desestimulando el consumo suntuario de las élites, como externas, para lo cual es necesario recurrir a capital foráneo (Prebisch, 1949), al tiempo que para superar problemas de escala ligados a lo reducido mercado interno propone la integración regional como camino superador (Prebisch, 1986).

Este programa, junto a sus bases teóricas, será uno de los ejes de la polémica que iniciarán en la década de 1960 los autores que se enmarcaron en la llamada teoría de la dependencia. Estos acusarán al pensamiento de la CEPAL de expresar los intereses de la burguesía industrial local y de colocar a la inversión extranjera como pieza clave del desarrollo económico (Dos Santos, 2002). Sin embargo, antes de proseguir con los pensadores dependentistas, es pertinente detenerse en las críticas que recientemente ha recibido la tesis del DTI, uno de los pilares de la obra de Prebisch.

2.1.1.1. El deterioro de los términos de intercambio en cuestión

Al menos dos grandes debates ha suscitado la hipótesis Prebisch-Singer. Por un lado, y con mayor atención en la literatura especializada, está la discusión en torno a la existencia o no de una tendencia secular al DTI de las mercancías primarias, para lo cual ha contribuido nueva evidencia empírica y sofisticados ejercicios econométricos. Por otro lado, y de aparición más reciente, se encuentra la crítica a la tendencia en sí con base en el análisis de los precios deflactados por la productividad del trabajo.

En el primer grupo destacan los trabajos del economista José Antonio Ocampo (Erten y Ocampo, 2013; Ocampo, 2017; Ocampo y Parra-Lancourt, 2003, 2010). En un primer trabajo, Ocampo y Parra-Lancourt llegan a la conclusión de que “no hay evidencia de que exista una tendencia secular o continua al deterioro de los términos de intercambio [aunque] los precios relativos de las materias primas se deterioraron en forma notoria a lo largo del siglo XX” (Ocampo y Parra-Lancourt, 2003, p. 29, subrayado del autor). Los autores identifican una reducción relativa de entre 50 % y 60 % en el precio de las materias primas con respecto al precio de los bienes manufacturados comparando el

año 2000 con la década de 1920, así como que esta caída data del siglo XX, y no del siglo XIX como afirmaba Prebisch⁴³, ya que antes de la Primera Guerra Mundial la tendencia en los términos de intercambio fue favorable para los bienes primarios. Otro de sus hallazgos es que la caída registrada en el siglo XX no es continua, sino escalonada, con saltos a la baja en las décadas de 1920 y 1980, al tiempo que la tendencia varía mucho entre productos (es decir, entre países), los que responden de forma diversa ante perturbaciones “externas”.

En un trabajo posterior, que incluye el último *boom* de las *commodities*, Erten y Ocampo (2013) analizan lo que denominan los *superciclos* de precios. Encuentran que los precios de la agricultura tropical presentan superciclos de mayor amplitud que la agricultura no tropical, y que los metales y el petróleo tienen superciclos más pronunciados en las últimas décadas del siglo XX. Asimismo, con excepción de los precios del petróleo, y de los metales en el último superciclo (pos-2000), identifican que la media de precios entre superciclos tiende a descender, lo que a su juicio indica una tendencia a su deterioro en sintonía con Prebisch-Singer. De todos modos, destacan que esta tendencia no es persistente, sino que resulta de una dinámica cambiante dada la demanda mundial y las innovaciones tecnológicas.

Con base en estas tendencias, Ocampo (2017, párr. 21) concluye que los precios de las mercancías primarias, con excepción del petróleo, registran una tendencia descendente a lo largo del siglo XX y un ligero repunte ascendente a principios del siglo XXI, tendencias que “apoyan, en cierto modo, la hipótesis de Prebisch-Singer [no obstante] las tendencias a fines del siglo XIX y principios del siglo XX, como también la de principios del siglo XXI, indican que este no es un resultado inevitable”.

La otra revisión de la tesis del DTI fue realizada recientemente Iñigo Carrera (2015, 2018a), quien ha cuestionado uno de sus axiomas: el supuesto de que la productividad crece más en las ramas manufactureras que en las agrícolas. Al respecto, vale la pena citar al propio Prebisch en la nota al pie número 4 de *El desarrollo de la América Latina...*:

Aun cuando faltan, casi completamente, datos estadísticos acerca de los diferentes ritmos de aumento de la productividad en la producción primaria y en la industria manufacturera, esta explicación de las variaciones a largo plazo, en las relaciones de intercambio... puede descartarse. No cabe duda que la productividad aumentó más rápidamente en los países

43 “El empeoramiento de 36.5 por ciento en la relación de precios entre los años setenta del siglo pasado y los años treinta del presente, sugiere la posibilidad de que haya ocurrido un fenómeno de este tipo” (Prebisch, 1949, p. 18).

industriales, que en los de producción primaria. Esto se comprueba por el mayor aumento en el nivel de vida, durante el largo período transcurrido desde 1870 (Prebisch, 1949, p. 16, subrayados del autor).

Es decir, a pesar de la falta de datos estadísticos, no duda en concluir que la productividad evolucionó con mayor celeridad en las ramas manufactureras, pero que los países exportadores de bienes primarios no pudieron capturar dicha mejora. Pero no es solo cuestión de acceso a series históricas actualizadas y habilidades econométricas. Cincuenta y tres años después, este supuesto persiste en Ocampo y Parra (2003, p. 24, subrayado del autor):

Los escasos datos existentes no permiten, en general, derivar conclusiones firmes sobre los efectos de los cambios de la productividad relativa de la agricultura sobre la tendencia de largo plazo, o sobre los quiebres a lo largo del siglo XX de los términos de intercambio de dichos productos y, menos aún, sobre sus términos de intercambio factoriales.

No se trata de un aspecto accesorio de la tesis. Puesto que en realidad el DTI no pasa de ser una constatación empírica a nivel del movimiento de los precios, que no dice directamente del resultado económico de dichas ramas por la sencilla razón de que falta considerar lo que en la jerga marxiana se conoce como *precio de costo*. Si las productividades hubiesen evolucionado al revés de lo supuesto por los cepalinos, entonces el DTI no sería más que la expresión, dada la tendencia a la nivelación de la tasa de ganancia, de la reducción del costo unitario de las mercancías por el mayor incremento relativo de la productividad del trabajo en las ramas primarias.

En este punto es donde Iñigo Carrera (2015, pp. 387–401, 2018a) analizó la productividad relativa entre ambos tipos de mercancías. Partiendo de la evolución relativa de la productividad entre mercancías agrarias e industriales en Estados Unidos, de forma de aislar las especificidades nacionales, encuentra que “la productividad del trabajo agrario crece en los Estados Unidos sostenida y marcadamente por encima de la productividad del trabajo industrial. Mientras la primera se multiplicó por 35 entre 1910-19 y 2000-09, la segunda sólo lo hizo por 12” (Iñigo Carrera, 2015, p. 394). Sin embargo, existen diferencias a lo largo del período. Entre las décadas de 1910 y 1930 la evolución es muy similar, entre las décadas del 40 y el 70 evoluciona muy por encima la productividad del trabajo agrario y, en las últimas tres décadas, evolucionan a la misma tasa.

Luego, con base en estas series analiza la evolución relativa de los precios depurada del efecto de la productividad del trabajo, encontrando que luego de una caída de precios relativos a favor de los bienes industriales entre 1910 y 1930, desde las décadas del 40 y el 80 la relación de precios neta de productividad es favorable a las mercancías agrarias. Esto significa que, a pesar del movimiento aparente que muestra una caída de precios contraria a los bienes primarios, la misma es más que compensada por la mejora de la productividad del trabajo agrario. Y esto no es más que un incremento en la renta de tierra portada en las mercancías primarias (p. 395).

Finalmente, este autor incorpora al análisis la evolución de la productividad del trabajo agrario en Argentina, puesto que podría suceder que las tendencias antes descritas estuvieran restringidas a Estados Unidos. La trayectoria de 1910 a 2009 muestra que, considerando la evolución relativa del producto y el empleo agrario, mientras en Argentina la productividad del trabajo agrario se multiplicó por nueve, en Estados Unidos lo hizo por 35. A esto se suma que en dicho período la superficie trabajada por persona ocupada aumentó 444 % en Estados Unidos contra un 110 % en Argentina. Estas tendencias muestran que el capital agrario argentino no pudo seguir la tendencia al crecimiento de la productividad del trabajo en Estados Unidos, lo que evidencia que el capital norteamericano ha avanzado “en el control de condicionamientos naturales que, hasta entonces, constituían ventajas para la productividad del trabajo agrario pampeano” (p. 398).

Esto significa que, lo que para Argentina aparece como “un abstracto deterioro de los términos de intercambio, no es tal. Es, en realidad, la expresión de la existencia de una limitación nacional específica al desarrollo de la productividad del trabajo agrario” (p. 400). En otros términos, que la forma específica de la acumulación de capital en Argentina impone un límite al desarrollo de las fuerzas productivas. Esta especificidad se abordará en el apartado 2.1.3.

2.1.2. El giro dependentista

“¿Qué es subdesarrollo? Un enano de cabeza enorme y tórax enchido es ‘subdesarrollado’ en cuanto a que sus débiles piernas o sus cortos brazos no articulan con el resto de su economía, es el producto de un fenómeno teratológico que ha distorsionado su desarrollo. Eso es lo que en realidad somos nosotros, los suavemente llamados ‘subdesarrollados’, en verdad países coloniales, semicoloniales o dependientes. Somos países de economía distorsionada por la acción imperial, que ha desarrollado anormalmente las ramas industriales o agrícolas necesarias para complementar su compleja economía”

(Ernesto “Che” Guevara, 1961)

Más allá de las críticas expuesta en el apartado anterior, estas no fueron las que orientaron el debate en las décadas de 1960 y 1970. Por el contrario, la corriente que protagonizó el *giro dependentista* se enfocó en cuestionar la ilusiones desarrollistas de los estudios cepalinos, proponiendo en cambio una salida que implicaba romper tanto con el imperialismo como con las burguesías locales.

Beigel (2006) ubica en 1965 el comienzo de la llamada *teoría de la dependencia*, con autores como Fernando Henrique Cardoso (FHC), Enzo Faletto, Theotonio Dos Santos, Vania Bambirra, Ruy Mauro Marini y André Gunder Frank. Estos se reconocen como integrantes de dicha corriente, a pesar de las importantes diferencias y polémicas que sostendrán entre ellos, algunas de las cuales se indicarán más adelante⁴⁴. Se trata de un giro que intenta superar pero indudablemente parte del pensamiento cepalino. Como señala el propio Dos Santos (2002, p. 72) en su historia de la teoría de la dependencia “[a] decir verdad, este profundo esfuerzo intelectual de carácter crítico, realizado a partir del encuentro de varios exiliados en Chile, entre 1964 y 1973, sólo fue posible a partir de los antecedentes teóricos que la CEPAL había sintetizado tan bien”.

Por más que la CEPAL no hablaba directamente de dependencia, sí daba cuenta de las condiciones desiguales de intercambio comercial que a su juicio provocaban transferencia de excedentes desde la periferia hacia el centro. Esta perspectiva será tomada a *pie juntillas* por los dependentistas (e incluso por alguno de sus críticos más severos como Agustín Cueva), que buscarán refinar la explicación de la desigualdad en el desarrollo de las naciones, confluyendo con la CEPAL en la crítica a las tesis liberales que atribuían el “atraso” a carencias civilizatorias o falta de modernización. Sin embargo, impugnarán la tesis cepalina que proponía la industrialización con participación del capital extranjero como solución al subdesarrollo mediante la acción pro-activa de un Estado supuestamente neutral (Katz, 2016c).

Las tesis dependentistas estuvieron influenciadas por algunos marxistas de la época como Baran y Sweezy (Kornblihtt, 2014), que en su conceptualización del capitalismo de pos-guerra ponían el énfasis en su carácter monopólico e imperialista, en conexión con las formulaciones de Lenin

44 Por más que el propio FHC se ubica en el origen de dicha corriente, algo que reconocen Dos Santos (2002) y el crítico de la dependencia Agustín Cueva (2008), no es la opinión de autores como Sotelo Valencia (2017), para el que habría que distinguir entre el *enfoque* y la *teoría* de la dependencia, o Katz (2016c), para quién FHC no debería ser incluido en este grupo. Aunque, es justo decirlo, son juicios emitidos “con el diario del lunes”, a 50 años de los primeros textos dependentistas, cuando FHC ya había completado su giro (neo)liberal, habiendo sido dos veces presidente de Brasil por el PSDB y luego activo protagonista del “golpe blando” a Dilma Rouseff en 2016.

(1974) en su famoso *El imperialismo: fase superior del capitalismo*. Como reconoce uno de sus fundadores “la teoría de la dependencia buscó refinar ese esquema al rever la teoría del imperialismo desde su formación, con Hilferding, Rosa Luxemburgo, Hobson, Lenin y Bukharin”⁴⁵ (Dos Santos, 2002, p. 33, subrayado del autor). Desde esa lente se entiende también porque Marini utilizará la noción de *sub-imperialismo* para caracterizar el rol de Brasil en el continente.

De todos modos, la crítica que desplegaron los dependentistas no estuvo dirigida solo contra el pensamiento cepalino-desarrollista. También impugnaron las tesis del marxismo soviético⁴⁶, cuya expresión en Latinoamérica eran los partidos comunistas (PC) y los intelectuales a estos vinculados (Cueva, 2008; Dos Santos, 2002). El debate se centró en cuestionar las tesis políticas de los PC que articulaban como principales premisas: (i) la vigencia de relaciones feudales o semi-feudales en el continente⁴⁷, (ii) la necesidad de una etapa de revolución democrático-burguesa como fase anterior a la revolución socialista, y (iii) el rol progresivo en esta de las llamadas burguesías nacionales.

El detonante de esta polémica, y del propio giro *dependentista*, es producto directo de la Revolución Cubana (1959), y de la ofensiva de la llamada *nueva izquierda* en la década del sesenta en el continente (Conferencia de la OLAS mediante), cuyo segundo hito fue el gobierno de la Unidad Popular en Chile (1970-1973). La revolución cubana impactó de lleno en las tesis de los PC en tanto dio cuenta de que en los hechos el “pasaje de una a otra fase” era cuestión de “meses”, en la medida que la burguesía local rápidamente rompió con el Movimiento 26 de julio. Al mismo tiempo, la propia experiencia de gobierno en Cuba parecía mostrar, al menos a los ojos de los intelectuales dependentistas, que era posible, a partir de la acción política a nivel nacional, superar los lazos de “sujeción” con los países centrales y con esto “romper la dependencia”. En palabras de Bambirra (1974, p. 126) la revolución cubana pudo “demostrar que las grandes transformaciones nacionales y sociales que en definitiva terminan con la dependencia, sólo se pueden emprender cuando se rompen definitivamente los límites burgueses y se abre, enseguida, la etapa de construcción socialista”.

45 De todos modos, vale la pena enfatizar que entre los autores clásicos de la teoría del imperialismo referidos por Dos Santos existían no pocas diferencias en torno a la exportación de capitales y los modos de expansión del capitalismo más allá de Europa y Estados Unidos.

46 De entre los muchos adjetivos que recibió esta corriente (“ortodoxo”, “tradicional”, “dogmático”), se prefiere el adjetivo “soviético”, acuñado por Marcuse en un texto clásico, en tanto describe más estrictamente el origen y la funcionalidad geopolítica de dicha corriente.

47 El debate incluyó la crítica a las tesis del feudalismo en América Latina difundida por la Internacional Comunista (o III Internacional), de la que participaron autores como Bagú, Vitale, Prado Junior, Laclau y el propio Gunder Frank. Un texto clásico de dicho debate es *Modos de producción en América Latina* (AAVV, 1989)

De este modo, la confluencia de los estudios de la primera CEPAL con los análisis marxistas del capitalismo de pos-guerra son centrales para entender la innovación teórica *dependentista*, en un contexto marcado por la agudización de la lucha de clases durante la década del sesenta. En este giro los énfasis principales de la teoría de la dependencia que destacan Blomström y Hettne citados por Dos Santos (2002) suponen que (i) el *subdesarrollo* es resultado de los lazos de sujeción que establecen los países *industrializados*, de forma que (ii) el *subdesarrollo* es la contracara del *desarrollo* y no un estadio “juvenil” del desarrollo y (iii) que la dependencia responde tanto a fenómenos externos (relaciones entre países) como internos (relación entre clases), de lo que surgen “variedades de dependencia” entre los países latinoamericanos, en particular en los trabajos de Bambirra (1974) y Cardoso y Faletto (1996).

Sin embargo, más que de *una teoría*, correspondería hablar de *teorías*, puesto que el corpus *dependentista* se caracterizó por contener una variedad de propuestas y análisis con importantes diferencias y polémicas entre sí. Por más que no es objeto de este apartado ni de esta investigación agotar la revisión de las posiciones, las polémicas y los matices entre *dependentistas* y de estos con otros investigadores⁴⁸, interesa destacar dos de sus principales corrientes internas como son la *weberiana* encabezada por FHC y aquella conocida como *teoría marxista de la dependencia*, y dentro de esta en particular la obra de Ruy Mauro Marini (RMM).

2.1.2.1. Cardoso y Faletto: el giro weberiano

FHC comenzó a utilizar la categoría *dependencia* en el documento interno del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) *El Proceso de desarrollo en América Latina: hipótesis para una interpretación sociológica* redactado en 1965 (Morales, 2012), aunque será recién con *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica* que su perspectiva adquirirá difusión internacional ubicándose como uno de los textos clásicos del pensamiento *dependentista*. El libro fue escrito junto a Enzo Faletto entre 1966 y 1967, se publicó por primera vez en 1969, y tuvo una versión corregida y aumentada en 1978 (Cardoso y Faletto, 1996).

Es con base en dichos textos que FHC se adjudica haber sido el primero en hablar de *dependencia*. No obstante, como recuerda Dos Santos (2002, p. 70), se trató más bien de un proceso de

⁴⁸ Existen varios textos que realizan un exhaustiva revisión de las corrientes *dependentistas*. Solo a modo de orientación se destacan los trabajos de Kay (2010), Blomström y Hettne (1984), Dos Santos (2002), Sotelo Valencia (2017) y Katz (2018b).

elaboración simultánea que encontró a FHC, Dos Santos y Gunder Frank en Santiago de Chile compartiendo espacios de estudio y debate, a partir del cual se fueron sentando las bases de la teoría de la dependencia. Lo cierto, es que más allá del detalle accesorio en cuanto a la “paternidad” de la categoría, lo relevante es que FHC desarrolló una perspectiva propia que rápidamente se distanciará de la variante *marxista* tanto por sus posiciones políticas como por el énfasis sociológico y particularmente weberiano de su enfoque.

Cardoso y Faletto elaboran su texto trabajando en la División de Planificación Social del ILPES, instituto creado en Santiago de Chile a mitad de los años sesenta bajo la órbita de la CEPAL y conducido por José Medina Echavarría⁴⁹. Este sociólogo español, convocado a trabajar en CEPAL por el propio Prebisch, fue difusor de la obra de Weber en América Latina y, desde esa perspectiva, impulsó estudios sociológicos sobre el subdesarrollo intentando complementar el abordaje predominantemente económico de la CEPAL (Morales, 2012).

Morales (2012) destaca dos hipótesis de Medina Echavarría que inspiraron directamente la obra de Cardoso y Faletto: la *hacienda* y la *porosidad estructural*. Según las mismas, la falta de desarrollo económico expresa la pervivencia de estructuras tradicionales (la *hacienda*) que absorben (por sus *poros*) elementos de modernidad pero sin llegar a disolverse. Es desde esa clave que pueden conceptualizar los elementos “sociales y políticos” que explícitamente incorporan a su interpretación sobre el desarrollo económico, buscando las especificidades históricas de cada país para evitar una lectura que se pierda en meras tendencias generales. No obstante, también tienen diferencias con su mentor, en particular porque se proponen superar la perspectiva endógena, integrando al análisis los factores externos que definen la condición dependiente. Aquí es donde entra el marxismo de la época a su teoría, el que les aporta elementos críticos y comprensivos de las relaciones económicas internacionales.

El punto de partida de su *ensayo sociológico* son los análisis de la CEPAL de la propia experiencia de industrialización de América Latina, pero desde una hipótesis según la cual fueron factores sociales y políticos los que frenaron (y antes impulsaron) el “desarrollo económico”. En sus palabras, no se proponen sustituir un análisis económico por uno sociológico, sino desplegar un abordaje que integre las condiciones históricas particulares de cada país (sociales y económicas) así como las relaciones y conflictos entre grupos y clases. En síntesis, articular “proceso histórico” con análisis estructural que de cuenta de la disputa entre grupos sociales.

⁴⁹ Ver Morales (2012) para un abordaje sintético de la obra de Medina Echavarría.

De todos modos, su texto es ambiguo, según que pasaje se tome, con respecto a cuáles son los determinantes claves para explicar las distintas situaciones históricas aunque, como tempranamente advirtió Bamberger (1974), son finalmente las relaciones políticas las que resuelven. En sus propios términos es la *estructura de dominación* de una sociedad en la cual se resumen factores externos e internos sin definir a priori una relación causal. La *dependencia* entonces resulta de la interacción de ambos elementos, aunque es el proceso político interno el que resuelve qué clase impone al conjunto de la sociedad “un modo de producción propio” (Cardoso y Faletto, 1996, p. 20).

Esta perspectiva se despliega cuando conceptualizan *subdesarrollo* y *dependencia*. En su lectura, de las formas específicas de relación entre centro y periferia “nace el subdesarrollo”. Este presenta particularidades entre países, empezando porque habría *pueblos subdesarrollados* y *pueblos carentes de desarrollo*. Mientras los primeros tuvieron un *desarrollo deformado*, los segundos directamente no lo tuvieron porque no se vincularon con los países centrales. Por eso el *subdesarrollo* refiere a estadios del sistema de producción y distribución, mientras que *dependencia* es un concepto superior, más abarcador del conjunto social, que incorpora relaciones sociales de dominación entre grupos internos y de estos con grupos externos. Por eso es que pueden existir situaciones *dependientes* con grados importantes de *desarrollo productivo*, o por el contrario situaciones de autonomía (Cuba) que no logran aún transformaciones en el plano productivo. En sus palabras la dependencia refiere a “un modo determinado de relaciones estructurales: un tipo específico de relaciones entre las clases y grupos que implica una situación de dominio que conlleva estructuralmente la vinculación con el exterior” (p. 29).

Sin embargo, este enfoque que postula la primacía de las estructuras de dominación para entender el curso histórico entra en contradicción cuando deja el terreno abstracto y pasa al análisis histórico-concreto de las *relaciones de dependencia*. En su conocida tipología de países, según la cual en América Latina existieron tres tipos de relación de la periferia con el centro: colonias de población, colonias de explotación y reservas territoriales inexploradas, es la “base económica de producción” (p. 40) de cada territorio la que define su curso histórico. Por ejemplo, en las llamadas *colonias de población*, cuyo factor definitorio es el “control nacional del sistema productivo”, su desarrollo está determinado por tres factores principales: disponer de bien/es exportable/s, disponer de abundante mano de obra y disponer de tierras para expandirse, es decir, todos elementos de la “estructura económica”. Lo mismo ocurre en las llamadas *economías de enclave*, caracterizadas por el control

externo del sistema productivo, donde sus dos subtipos, las *economías de plantación* y las *economías mineras*, se definen nuevamente por elementos de la materialidad productiva.

Como se puede observar, el enfoque de Cardoso y Faletto, más allá de sus contradicciones internas, se propone como superador del pensamiento cepalino, en particular porque conciben, siguiendo a Medina Echavarría (y con este a Weber), que los problemas económicos en realidad tienen origen en el desajuste social y en la reproducción cultural de las situaciones de dependencia, por lo cual la superación de esta situación dependería más de factores políticos que de condiciones puramente económicas. Donde no queda tan clara la ruptura con la CEPAL es en el plano político-ideológico, en el registro de las aspiraciones. Con base en su texto clásico, no es fácil deducir cuál es su posición con respecto a las soluciones políticas necesarias para superar la dependencia, pero siguiendo el desarrollo teórico y político ulterior de FHC (Katz, 2016c) queda en evidencia una posición que confluye con las tesis de la CEPAL, puesto que el horizonte es dinamizar un capitalismo liberal en América Latina sin romper con los países centrales, sino más bien asociándose a estos. De hecho, quizás es esta “semilla weberiana”, plantada por Medina Echevarría, la que permite explicar su trayectoria teórica y política.

2.1.2.2. La teoría marxista de la dependencia

Si Cardoso y Faletto formularon una de las primeras críticas al pensamiento cepalino por sus “desviaciones economicistas”, pero sin llegar a romper con la aspiración de un desarrollo capitalista “normal”, serán los *marxistas* quienes asumirán dicha tarea. Sus protagonistas fueron un conjunto de jóvenes investigadores nucleados en el Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO, 1965-1973)⁵⁰ de la Universidad de Chile que, al calor de la experiencia cubana y del golpe militar en Brasil en 1964 que obligó a muchos de ellos al exilio, aportaron decididamente al fraguado de lo que rápidamente se pasó a conocer como *teoría marxista de la dependencia*.

El fundador y primer director del CESO fue el sociólogo Eduardo Hamuy, aunque el trío fundador de la TMD estuvo integrado por los sociólogos brasileños exiliados en Chile Theotonio Dos Santos, Vania Bambirra y Ruy Mauro Marini. Dos Santos llegó a Chile para integrarse al CESO en 1966 y rápidamente formó un grupo de investigación sobre las relaciones de dependencia en América Latina al que se integró Bambirra y los jóvenes economistas Orlando Caputo, Roberto Pizarro y Sergio Ramos. Marini, por su parte, llegó a Chile desde México en 1970 (Marini, 1991) y, luego de

⁵⁰ Ver Cárdenas (2015) para una breve historia del centro.

un breve pasaje por la Universidad de Concepción, se integró al CESO donde redactó su texto más conocido, *Dialéctica de la dependencia* (Marini, 2018a).

También se integró al CESO el economista germano-estadounidense André Gunder Frank, quién con *Desarrollo del subdesarrollo* (1966) fue pionero en cuestionar las ilusiones desarrollistas del pensamiento dominante en la época. Gunder Frank también es considerado uno de los fundadores del pensamiento dependientista, aunque sin abreviar de forma explícita en el marxismo (Dos Santos, 2002).

Algunas de las obras fundacionales de esta corriente fueron los textos de Dos Santos *El nuevo carácter de la dependencia* (1967 y 1968), *Crisis de la Teoría del Desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina* (1968) y *Dependencia y cambio social* (1970), o *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales* (1970) de Caputo y Pizarro. A su vez, evidencia de las tempranas polémicas internas son la crítica de Cardoso (1974) a la primera versión de *Dialéctica de la dependencia* de Marini, o el clásico de Bambirra (1974) *El capitalismo dependiente latinoamericano* (bajo la orientación de Dos Santos). En este, critica las limitaciones teóricas e históricas del ensayo de Cardoso y Faletto, y propone su propia interpretación y tipología sobre las particularidades de la dependencia en Latinoamérica.

Sin embargo, a los efectos de esta investigación, es pertinente detenerse en el pensamiento de Marini y en particular en *Dialéctica de la dependencia*. No solo porque se trata del texto y del autor de posiblemente mayor influencia en los estudios contemporáneos sobre la dependencia, sino porque allí se intenta explicar la dependencia siguiendo el método del propio Marx.

2.1.2.3. Ruy Mauro Marini: volver, o partir, de *El capital*

“el problema que plantea el intercambio desigual para América Latina no es precisamente el de contrarrestar la transferencia de valor que implica, sino más bien el de compensar una pérdida de plusvalía, y que, incapaz de impedirlo al nivel de las relaciones de mercado, la reacción de la economía dependiente es compensarla en el plano de la producción interna”
(Marini, 2018a, p. 9)

Ruy Mauro Marini (RMM) tuvo una particularidad dentro de la TMD no siempre reconocida: fue el que intentó de forma más sistemática reconstruir el proceso de dependencia partiendo de las

categorías de la crítica de la economía política de *El capital*. En *Dialéctica de la dependencia* (Marini, 2018a [1974]) es donde esta perspectiva metodológica aparece desplegada, un ensayo que sintetiza y adelanta las principales tesis del autor sobre el *capitalismo dependiente* trabajando en un alto nivel de abstracción. Esta opción metodológica *a la Marx* implica no avanzar en el análisis de desarrollos concretos (por país, por ejemplo), sino formular el despliegue de las categorías en su “estado puro”, es decir, priorizando el desarrollo lógico por sobre el histórico.

Publicado en una versión preliminar en la revista del CESO *Sociedad y desarrollo* (n.º 1, 1972), bajo el título “Dialéctica de la dependencia: la economía exportadora”, y luego presentado y debatido en el X Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), realizado en Santiago de Chile en 1972, su versión definitiva de 1973 será apresurada tanto por la rápida “viralización” del texto más allá de la voluntad de su autor, como por el contexto político que se estaba viviendo en Chile y que explica la avidez con que el texto fue recibido.

Marini se propone superar dos desviaciones en los estudios sobre la dependencia: “la sustitución del hecho concreto por el concepto abstracto, o la adulteración del concepto en nombre de una realidad rebelde a aceptarlo en su formulación pura” (p. 2). En otras palabras, superar los análisis del “marxismo ortodoxo” de los PC latinoamericanos y el “eclecticismo sociológico” que articulaba categorías con “otros enfoques metodológicos y teóricos”, seguramente en alusión a la influencia weberiana en trabajos como los de Cardoso y Faletto.

En sus *Memorias* recuerda que en *Dialéctica de la dependencia* partió del principio de Gunder Frank según el cual “el subdesarrollo es la otra cara del desarrollo” de forma que la “integración” a la economía mundial “alteraba” las economías latinoamericanas (Marini, 1991). Esto significa que concibe a estas economías como sociedades inicialmente externas a la economía mundial que, cuando se integran a esta (segunda mitad del siglo XIX) para dinamizar la producción de plusvalor relativo, son deformadas en su desarrollo (la imagen *guevariana* del subdesarrollo como un enano es sintomática al respecto). Por eso sostiene que la dependencia debe ser “entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes” (Marini, 2018a, p. 3)

La piedra angular que erige este desarrollo deforme son “las transferencias de valor (...) consecuencia de la legalidad propia del mercado mundial y como un estímulo al desarrollo de la producción capitalista latinoamericana, con base en dos premisas: abundancia de recursos naturales y superexplotación del trabajo” (Marini, 1991). Así, asume como propia la tesis del intercambio

desigual, dominante en el marxismo de la época, piedra de toque para explicar el deterioro de los términos de intercambios formulado por el pensamiento cepalino.

En su ensayo comienza analizando el rol de las nacientes economías latinoamericanas en la división internacional del trabajo: dinamizar el desarrollo del modo de producción específicamente capitalista, basado en la producción de plusvalor relativo, producto de la exportación de bienes salario de bajo costo por las condiciones de extraordinaria productividad en estos países, sumado a la exportación de materias primas de bajo costo (capital constante) claves para morigerar la tendencia a la reducción en la tasa de ganancia.

Acto seguido, aborda lo que 20 años antes descubrieron Prebisch y Singer: el DTI en el comercio entre “periferia” y “centro”, aunque sin reconocer la autoridad de la tesis en estos autores, o al menos a la CEPAL, a lo largo del texto⁵¹. De todos modos, enfrentado a la apariencia del DTI procede del mismo modo que el “sujeto omitido” (Prebisch): descarta de plano que el diferencial de precios responda a la mejora relativa de la productividad en los países “periféricos” sin presentar una sola evidencia al respecto. En sus palabras “es evidente que tal depreciación no puede corresponder a la desvalorización real de esos bienes, debido a un aumento de productividad en los países no industriales, ya que es precisamente allí donde la productividad se eleva más lentamente” (Marini, 1991a, p. 6).

Descarta que dicha tendencia sea solo un problema de oferta y demanda, puesto que la oferta tendió a la expansión más allá de la evolución de precios, o que responda a la mera presión diplomática y militar de los países centrales, ya que esta opción invertiría el orden de los factores dando primacía a las relaciones político-militares por sobre las económicas. De este modo, la explicación del intercambio desigual debe buscarse en los “diferentes mecanismos que permiten realizar transferencias de valor, pasando por encima de las leyes del intercambio, y que se expresan en la manera como se fijan los precios de mercado y los precios de producción” (p. 7). Se trata por ende de analizar el proceso de formación de los precios de las mercancías intra-ramal (formación del valor) e inter-ramal (formación del precio de producción).

En el primer caso (intra-ramal) lo que observa son mecanismos consustanciales a la legalidad del valor. Se trata, por ejemplo, de las mejoras de productividad que permiten a ciertos capitales (países

⁵¹ La referencia es un texto de Paolo Santi en el libro *Teoría marxista del imperialismo* (Cuadernos de Pasado y Presente, 1969), que con base a cifras de la ONU registra un DTI desde 1876-80 en adelante.

también a juicio de Marini) bajar sus precios de producción obteniendo así ganancias extraordinarias. Sin embargo, reconoce que este mecanismo, clave para explicar la competencia en las sociedades capitalistas, ocurre fundamentalmente entre naciones industriales, ya que en estas “las leyes capitalistas de intercambio se ejercen de manera plena” (p. 8), aunque también en las naciones “no industriales” donde imperan las relaciones capitalistas de producción.

En el caso de la competencia inter-ramal, observa que cuando las naciones intercambian manufacturas y materias primas, aquellas que producen bienes manufacturados que las demás no producen, o no lo hacen “con la misma facilidad”, pueden eludir la ley del valor, vendiendo

sus productos a precios superiores a su valor⁵², configurando así un intercambio desigual. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe en favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad (p. 8).

De este modo, el “secreto” del intercambio desigual residiría en: (1) transferencias de valor producto de la mayor productividad en la elaboración de la misma mercancía y, fundamentalmente, (2) la capacidad de fijar precios monopólicos por parte de los países que venden bienes industrializados. Sin embargo, en el post-scriptum *En torno a dialéctica de la dependencia*, publicado en la edición de 1973, avanzará un poco más en la conceptualización del intercambio desigual.

Allí explica que, antes de 1870, las diferencias en la composición orgánica de capital (COK) en el comercio internacional provocan que “el valor global realizado en la circulación internacional es mayor para las economías de composición orgánica más baja, o sea, para las economías dependientes”, razón por la cual “en el plano del mercado, lleva a que mejoren en su favor los términos de intercambio” (Marini, 2018a). Sin embargo, estas altas tasas de ganancia en las economías dependientes atraen capital extranjero, que incrementa la composición orgánica y la productividad del trabajo, de forma que se presiona la tasa de ganancia a la baja. Este es el motivo por el cual desde 1870 “empiezan a declinar sostenidamente los términos de intercambio”, a lo que se suma la remisión de utilidades por parte del capital extranjero radicado en estas economías.

52 Es factible que cuando Marini dice “superiores a su valor” esté haciendo referencia a los precios de producción (precio de costo más ganancia media), tal como está expuesto en el Tomo 3 de *El capital* (Marx, 1981). Esto queda más claro en el post-scriptum donde argumenta que en una primera etapa (hasta 1870) el regulador del intercambio internacional es el valor de las mercancías, para luego, cuando se consolida el capitalismo, “el regulador de las transacciones internacionales cede progresivamente lugar a la primacía del precio de producción” (Marini, 2018b, p. 4).

Con base en esta conceptualización del intercambio desigual, Marini se propone explicar qué factor o factores compensan el deterioro de la tasa de ganancia. Aquí es donde aparece la necesidad de incrementar la “masa de valor producido” para lo cual se recurre a una mayor “explotación del trabajo”. El intercambio desigual supone entonces una transferencia de plusvalor que afecta a la baja tanto la tasa de explotación como de ganancia, la que se compensa recurriendo a la “superexplotación del trabajo” que, en sus propias palabras, es la “esencia de la dependencia latinoamericana” (p. 13).

Marini describe tres mecanismos para incrementar la “explotación del trabajo”⁵³. Los primeros dos son el incremento de la intensidad y la duración de la jornada laboral, aspectos desarrollados por Marx en su análisis de la producción de plusvalor absoluto (ver nota al pie 53 para una digresión sobre este aspecto). El tercero es el más novedoso en términos teóricos: el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Este supone violar el valor de la fuerza de trabajo, y recurrir al fondo de consumo de los trabajadores como fondo de acumulación. Se trata de un mecanismo que Marx (1981, p. 301) formula como factor que contrarresta la caída tendencial de la tasa de ganancia, pero que para RMM se vuelve estructural en las economías dependientes.

La generalización de este mecanismo no desarrolla la capacidad productiva de los obreros, lo que supone un “bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas” (p. 10) al tiempo que fomenta una estructura productiva más centrada en actividades primarias que industriales. A su vez, determina un *ciclo del capital* específico para estas economías, puesto que la producción no se realiza en el mercado interno dado el bajo nivel salarial. Esto implica la separación de “los dos momentos fundamentales del ciclo del capital —la producción y la circulación de mercancías” (p. 13). Para RMM en las economías dependientes el obrero opera solo como productor de plusvalor, pero no

53 En sentido estricto, lo que se explota es la fuerza de trabajo (no el trabajo), lo que reconoce uno de sus discípulos (Osorio, 2013). Sin embargo, los yerros conceptuales no terminan allí. En el *post-scriptum* dirá, en respuesta a las primeras críticas de FHC al concepto de superexplotación, que esta “incluye también una modalidad de producción de plusvalía relativa —la que corresponde al aumento de la intensidad del trabajo”. Pero para Marx la intensidad del trabajo es un mecanismo para incrementar el plusvalor absoluto puesto que opera a nivel del valor y el plusvalor total producido (al reducir la “porosidad” de la jornada) sin incidir en el valor necesario para reproducir la fuerza de trabajo, mecanismo que define al plusvalor relativo, que depende de revoluciones en el valor de las mercancías que integran la canasta de consumo obrero. Para mayor confusión, páginas más abajo dirá que el incremento de la intensidad “aumenta la masa de valor y la plusvalía producidas” pero que cuando se generaliza “desciende el valor individual de las mercancías y, a circunstancias iguales, disminuye también la plusvalía”. Vale recordar a Marx (2002, p. 636): “[I]a intensidad creciente del trabajo supone un gasto aumentado de trabajo en el mismo espacio de tiempo. La jornada laboral más intensa toma cuerpo en más productos que la jornada menos intensa del mismo número de horas. Con una fuerza productiva incrementada, sin duda, la misma jornada laboral suministra también más productos. Pero en el último caso baja el valor del producto singular, porque cuesta menos trabajo que antes, mientras que en el primer caso se mantiene inalterado, porque el producto cuesta tanto trabajo antes como después”.

interviene en su realización, por lo cual no habría límites al incremento de la explotación de su fuerza de trabajo, siempre y cuando exista un ejército de reserva que posibilite reemplazar a los obreros rápidamente consumidos. Este ejército de reserva lo constituyen tanto la población indígena como los flujos migratorios desde Europa (y en menor medida desde Asia). Otra consecuencia de esta tendencia es la estratificación del mercado interno, donde los trabajadores apenas participan como consumidores, mientras que el consumo de los “no trabajadores” se satisface mediante el comercio de importación.

Dada esa estructura centrada en la compresión del salario, para Marini el proceso de industrialización que atravesó América Latina *a posteriori* de la crisis de 1929, solo pudo desarrollar una industria débil, que crecía exclusivamente en función de factores externos (crisis, guerras). Se trata de una industria que no crea su propia demanda, a diferencia de lo que ocurrió en los países centrales, sino que responde a requerimientos externos. Se caracteriza entonces por reproducir “la acumulación de capital basada en la superexplotación del trabajador” y por acrecentar “la separación entre la esfera alta y la esfera baja de la circulación en el interior mismo de la economía” (p. 17). Esta tendencia es característica de la primera etapa de la industrialización, pero cuando “la oferta coincide con la demanda” surge la necesidad de ampliar el consumo de manufacturas. Esto provoca dos adaptaciones en la industrialización dependiente: la ampliación del consumo de las capas medias (a las que considera improductivas) y el incremento de la productividad del trabajo, para lo cual es necesario recurrir a capital extranjero. Este fenómeno ocurre fundamentalmente luego de la Segunda Guerra Mundial y trae aparejado una nueva división internacional del trabajo.

Sin embargo, estos movimientos no alteran el ciclo del capital puesto que la superexplotación de la fuerza de trabajo, al comprimir el salario (el mercado interno), engendra “el modo de circulación que le corresponde” separando el “aparato productivo de las necesidades de consumo de las masas” (p. 21). Una solución posible a esta compresión del mercado interno es el inicio en la década de 1960 de una fase de expansión “hacia afuera” de la industria manufacturera, que Marini denominará *sub-imperialismo* al analizar el caso brasileño.

2.1.2.4. Críticas y polémicas

El enfoque dependientista en general y sus referentes en particular recibieron críticas y participaron de innumerables polémicas. Como reseña Katz (2016c, 2016b) los debates comenzaron casi que

junto a los primeros textos. En 1972 Dos Santos polemizó con el “modelo estático” de Gunder Frank (Dos Santos, 2002). En el mismo año FHC lanzó su primera crítica a *Dialéctica de la dependencia*, y solo dos años después apareció publicada la crítica de Bambirra (1974) al texto de Cardoso y Faletto. Aunque sin ser una crítica directa, como se reseñó páginas atrás, el propio Marini (2018a) escribió *Dialéctica de la dependencia* distanciándose explícitamente de otras vertientes de la teoría de la dependencia. De las polémicas “internas”, quizás la desarrollada entre FHC-Serra y Marini en un número especial de la *Revista Mexicana de Sociología* (1978) sea la más conocida, en tanto explicitó diferencias teóricas con importantes connotaciones políticas entre la “opción liberal” de FHC, que ya apostaba por un desarrollo capitalista asociado en Brasil con protagonismo del capital extranjero, y la posición “rupturista” de Marini que defendía la necesidad de una salida socialista como único camino posible para superar el subdesarrollo.

Entre las críticas “externas” Dos Santos (2002) destaca la réplica cepalina ensayada por Octavio Rodríguez en el *Informe sobre las críticas de la concepción de la CEPAL* (1974), el texto de Enrique Semo *La crisis actual del capitalismo* (1975) que defiende la tesis de la interdependencia y las críticas del sociólogo ecuatoriano Agustín Cueva en su artículo *Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia* (1974) y en su libro *El desarrollo del capitalismo en América Latina* (1978). Una temprana réplica a estas críticas fue ensayada por Vania Bambirra en *Teoría de la dependencia: una anticrítica* (1978), que a su vez suscitó una respuesta por parte de Cueva en *Vigencia de la anticrítica o necesidad de la autocrítica* (1979).

En el caso de Cueva, en un artículo de 1974 sintetiza críticas a los principales referentes de la teoría de la dependencia (Cueva, 2008)⁵⁴. Sostiene la tesis de que “no hay ningún espacio teórico en el que pueda asentarse una teoría de la dependencia, marxista o no” y afirma que sus referentes se caracterizan por “el tratamiento no dialéctico de las relaciones entre lo externo y lo interno; lo que lleva, en muchos casos, a la postulación de esquemas mecánicos en los que no queda otro motor de la historia que la determinación externa” (Cueva, 2008, p. 101). A su juicio los *dependentistas* tienden a explicar “lo externo” (las contradicciones con los países centrales/imperiales) sin llegar a superar el “economicismo desarrollista” de la CEPAL, por lo que propone un desplazamiento en el análisis con foco en las contradicciones internas y primacía en la lucha de clases. Sin embargo, ya

54 Cuestionó en Cardoso y Faletto la construcción de tipos ideales weberianos según el cual habría un capitalismo “clásico” y otro “dependiente”; en Marini la existencia de una “legalidad propia” para América Latina (en Marini), afirmando que no existían leyes propias de la dependencia; y en Gunder Frank la tesis del predominio de relaciones capitalistas en el continente desde la conquista, bajo el argumento de la existencia de modos de producción pre-capitalistas subordinados al capitalismo monopolístico inspirado por la teoría de la articulación de modos de producción (Moreano, 2008).

entrada la década de 1980 el propio Cueva reconocerá el aporte de la TMD en el marco de la ofensiva de la “sociología empirista” y del giro de la revolución a la democracia como categorías explicativas en las ciencias sociales (Moreano, 2008), asumiendo que la polémica entre la TMD y la tesis de la articulación de modos de producción resultaba a esa altura *demodé*.

Las polémicas en torno a la obra dependentista no han quedado relegadas al pasado. Más cuando en los últimos quince años se produjo una suerte de renacer del enfoque de la *dependencia* en Latinoamérica, muy relacionado por cierto a los cuestionamientos al *mainstream* neoclásico provocado por la oleada de gobiernos progresistas. En el caso particular de la TMD, se cuentan en decenas los libros, tesis, artículos y números especiales de revistas académicas que se han abocado en la última década a recuperar y/o actualizar aspectos de la teoría de la dependencia (M. D. Carcanholo, 2013; Félix, 2019; Katz, 2018b; Martins y Filgueiras, 2018; Osorio, 2016; Sotelo Valencia, 2017). Como era de esperar, esta “resurrección” no podía sino dinamizar una serie de nuevas polémicas, tanto a la interna del campo dependentista como desde fuera del mismo, entre las que interesa destacar el debate en torno a la *superexplotación de la fuerza de trabajo* y al *intercambio desigual*, dos de las tesis centrales en la obra de RMM.

En el caso de la superexplotación de la fuerza de trabajo, que por cierto reedita uno de los ejes de la polémica entre FHC-Serra y Marini, destacan el dossier especial que la revista *Razón y Revolución* publicó en 2013 con artículos de referentes actuales de la TMD; una tesis doctoral en Brasil (Bueno, 2016) que relevó los debates teóricos sobre la misma y se propuso estimar su expansión durante los gobiernos del PT; y en particular la reciente polémica entre dependentistas, donde Katz (2017, 2018a) propone una actualización de la TMD sin superexplotación, mientras Osorio (2017) y Sotelo Valencia (2017) defienden la vigencia y la centralidad de la categoría.

Retomando una crítica realizada por Cueva, Katz (2017) sostiene que la generalización del pago de la fuerza de trabajo abajo de su valor implica afectar la propia reproducción del capitalismo, puesto que socava sus propias bases al afectar la reproducción de los productores de plusvalor, así como implica asumir que el capitalismo ya no se explica por el la ley del valor (cambio de equivalentes). Propone entonces conceptualizar los bajos salarios de la *periferia* como un bajo valor de la fuerza de trabajo, dado por su ubicación en la división internacional del trabajo que resulta de la productividad del trabajo, la base demográfica, la coyuntura del ciclo y la lucha de clases. Por el contrario, propone restringir el uso de la categoría *superexplotación*, entendida como violación del valor de la fuerza de trabajo, para situaciones acotadas presentes en todas las economías del mundo.

A juicio de este autor, la centralidad de la dependencia está en el *intercambio desigual*, que supone la transferencia de plusvalor hacia el centro, recuperando lo planteado por Dussel (1988, p. 312), que sostenía que Marini confundió causas con consecuencias.

Justamente la tesis del intercambio desigual es el eje de la otra gran polémica contemporánea⁵⁵. El pionero en desarrollar esta crítica fue Iñigo Carrera (2008a, 2008b, 2015, 2018a, 2018b), que luego dio pie a las críticas desarrolladas por Kornblihtt (2014, 2016), Caligaris (2017b), Córdoba y Kozłowski (2017) y Lastra (2018) enmarcadas en lo que, a falta de mejor nombre, se propone llamar *enfoque de la unidad mundial* (ver apartado 2.1.3)⁵⁶. Una primera respuesta a estas críticas se puede encontrar en Katz (2016a), Osorio (2017, 2018) y Cuevas Valdés (2018).

El punto de partida de su crítica es que Marini concibe al mercado mundial como una “suma de países”, es decir, como el resultado de la agregación (desigual) entre múltiples espacios nacionales pensados estos como unidades en sí mismas de acumulación de capital. Esto lo lleva a pensar los esquemas de reproducción de Marx (2001) como si se realizaran por completo en el mercado interno, es decir, que producción y realización suceden dentro del mismo país. De ahí que recurra a nociones como como *integración, subordinación y dependencia*, en la medida que refieren a la relación entre dos “entes externos”. Desde esta lectura general del enfoque de RMM, despliegan dos grandes críticas a la tesis del intercambio desigual: (i) ni lógica ni empíricamente se sostiene la tesis de la transferencia permanente de plusvalor de la periferia hacia el centro como fundamento del menor desarrollo de las fuerzas productivas, y (ii) su perspectiva teórica, tributaria de las tesis del capital monopolista, es incapaz de ver el flujo de plusvalor que llega a la periferia desde los países importadores bajo la forma de renta del suelo.

Como se resumió en el apartado anterior, para Marini el *secreto* del intercambio desigual resulta de: (i) las diferencias de productividad en una misma rama, (ii) la fijación de precios monopólicos por los capitales industriales del *centro*, y (iii) las diferentes composiciones orgánicas de capital⁵⁷.

55 Este aspecto es además, desde una lectura filológica, definitorio para RMM, a pesar de que este postule a la superexplotación como la categoría esencial, en la medida que en *Dialéctica de la dependencia* el intercambio desigual antecede lógicamente a la superexplotación.

56 Para este enfoque lo nacional es la forma concreta que asume la acumulación mundial de capital. No son dos cosas externas que se vinculan, sino un mismo organismo, del mismo modo que, utilizando una metáfora de la anatomía, el riñón no está subordinado ni depende del corazón, puesto que son órganos que cumplen funciones diferentes en una misma unidad.

57 Una versión sintética de los tres mecanismos se puede encontrar en M. D. Carcanholo (2013).

En el caso de (i) las diferencias de productividad, como el propio RMM aclara, se trata de un factor que solo rige para el comercio de las mismas mercancías, es decir, cuando los países “periféricos” venden lo mismo que los “centrales”, aspecto que no suele ser el eje de la explicación dependentista, que por el contrario jerarquiza los distintos roles jugados en la división internacional del trabajo. Sin embargo, aunque este fuese el caso, y adelantado un argumento que se desarrolla en el apartado 3.1, los capitales de menor productividad no transfieren valor a los más productivos, sino que gastan una fuerza de trabajo que no es reconocida socialmente como valor (por eso tienden a la quiebra), mientras que los capitales más productivos apropian más plusvalor del que producen porque tienen costos por debajo del precio de producción regulador. Ese plusvalor extra que apropian bajo la forma de ganancias extraordinarias, y que representa el acicate a la revolución tecnológica permanente, proviene del conjunto del plusvalor que produce la sociedad, no existiendo ninguna transferencia de los capitales menos productivos a los más productivos como sostienen Marini (2018a) y M. D. Carcanholo (2013).

El factor (ii), *precios por encima del valor*, resultado de la fijación de precios monopólicos por los “países industriales”, es el que tiene mayor centralidad en la explicación de RMM, retomando elementos de la teoría del *capital monopolista* de Baran y Sweezy (Kornblihtt, 2014). Para estos autores “la competencia, que fue la forma predominante de las relaciones de mercados en el siglo diecinueve, ha cesado de ocupar tal posición, no solamente en Inglaterra sino en todas partes del mundo capitalista” (Baran y Sweezy, 1988, p. 10), dando paso a un tipo de capitalismo “monopólico”. Este resulta de la tendencia a la concentración y centralización de capital, donde los grandes capitales imponen precios y obtienen ganancias extraordinarias permanentes, lo que frena la competencia y, en última instancia, suponen una tendencia al estancamiento de la economía (Guerrero, 2004; Kornblihtt, 2008)⁵⁸. Desde esta lectura del capitalismo de mediados del siglo XX es que los pensadores de la TMD afirman que en el comercio internacional el *imperialismo* y los *monopolios* imponen relaciones de intercambio desigual. En palabras de uno de sus referentes en polémica con otros pensadores marxistas:

58 En el acierto o en el error, esta nunca fue la perspectiva de Marx, quien estaba lejos de pensar al capitalismo como un orden social regulado directamente por los grandes capitales y el Estado. Por el contrario, sostenía que era a través de la competencia a muerte entre capitales (la *destrucción creativa*) que se formaban los precios, en un proceso regulado indirectamente por el *valor*, la relación social que conecta los trabajos privados e impone como necesidad para sobrevivir la baja de costos individuales mediante revoluciones tecnológicas permanentes. En esa “anarquía de la competencia”, la heterogeneidad de capitales con distintas composiciones orgánicas se resuelve a través de la formación de la tasa de ganancia media, y permite la transformación de valores en precios. Ver un mayor desarrollo del argumento en el CAPÍTULO 3.

No comprenden cómo el imperialismo bloquea el desarrollo de las fuerzas productivas de las naciones colonizadas, mutila su poder de crecimiento económico, de desarrollo educativo, de salud y otros. No consiguen entender el fenómeno de la sobre explotación y la transferencia internacional de excedentes generados en el Tercer Mundo y enviado a los países centrales (Dos Santos, 2002, p. 31).

Si la tesis es que la competencia fue sustituida por la “concertación de precios entre monopolios”, habría que explicar que está detrás de la innegable innovación tecnológica permanente, del auge y declive de capitales manufactureros, de la guerra de precios y de las crisis recurrentes de la tasa de ganancia. Como señala Kornblihtt (2014, p. 7), lo que sucede es que para la teoría del capital monopolista

la desigualdad en el mercado, donde se supone que todos son iguales, aparece como la norma violada por los monopolios. Pero éstos en realidad son los capitales normales. Los más chicos, incapacitados de acumular, se presentan como víctimas cuando en realidad son los socios descartados por sus hermanos mayores en la explotación de la clase obrera. Es más, dada su menor productividad debido a su menor escala hacen el trabajo sucio de explotar en peores condiciones a la clase obrera.

Este enfoque tiene además otra consecuencia. Como considera que todas las ganancias son extraordinarias, producto de los precios monopólicos, pierde de vista la especificidad de las ramas verdaderamente monopólicas: aquellas que utilizan medios de producción no reproducibles como la tierra y que exigen una porción del plusvalor bajo la forma de renta del suelo⁵⁹ (Kornblihtt, 2014). Esta omisión recorre a prácticamente la totalidad de los teóricos de la dependencia y llama particularmente la atención en RMM, quien no solo reconoció que el capitalismo en Latinoamérica funciona “con base en dos premisas: abundancia de recursos naturales y superexplotación del trabajo” (Marini, 1991), sino que además fue un estudioso de Marx, siendo responsable del grupo de estudios de *El capital* en el CESO (Cárdenas, 2015) y co-responsable del curso “Economía

59 A pesar de no trabajar desde las categorías de la crítica de la economía política, Prebisch (1949, p. 12) sí vio la renta portada en los bienes primarios: “Pero ello no significa que la exportación primaria haya de sacrificarse para favorecer el desarrollo industrial; no sólo porque ella nos suministra las divisas con las cuales adquirir las importaciones necesarias al desenvolvimiento económico, sino también porque, en el valor de lo exportado, suele entrar en una proporción elevada la renta del suelo, que no implica costo colectivo alguno. Si con el progreso técnico se logra aumentar la eficacia productora, por un lado, y si la industrialización y una adecuada legislación social, van elevando el nivel del salario real, por otro, se podrá ir corrigiendo gradualmente el desequilibrio de ingresos entre los centros y la periferia, sin desmedro de esa actividad económica esencial”.

Política V. Teorías marxistas de la moneda y de la renta” en la Facultad de Economía de la UNAM donde se abordaban los desarrollos de Marx sobre la renta (Marini y Spagnolo, 1979).

Por último, el factor (iii), referido a las diferentes composiciones orgánicas de capital, es un elemento que RMM no aborda de forma enfática (hay una alusión en el *post-scriptum* de *Dialéctica...*), aunque si adquiere centralidad en otros autores que adscriben a la tesis de la transferencia de plusvalor (M. D. Carcanholo, 2013; Dussel, 1988; Laclau, 1969; Osorio, 2017). Su tesis es que la dependencia resulta de las transferencias que provoca la competencia internacional desde los capitales menos desarrollados a los más desarrollados. Así, aquellos capitales de baja composición orgánica producen mayor cantidad de valor y plusvalor puesto que utilizan mayor cantidad relativa de capital variable, pero lo “pierden” en la competencia internacional cuando el movimiento de capitales nivela las tasas de ganancia repartiendo de forma “igualitaria” el plusvalor.

Sin embargo, este mecanismo como base del intercambio desigual ha recibido diversas críticas. En primer lugar, no es el que diferencia a los capitales, por el contrario, es el que los iguala mediante la formación de la ganancia media y los precios de producción, permitiendo que todos se valoricen a la misma tasa, sin importar la magnitud de valor producido en cada rama (Kornblihtt, 2017). En segundo lugar, sus defensores olvidan que los capitales agrarios, supuestamente de baja COK, tienen una velocidad de rotación relativamente baja que contrarresta su posible menor COK, al tiempo que apropian plusvalor bajo la forma de renta del suelo (Iñigo Carrera, 2008b). Y en tercer lugar, es una explicación contradictoria con la tesis de los precios monopólicos, en tanto si, como afirma Marini, estos implican que los precios eluden el valor de las mercancías, entonces no habría ni conversión de valores a precios ni igualación de tasas de ganancia (Lastra, 2018).

Finalmente, en el plano empírico las objeciones a la tesis de la transferencia de plusvalor se pueden dividir en dos. La primera es la crítica a la tesis del DTI en tanto no incorpora en el análisis la evolución de las productividades relativas entre industria y agro (ver apartado 2.1.1.1). La segunda es que el estudio comparado de las tasas de ganancia en sectores primarios de países latinoamericanos (agraria en Brasil y Argentina, petrolera en Venezuela) muestra que son tendencialmente más altas que la tasa de ganancia industrial en Estados Unidos. Esto cuestiona la idea de la transferencia de plusvalor que debe ser compensada (con *superexplotación* de la fuerza de trabajo, por ejemplo), en la medida que, si así fuera, el estudio empírico de las tasas de ganancia debería mostrar una tendencia contraria, es decir, que están igual o por debajo de las tasas de ganancia industriales (Kornblihtt, 2016).

2.1.3. El enfoque de la unidad mundial

“La acumulación de capital es un proceso mundial por su contenido, pero nacional por su forma”
(Iñigo Carrera, 2008a, p. 57)

Para finalizar este recorrido en torno a los debates sobre la especificidad de las economías latinoamericanas, se expondrá el enfoque desarrollado por el argentino Juan Iñigo Carrera (JIC), sintetizados en sus libros *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia* (Iñigo Carrera, 2008a [2003]), *La formación económica de la sociedad argentina* (Iñigo Carrera, 2007) y *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación* (Iñigo Carrera, 2017). Este enfoque ha tenido continuidad en las investigaciones de diversos autores nucleados en torno al Centro de Investigación para una Crítica Práctica (CICP), abordando temas que van desde teoría del valor y método dialéctico (Iñigo Carrera, 2013; Starosta, 2016; Starosta y Caligaris, 2016, 2017), la especificidad de la acumulación de capital en diversos espacios nacionales (Caligaris, 2017b; Grinberg, 2011, 2014, 2018; Kornblihtt, 2015; Kornblihtt y Dachevsky, 2017; Rivas Castro, 2018), y la nueva división internacional del trabajo (Fitzsimons y Guevara, 2018; Starosta y Charnock, 2016), entre otros.

El punto de partida de Iñigo Carrera (2008b) es que el capital, como relación social general que rige la vida humana, tiene contenido *necesariamente mundial*, dada su tendencia a la expansión permanente (la acumulación de capital). El capital es la relación que conecta, de forma indirecta, los trabajos privados e independientes, mediante la competencia y la lucha de clases, razón por la cual precisa tomar forma en relaciones políticas y militares. Estas relaciones se concretizan en el Estado, el que a pesar de su contenido se muestra como una relación social que parece tener “la potestad de imponerse por sobre el contenido antagónico” (p. 2).

Sin embargo, y a pesar de su contenido mundial, la acumulación de capital toma forma en procesos nacionales, tanto desde su nacimiento como en su despliegue contemporáneo. Y esta fragmentación del capital recorta también a su representante político: los Estados nacionales, que son solo expresión del movimiento del capital en el marco de sus fronteras. Aquí aparece una contradicción, porque si el capital iguala la remuneración de los capitales individuales a través de la tasa de ganancia, la unidad mundial se presenta como una gran heterogeneidad cualitativa de capitales. En

términos estilizados, JIC distingue en la llamada nueva división internacional del trabajo⁶⁰ tres grandes tipos de países: (1) centros manufactureros con fuerza de trabajo muy barata cuyos capitales compiten en escala mundial; (2) centros de fuerza de trabajo calificada y compleja que también compiten en escala mundial; y (3) reservorios de población obrera sobrante para el capital, que migran en función de las necesidades de la acumulación. Pero en la nueva división sobrevive un cuarto espacio heredado de la vieja división internacional del trabajo: aquellos países especializados en la producción de mercancías primarias (con algún nivel de industrialización nacional) que compiten en escala mundial. Se trata fundamentalmente de aquellos países que se caracterizan por vender al mundo mercancías como petróleo, gas natural, minerales, granos, carne, etc., los que incluyen a buena parte de los países sudamericanos.

Este último tipo ha sido, a juicio de JIC, objeto de estudio privilegiado de las teorías del desarrollo, la dependencia y el imperialismo, las cuales, a pesar de sus diferencias, tienen en común que “consideran que los ámbitos nacionales constituyen la unidad primaria de la acumulación de capital, derivándose la unidad mundial de la interacción entre procesos nacionales cada uno de los cuales encerraría, en esencia, el mismo carácter general” (p. 3). Resulta lógico entonces que estas perspectivas, que ven a los países no como parte de un organismo mundial, sino como una unidad de acumulación en sí misma que se “articula”, “integra” o “subordina” a otras, afirmen que si no se logra un desarrollo capitalista típico (de ahí la idea de subdesarrollo) es porque existen limitaciones internas (modos de producción pre-capitalistas) o externas (el imperialismo y los monopolios) que lo impiden.

El referente para estas perspectivas son lo que JIC llama “países clásicos”, aquellos donde se consolida el modo de producción capitalista hacia fines del siglo XIX. En estos países, la acumulación no aparece “fracturada”, ya que producción y consumo (los esquemas de reproducción) se desarrollan dentro de las fronteras nacionales puesto que se producen la (cuasi) totalidad de las mercancías necesarias para la acumulación. Los capitales de estos países compiten entre sí en el mercado mundial, pero no solo como capitales individuales, sino que la competencia está mediada por las relaciones directas entre los Estados nacionales, relaciones en las que buscan “vender sin tener que comprar”.

60 Refiere a las transformaciones operadas en las décadas del sesenta y setenta basadas en la re-localización de parte del capital manufacturero en zonas de mano de obra barata y disciplinada, como parte del sudeste asiático (Caligaris, 2017b).

A la competencia entre los capitales de los países clásicos, se la suma otra que da origen a la primera división internacional del trabajo. Se trata de la competencia por mercancías primarias ubicadas en territorios allende sus fronteras, donde por la presencia de condiciones naturales extraordinarias la productividad del trabajo es particularmente alta (y por ende menor el costo de las mercancías). En simultáneo, la compra de estas mercancías permite a los países clásicos expandir su mercado colocando allí tanto mercancías industriales como capitales mediante la inversión directa y los empréstitos.

Las formas nacionales que adoptó este proceso variaron en el tiempo y el espacio. En América Latina hasta el siglo XVIII, y en África y Asia hasta mediados del siglo XX, la forma predominante fue la ocupación militar por parte de los países clásicos que establecieron el sistema colonial para garantizarse el abasto de este tipo de mercancías. Sin embargo, hacia comienzos del siglo XIX, América Latina cambia la forma de inserción con la desarticulación del sistema colonial español (con la excepción de Cuba que recién se independizó en 1902) dando paso al nacimiento de un conjunto de naciones independientes.

La independencia formal de estos jóvenes países se desarrolla a condición de que no avancen en un proceso de acumulación de tipo “clásico”, sino que por el contrario exigía la profundización de su rol anterior en la división internacional del trabajo como proveedores de mercancías agrarias y mineras⁶¹. Al mismo tiempo, este canal exportador permitía importar buena parte de los bienes manufacturados y recibir flujos de capital extranjero con los cuales desarrollar condiciones materiales e institucionales que permitían la reproducción ampliada de este mecanismo.

Como observó en su momento Marini, la producción de mercancías primarias (agrarias y mineras) permite incrementar la producción de plusvalor relativo a los capitales industriales puesto que baja el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, este no es el único movimiento. La especialización en la exportación de este tipo de mercancías implica la transferencia de una masa de plusvalor bajo la forma de renta del suelo⁶² desde los países importadores a los dueños de las condiciones naturales extraordinarias. Surge así la clase terrateniente latinoamericana y con esta, un tipo de país donde, gracias a su independencia formal, el Estado como representante general del proceso de acumulación puede incidir en la distribución de los flujos de renta del suelo.

61 La principal excepción histórica a esta tendencia general es Estados Unidos, que luego de su independencia desplegó un proceso de acumulación de tipo “clásico” (Iñigo Carrera, 2008b).

62 El análisis sobre la formación de la renta del suelo, sus formas y sus cursos de apropiación en las economías capitalistas se presenta en el apartado 3.3.

Las formas de apropiar/distribuir la renta varían según el tipo de valor de uso y las condiciones históricas específicas. Puede incluir desde la propiedad directa de los medios de producción, en cuyo caso el Estado apropia la totalidad de la renta, hasta diversos mecanismos que impiden que la renta llegue íntegramente a los terratenientes como impuestos a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, fijación de precios internos, control de la producción y el comercio por el Estado, entre otros. De todos modos, el movimiento internacional de plusvalor no se detiene en la mera apropiación de la renta del suelo, ya que los capitales de los países clásicos procuran recuperar la renta que escapa de sus manos cuando importan mercancías primarias. Es en el devenir específico de ese reflujo de renta del suelo que JIC identifica dos modos predominantes a partir de investigaciones concretas sobre Argentina (Iñigo Carrera, 2007) y Brasil (Grinberg, 2011)⁶³.

En un primer momento, que abarca aproximadamente el período 1860-1930, la renta se recupera bajo la forma del pago de intereses de deuda pública. La deuda contraída tuvo como destino la expansión territorial y la conformación del propio espacio nacional de acumulación donde terratenientes y capitalistas externos se vuelven socios. También participan de la “sociedad” aquellos capitales externos que invierten en la producción y circulación de las mercancías primarias, y que recuperan renta mediante el cobro de tarifas más elevadas que las vigentes en sus países de origen y la remisión de ganancias.

En un segundo momento, que abarca el período que se abre con la crisis de 1929 y que en la jerga cepalina se conoce como la ISI, la renta pasa a manos de capitales industriales que requieren del proteccionismo estatal para evitar la competencia de capitales que producen en otros países, puesto que su escala está restringida al mercado interno. Como su tamaño les impide participar en la formación de la tasa general de ganancia, se trata de pequeños capitales. En una primera etapa esta forma se caracteriza por el predominio de pequeños capitales locales, que recuperan renta mediante subsidios directos, compra de mercancías por el Estado nacional a precios subsidiados, gasto público y endeudamiento a tasas de interés real negativa producto de la inflación que provoca la emisión monetaria.

Sin embargo, rápidamente se pasa a una segunda etapa en la cual llegan fracciones obsoletas de capital industrial extranjero, bajo la forma de inversión extranjera directa, las que por su escala y

⁶³ Se trata de una generalización a partir de los casos de Argentina y Brasil, motivo por el cual el conocimiento de las distintas formas particulares de este movimiento exige seguir investigando los diversos espacios nacionales de acumulación de capital en América Latina, tarea a la que aporta esta tesis.

grado de tecnificación son incapaces de competir con escala mundial, pero sí en la escala nacional gracias a la protección estatal (donde además aparecen como tecnología de punta). Estos capitales se valorizan gracias al pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor, a la apropiación de renta del suelo mediante los mecanismos antes mencionados y al plusvalor que liberan los pequeños capitales industriales locales que, al valorizarse a la tasa de interés, dejan de apropiarse plusvalor que en la competencia termina en manos de estos capitales⁶⁴.

Esta forma requiere de un Estado “activo” en los procesos de apropiación de la renta con el objetivo de proteger de la competencia externa a los capitales que producen y venden en el mercado interno. Esta cualidad hace que el Estado aparezca como el sujeto que genera la acumulación de capital donde, según la magnitud de la renta, puede aparentar como si fuera un país de tipo “clásico” gracias a la acción política de aquellos que controlan el Estado.

Las clases interesadas en generar este tipo de Estado “interventor” son los terratenientes, puesto que este tipo de desarrollo posibilita la apropiación de renta, y con estos los pequeños capitales industriales que se valorizan también gracias a la renta. A su vez, el desarrollo de los pequeños capitales engendra a la clase obrera local que, aunque luche con la burguesía para establecer el precio de su fuerza de trabajo, al mismo tiempo tiene sus intereses directamente ligados a la sobrevivencia de este pequeño capital. De ahí que sus representantes políticos tiendan a levantar un programa de defensa del capital local contra los terratenientes y el capital extranjero, despojándola de las potencias que porta para “revolucionar las condiciones materiales del proceso social de producción”.

64 Vale la pena desarrollar mejor este mecanismo citando en extenso a Iñigo Carrera (2008b, p. 14): “Los capitales industriales que se quedan atrás en el proceso de concentración y centralización no pueden continuar operando autónomamente como tales. Se encuentran forzados a convertirse en fragmentos que se agregan para integrar otros capitales industriales, transformados en capitales prestados a interés. Sin embargo, pueden postergar este paso. La tasa general de ganancia no rige ya su valorización de manera inmediata, sino que lo hace a través de la tasa de interés, normalmente menor. De modo que pueden mantenerse activos en la producción como pequeños capitales industriales autónomos en tanto la menor tasa de ganancia que rige su existencia como tales compense los mayores costos en que incurrir por su menor escala. Pero nada dice que el precio de venta determinado mediante la compensación mutua entre mayor costo y menor tasa normal concreta de ganancia corresponda de inmediato con el precio de producción de las mercancías en cuestión. Dicho precio no puede ubicarse por encima del de producción, pero nada impide que lo haga por debajo de éste. En este caso, al vender al precio de producción, los pequeños capitales en cuestión apropiarían una ganancia extraordinaria, ubicada por encima de la que rige su existencia normal concreta como capitales industriales. Sin embargo, estos capitales no pueden evitar su competencia mutua por la ganancia extraordinaria en cuestión, haciéndola escapar de sus manos. Pasa entonces a manos de los capitales medios que se vinculan directamente con los inferiores en la circulación”. El proceso de diferenciación entre capitales en la formación de la tasa de ganancia se desarrolla en Iñigo Carrera (2016).

El problema que encuentra JIC en los enfoques dominantes sobre los países productores de mercancías primarias, es que presentan el proceso antes descrito como si fuera la esencia de la acumulación de capital, y no la forma nacional que toma la unidad mundial. De ahí que se produzca la apariencia en muchos autores de que sería posible lograr un tipo de desarrollo “clásico”, sea en algunos casos mediante la aplicación de buenas políticas económicas o superando factores internos como la ociosidad de los terratenientes o, en sus variantes más críticas, rompiendo con factores externos como el imperialismo y los monopolios que trabarían el desarrollo de las fuerzas productivas.

Sin embargo, también la forma *rentista* tiende a su agotamiento, sea porque la masa de renta del suelo se contrae (algo que varía según el tipo de mercancía), sea porque las diferencias de productividad con respecto a los capitales que compiten con escala mundial hacen que cada vez se precise más renta para sostener a los pequeños capitales que se reproducen internamente. Esta larga agonía es la que han atravesado buena parte de los países sudamericanos desde la década de 1960, volviendo una necesidad para el capital generalizar la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor⁶⁵, lo que a su vez incrementa la porción de la población obrera en condición de sobrante. Es desde esta lectura que Iñigo Carrera (2008b, 2008b) propone como programa para la clase obrera de estos países la expropiación total de la renta del suelo (lo que elimina a la clase capitalista y terrateniente) para incrementar la escala del capital para competir mundialmente, y pasar el capital a manos del Estado bajo control obrero y desde ahí avanzar en la unificación de los espacios nacionales de acumulación.

65 Este enfoque no cuestiona la existencia de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, sino que lo conceptualiza como un mecanismo que compensa la menor productividad de los capitales latinoamericanos, en especial en períodos de retracción de la renta del suelo y del endeudamiento externo. Asimismo, a diferencia de lo propuesto por Marini, no se lo considera necesariamente una traba al desarrollo de las fuerzas productivas como evidencia el caso de Corea del Sur (Grinberg, 2014), en la medida que permite compensar la menor productividad del pequeño capital e incrementar las ganancias del capital medio.

2.2. Enfoques sobre Uruguay

Los debates sobre Latinoamérica atravesaron, y atraviesan, las discusiones sobre la especificidad y las características del proceso económico del Uruguay. En ese sentido, buena parte de las perspectivas reseñadas en el apartado anterior se expresaron, con sus especificidades, en Uruguay. Este apartado avanza en el mismo sentido que el anterior, aunque recortando los enfoques dominantes en y sobre las características de la economía uruguaya desde de la década de 1960, cuando se producen las primeras interpretaciones globales del proceso económico (Camou y Moraes, 2000).

En una tipología preliminar, y que necesariamente debe ser sometida a crítica, se propone ordenar los enfoques sobre la economía del Uruguay desde mediados del siglo XX en cinco grandes grupos: (1) los estructuralistas/cepalinos cuyo principal hito fue el diagnóstico de la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE, 1963, 1966) y cuya explicación se inspira en las tesis de la CEPAL; (2) la crítica al enfoque estructuralista realizada desde el Instituto de Economía (IECON, 1969) de la Universidad de la República (UdelaR) bajo influencia de los primeros textos dependentistas y la teoría del capital monopolista; (3) los *rentistas uruguayos*, influenciados por el pensamiento de la izquierda nacional argentina, cuya mayor expresión fue la obra de Methol Ferré (2007 [1967]), que expresa una visión *sui-generis* que al mismo tiempo reconoce la centralidad de la renta del suelo y crítica al régimen político (el *batllismo*) que protagonizó su apropiación “urbana”; (4) los neoliberales que desde la plataforma del Banco Central del Uruguay en plena dictadura militar, y con asesoría directa del *Chicago boy* Arnold Harberger, levantan la tesis de que el estancamiento fue producto del intervencionismo estatal; y (5) un grupo heterogéneo que se consolida en la década del noventa en instituciones académicas y centros de investigación privados que articula variantes contemporáneas del pensamiento institucionalista, estructuralista y schumpetariano; se caracteriza por retomar algunas tesis del primer estructuralismo y defender la necesidad de buenas políticas para fomentar el desarrollo social y económico.

2.2.1. Estructuralistas

“el país vino absorbiendo ingresos del resto del mundo”
(CIDE, 1967, p. 191)

Por más que su consolidación como enfoque con influencia política a nivel nacional ocurrió en la década del sesenta con la creación de la CIDE, las ideas cepalinas aterrizan en Uruguay a comienzos de 1950 en la Cátedra de Economía II de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración (FCEyA) de la UdelaR bajo la impronta de Luis A. Faroppa y otros académicos como Israel Wonssewer (luego decano de la Facultad), Alberto Tisnés y Enrique Iglesias, el primer secretario técnico de la CIDE⁶⁶ (Garcé, 2009).

La CIDE fue una comisión creada por el gobierno nacional con el objetivo de aportar conocimiento científico al diagnóstico y la planeación del desarrollo en Uruguay surgida en un contexto bien particular. A nivel nacional, aún a pesar de carecer de un sistema de cuentas nacionales (CN), era evidente la crisis económica iniciada hacia mediados de la década de 1950, la que a juicio del gobierno que asumió en 1959 exigía un diagnóstico adecuado y un programa de soluciones acorde. A su vez, a nivel internacional, las orientaciones de política económica estaban hegemónicas por la *planeación indicativa* (en contraposición con la planificación *normativa* de los países socialistas) que articulaba Estado con iniciativa privada. En América Latina la Alianza para el Progreso⁶⁷, impulsada por EUA, con el aval de intelectuales como Raúl Prebisch, y ratificada en la Conferencia de la OEA de Punta del Este en 1961, fue la mejor expresión de dicho impulso, tanto en el plano programático como técnico y financiero (Bittencourt, Galván, Moreira, y Vázquez, 2012; Garcé, 2002).

Entre los principales productos de la CIDE, elaborados por cerca de 300 técnicos entre uruguayos y extranjeros, se encuentra una primera versión de las Cuentas Nacionales de 1963, luego publicadas de forma definitiva en 1965 (BROU, 1965), el primer censo de población y vivienda realizado desde 1908, diagnósticos sectoriales para el agro (CIDE, 1967), la industria, la educación, la vivienda, el turismo y la administración pública, entre otros. Los diagnósticos venían acompañados de una extensa batería programática (CIDE, 1966) que incluía iniciativas como reforma de las estructuras agrarias, reforma tributaria, creación del Banco Central, control de precios, plan

66 La trayectoria de Enrique Iglesias, en muchos sentidos equivalente a la de Prebisch, es representativa del grado de influencia de las ideas cepalinas en Uruguay: primer y único secretario técnico de la CIDE (1961-1967) durante el gobierno del partido nacional, primer presidente del novel Banco Central del Uruguay (1967-1968) en un gobierno del partido colorado, secretario ejecutivo de CEPAL (1972-1985), ministro de relaciones exteriores del Uruguay (1985-1988) en el gobierno del partido colorado pos dictadura militar, y presidente del BID (1988-2005).

67 Entre las iniciativas que la Alianza para el Progreso retomó de CEPAL se encuentran propuestas como: reforma agraria, industrialización, diversificación de exportaciones, integración regional, y reforma tributaria, administrativa y financiera. Además, entre sus objetivos ponderaba aquellos de alcance social, como lograr una distribución equitativa del ingreso, eliminar el analfabetismo, elevar la esperanza de vida al nacer, construir viviendas económicas y brindar servicios públicos necesarios como agua potable y desagües (Bittencourt, Galván, Moreira, y Vázquez, 2012)

nacional de vivienda, algunas de las cuales fueron aprobadas entre 1965 y 1972, aunque el plan de reformas de la CIDE nunca llegó a ser implementado como un todo (Garcé, 2002).

Si bien es cierto que las tesis cepalinas fueron la principal fuente conceptual en que abrevaron los técnicos de la CIDE, para lo cual fue clave tanto el apoyo técnico directo de la CEPAL mediante consultores internacionales como la capacitación de sus técnicos en el ILPES de Santiago de Chile y con cursos que referentes de la CEPAL dictaban en el Instituto de Economía de la UdelaR, el informe de la CIDE no implicó una transposición lineal de sus tesis (Garcé, 2002). En particular, y más allá del énfasis dado al cambio estructural mediando el desarrollo industrial, el informe de la CIDE basaba sus pilares de desarrollo en la superación del estancamiento agropecuario y en el impulso del sector exportador tradicional (ganadero) y no-tradicional como palanca del crecimiento económico.

Además del trabajo de diagnóstico y planeamiento de la CIDE, existen al menos otros dos trabajos sobre el Uruguay inspirados por las tesis de la CEPAL. Uno es *El desarrollo económico del Uruguay* (1965) de Luis Faroppa, el introductor de las ideas de Prebisch en Uruguay. Su autor además fue el primer director de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), creada en 1967 para institucionalizar el trabajo de la CIDE. El otro trabajo, aunque en general no referido en la literatura sobre la influencia de la CEPAL en Uruguay, pero claramente respirando el mismo “aire de época”, es el informe *Situación económica y social del Uruguay rural* (CINAM y CLAEH, 1963).

Encomendado por el gobierno nacional en julio de 1962 al Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH) de Montevideo y a la Compañía CINAM de París, dicho texto sintetiza seguramente la que es la investigación más profunda sobre las características socio-económicas del medio rural uruguayo. El informe aborda las condiciones económicas, la organización del territorio, la población y los niveles de vida de la población rural, articulando dos focos principales: población residente en explotaciones agropecuarias y población residente en pequeños centros poblados. La concepción y dirección de la investigación estuvo a cargo del arquitecto y sociólogo Juan Pablo Terra, principal referente histórico de la democracia cristiana en Uruguay y uno de los co-fundadores del Frente Amplio en 1971⁶⁸.

68 Terra fundó y presidió el CLAEH hasta 1972, fue el principal referente de la CIDE en el área de vivienda y desarrollo urbano, siendo el redactor de la Ley de vivienda aprobada en 1968. Luego del golpe de Estado fue consultor de CEPAL, entre otros organismos internacionales.

El informe del CINAM-CLAEH está altamente emparentado con las tesis de la CIDE, en especial en su lectura del estancamiento agropecuario. Ambos diagnósticos coinciden que el problema principal es de estructura: el binomio *minifundio-latifundio*. Mientras el minifundio es incapaz de desarrollar las fuerzas productivas por su pequeña escala, el latifundio no tiene estímulos a innovar porque opera con una lógica de *atesorador* (CINAM y CLAEH, 1963), es decir, de terrateniente. La contracara de esta estructura es un agudo problema de miseria rural y desigualdad en el campo uruguayo. La solución que se deduce de esta lectura es la necesidad de una profunda reforma de las estructuras agrarias, las que a juicio de Garcé (2002) son la piedra angular del plan de la CIDE y que en el caso de CINAM y CLAEH implicaba la expropiación con indemnización de entre siete y ocho millones de hectáreas (la mitad de la superficie productiva) a ser repartidos entre 25.000 y 40.000 explotaciones agropecuarias. En otros términos, se apostaba a la *vía farmer* como la más adecuada para desarrollar las fuerzas productivas.

Sin embargo, y a pesar del profundo impacto científico y político que tuvieron las tesis estructuralistas en el Uruguay, rápidamente se fue construyendo entre los propios técnicos redactores la tesis del *fracaso de la CIDE* tanto por la no aplicación *in totum* de sus recomendaciones, como por los efectos políticos de la agudización de la crisis socio-económica en los últimos años de la década de 1960. Este contexto abonará el viraje de sus principales referentes en dos grupos bien diferenciados: por un lado, los que desde el IECON de la UdelaR adhirieron a las noveles tesis del marxismo dependientista que estaba despuntando en Santiago de Chile y, por otro lado, los que desde la recientemente creada OPP fueron virando hacia tesis cada vez más liberales, primero en un *mix desarrollista* inspirados por el “milagro brasileño” y luego adoptando abiertamente el recetario monetarista de los *Chicago boys*, luego conocido como *neoliberalismo*.

2.2.2. El IECON y el dependientismo uruguayo⁶⁹

“las relaciones de dominación entre áreas [son] las que invalidan esta conclusión, pues permiten a las clases capitalistas de las áreas dominantes contrarrestar esta circulación de la plusvalía mediante una serie de mecanismos a su alcance”
(IECON, 1969, p. 72)

Redactado en diez meses entre mediados de 1968 y comienzos de 1969, al calor de la agudización de la lucha de clases en Uruguay con episodios icónicos como la congelación de salarios (28 junio

⁶⁹ Este apartado se nutrió de muy fructíferos intercambios con Pablo Messina, quién al momento de escribir estas líneas está desarrollando una investigación sobre *El proceso económico del Uruguay* y los dependientistas en Uruguay.

de 1968) y el asesinato del estudiante Líber Arce (14 de agosto de 1968), *El proceso económico del Uruguay* (IECON, 1969) es el intento sistemático, y urgente, de un grupo de investigadores del Instituto de Economía de la UdelaR de ofrecer una explicación a la intensificación de la crisis social, económica y política en curso con base en las noveles tesis dependentistas⁷⁰. Su lectura de la imperiosa necesidad de ofrecer un “relato alternativo” no estaba equivocada, puesto que el libro fue un verdadero éxito editorial para un texto académico de 400 páginas que vendió más de 6.000 ejemplares luego de su publicación (Camou y Moraes, 2000).

Más allá de que se trata de un libro colectivo en el que participaron 20 investigadores, fueron diez los que sistematizaron las principales hipótesis explicativas y cuatro los que, finalmente, redactaron el texto. Entre el equipo redactor se encontraban cuadros técnicos de la CIDE como Raúl Trajtenberg, Samuel Lichtenstejn y Alberto Couriel. De esta forma es que la obra del IECON puede considerarse una ruptura con continuidades de los análisis de la CIDE. Ruptura con respecto a las tesis que explican el subdesarrollo (primacía en las relaciones de dependencia), pero continuidad en la mirada del capitalismo como “suma de países” y en el uso de los informes de la CIDE como principal soporte empírico de sus análisis.

Si bien *El proceso económico...* es el texto emblemático del enfoque dependentista del IECON, habría que incluir en la misma tradición, a pesar de los énfasis específicos y posibles matices, textos como *Uruguay hoy: una economía latinoamericana* (Macadar, Reig y Santías, 1972), *El desarrollo industrial del Uruguay de la crisis de 1929 a la posguerra* (Milot, Silva, y Silva, 1973) y *Excedente ganadero y renta de la tierra: Uruguay, 1930-1970*⁷¹ (Reig y Vigorito, 1986). Sin embargo, las condiciones para el desarrollo del programa de investigación dependentista abierto por el IECON fueron severamente socavadas por el golpe militar de junio de 1973 y la posterior

70 Sabido es que cualquier tipología simplifica lo complejo al tiempo que jerarquiza ciertos rasgos, autores y corrientes en desmedro de otros. En este sentido la elección de la obra del IECON (1969) como la más representativa del *marxismo dependentista* en Uruguay, no hace justicia con otras obras y autores más o menos cercanos a esta perspectiva. Es el caso particular de Vivian Trías, historiador y principal referente del Partido Socialista de la década de 1960, quien desarrollara una prolífica obra inspirada en el revisionismo histórico de Abelardo Ramos, el marxismo de posguerra de autores como Mandel, Baran y Sweezy y los primeros textos dependentistas. Un texto emblemático de su autoría es *La crisis agraria y el socialismo en el Uruguay* (Trías, 1990). En filas del Partido Comunista, mucho más cercano a las tesis del PCUS que ponía el acento en los resabios feudales que a la escuela dependentista, habría que destacar la obra histórica de Francisco Pintos y, en especial, la de Rodney Arismendi, su principal referente teórico desde la década de 1950, quien desarrollara una lectura sobre el Uruguay desde el canon marxista (Marx, Engels, Lenin) con objeto de fundamentar la tesis de la necesidad de una revolución democrático-burguesa como paso anterior al socialismo. Ver, por ejemplo, *Problemas de una revolución continental (2 vols.)* (Arismendi, 1997 [1962]). A su vez, el carácter dependiente del Uruguay como variable central para explicar su devenir histórico también está presente en autores no marxistas, como sucede en los casos de Finch (2005, p. 17) y de Barrán y Nahum (s/f, p. 46).

71 Este texto se basó en las tesis de licenciatura *Plusvalía agropecuaria en Uruguay 1930-1954* (Echegaray, Hodara, Sarli, y Steneri, 1971) y *Plusvalía agropecuaria en Uruguay 1956-1966* (Carluccio, Conijenski, Lejavitzier, Silveira, y D’Alessandro, 1971) dirigidas en el marco del IECON.

intervención de la Universidad de la República (octubre de 1973), que provocó la clausura de muchos centros de investigación y el exilio y/o expulsión de buena parte de su cuerpo académico. Durante la dictadura parte de la agenda dependentista que sobrevivió en el país se alojó en el Centro de Investigaciones Económicas (CINVE) y, hacia el final de la dictadura y con la apertura democrática, tuvo continuidad en los textos de Notaro (1984), Stolovich (1986) y Olesker y Arce (1987). No obstante, al menos desde la década del ochenta el dependentismo no volvió a constituir la agenda de investigación predominante de ningún otro espacio académico público o privado en Uruguay.

En *El proceso económico...* por más que las citas explícitas a sus principales referentes teóricos son escasas (o directamente no existen en el texto), la perspectiva del IECON (1969) abreva directamente en los primeros textos dependentistas de Gunder Frank y Dos Santos, y en el *opus magnum* de Baran y Sweezy publicado en español en 1966. En estos encontraron un arsenal para superar enfoques teóricos que “al no ver en los procesos económicos sino relaciones entre cosas (...) dejaba encubierta la relación de explotación entre clases y entre áreas que caracteriza a esta etapa del capitalismo” (IECON, 1969, p. 19). De este modo, el desarrollo del capital monopolista que crea *situaciones de dependencia* es el lente desde el cual analizaron el Uruguay.

Hay al menos cinco tesis que recorren el texto donde esta perspectiva es evidente: (i) la presunción, sin ofrecer evidencia empírica, de que la tasa de ganancia de los capitales “monopolistas” es mayor que la de los capitales “dependientes”; (ii) el desarrollo industrial en la periferia “viola las leyes de la dependencia”; (iii) la transferencia de plusvalor limita su re-inversión y la “expansión del poder productivo” (tesis *estancacionista*); (iv) las políticas proteccionistas hacen que deje de operar la ley del valor a escala mundial y opere solo a nivel nacional, donde “la ausencia de competidores define conductas enmarcadas en el tipo de equilibrio monopolístico” (pp. 138-139); y (v) la proporcionalidad entre sectores (los esquemas de reproducción de Marx) se debe cumplir dentro de fronteras (pag. 171), como si el país fuera en sí mismo una unidad de acumulación de capital.

Su análisis histórico identifica una primera etapa entre 1870 y 1930 caracterizada por el rol subordinado de Uruguay en la división internacional del trabajo como proveedor de mercancías ganaderas para el Imperio Británico. A pesar de esta condición *dependiente*, Uruguay mostró una evolución atípica en el concierto latinoamericano por la presencia de estructuras políticas estables donde las clases ganaderas compartían su poder con las *clases medias* a través de la ampliación de

las funciones del Estado. De este modo, el *batllismo* se habría caracterizado por la redistribución de parte de los excedentes ganaderos sin tocar las estructuras de propiedad agropecuarias.

En sus palabras, la dependencia comercial del Uruguay “encubre el hecho esencial de la apropiación parcial del excedente generado, por parte de las regiones dominantes, a través de las condiciones de comercialización” (IECON, 1969, p. 35). Parten así de la tesis dependentista del intercambio desigual como transferencia de excedentes hacia los países industriales. Sin embargo, introducen una variante original ausente en los clásicos de la dependencia, con la excepción de Laclau (1969), puesto que reconocen que Uruguay se benefició de la renta generada por el monopolio de la tierra y por la mayor productividad de la ganadería extensiva en un contexto que “conservaba todavía algunas características de capitalismo competitivo” (p. 36), haciendo referencia a las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX⁷².

Para el IECON la renta diferencial surge de los monopolios sobre condiciones naturales y del hecho de que los precios los definen los productores marginales, de forma que el resto de los productores apropian “plusvalía proveniente de los países que consumen sus productos sobrevalorados”, proceso que “llama la atención que el mecanismo descrito suponga un proceso de apropiación de plusvalía de los países dominantes por los dependientes” (p. 72, subrayado del autor). Sin embargo, esta transferencia no se llega a concretar puesto que “las relaciones de dominación entre áreas [son] las que invalidan esta conclusión, pues permiten a las clases capitalistas de las áreas dominantes contrarrestar esta circulación de la plusvalía mediante una serie de mecanismos a su alcance” (p. 72).

Es interesante destacar que en su texto identifican un flujo de plusvalor hacia el Uruguay desde los países “imperialistas”, lo que a todas luces contradice las tesis básicas del dependentismo que inspira su texto. La forma en que resuelven esta contradicción es proponiendo que una de las claves de la dependencia está en la redistribución a favor de los países dominantes de las ventajas en recursos naturales presentes en países dependientes. Aunque reconocen que no realizaron estimaciones empíricas para demostrarlo (p. 73), sostienen que el intercambio desigual impidió la apropiación íntegra de la renta diferencial mediante mecanismos que alteran los precios internacionales como el proteccionismo en los países dominantes, el fraccionamiento de la unicidad

72 Es factible que la incorporación de la renta del suelo al análisis fuera influenciada por *El Uruguay como problema*, texto clásico de Methol Ferré publicado en diciembre de 1967 a iniciativa del mismo IECON (ver apartado 2.2.3).

de los precios con tratos diferenciales por tipo de producto y país, y la intermediación que impide que lleguen los precios internacionales a los productores nacionales.

En su análisis histórico esta etapa se cierra con la decadencia del Imperio Británico, el ascenso de EUA y la crisis del 29, dando comienzo a una segunda etapa caracterizada por el estancamiento agropecuario y el auge de la industria mercado internista, que se expandió hasta mediados de la década del cincuenta, posible porque la crisis mundial debilitó los lazos de dependencia (p. 165).

Se trató de una industria no competitiva con el exterior creada con capitales nacionales monopólicos, y no extranjeros, porque los primeros tenían una menor expectativa de rentabilidad. Su expansión conformó una estructura productiva que combinó sectores “de protección necesaria” junto con sectores “competitivos” a nivel internacional. Entre los primeros estaba la industria manufacturera y la agricultura cerealera, y entre los segundos básicamente la ganadería de carne y lana con su respectiva industria de transformación. La forma concreta mediante la que se produjo la relación entre ambos sectores fueron los tipos de cambios diferenciales que permitieron la transferencia de recursos entre sectores cuya fuente fue la mayor productividad relativa de la ganadería en Uruguay que permitió apropiarse una formidable masa de renta del suelo⁷³.

El eje de su argumentación es que la ausencia de condiciones para la reproducción ampliada en el agro, manifiesta en el bajo crecimiento de la producción física per cápita, impulsó a los capitalistas agrarios a invertir en más tierras o fuera del sector permitiendo la expansión de la industria manufacturera⁷⁴. Para demostrar esta tesis analizan teóricamente la rentabilidad marginal obtenida de invertir en más tierra o en praderas artificiales, lo que hubiera permitido elevar la productividad, concluyendo que la rentabilidad marginal obtenida de invertir en praderas era menor que la de arrendar y/o comprar más tierra en condiciones de pasturas naturales. Esta menor rentabilidad de la inversión en praderas artificiales resultaba de la falta de desarrollo tecnológico nacional, consecuencia en última instancia de las relaciones de dependencia. De lo anterior se desprende que no es la ausencia de racionalidad capitalista de los ganaderos lo que explica sus inversiones. Por el contrario, su comportamiento resulta del análisis de rentabilidades *marginales*, lo que los llevó a

73 Derivado del análisis del período anterior, señalan que la renta del suelo se distribuyó en tres momentos: (i) entre la que llega al país y la que se retiene en el exterior por la intervención en los precios internacionales; (ii) a nivel nacional entre productores, Estado e intermediarios (vía precios e impuestos); y (iii) a la interna del sector agropecuario entre terratenientes y capitalistas cuando la propiedad no está unificada en el mismo agente (la lucha por el precio de arrendamiento).

74 Esta tesis, según la cual los capitales de la ISI provinieron de la rama agraria, monto que estimaron en 60 millones de dólares al año, fue contestada por otras investigaciones que han señalado que en realidad los capitales provenían de la propia industria (Milot, Silva, y Silva, 1973).

criticar la tesis cepalina, según la cual el problema del estancamiento era la estructura agraria, ya que a juicio del IECON la estructura agraria no era un factor externo a la ganadería, sino la forma que en esta adopta la acumulación de capital⁷⁵.

En el contexto de estancamiento agropecuario, la expansión industrial tomó forma en políticas estatales centradas en la protección del mercado interno para “eliminar la competencia externa”, el abaratamiento de la importación de bienes de capital mediante tipos de cambio preferenciales y subsidios directos e indirectos mediante el abaratamiento de la fuerza de trabajo. Su resultado fue el crecimiento del sector entre 1945 y 1955, con el 90 % de la producción destinada al mercado interno (datos de 1963).

Sin embargo, la industria se estancó cuando chocó con los límites del mercado interno y la imposibilidad de competir en el mercado mundial que “anula toda posibilidad de un desarrollo de las fuerzas productivas que asegure la continuidad del proceso” (p. 167). De este modo, las relaciones de dependencia imponen un límite cualitativo al desarrollo industrial por la falta de dominio tecnológico y la escala del mercado interno. A este se le agrega el límite cuantitativo que resulta de la incapacidad de expandir la producción sin recurrir a un desbalance de pagos por la necesidad de importar más bienes de capital y consumo para hacer posible tal expansión, resultado del estancamiento del sector competitivo proveedor de divisas.

En definitiva, el IECON concluye que tanto el estancamiento ganadero como el de la industria protegida resultan de las relaciones de dependencia. A su vez, el estancamiento provoca la fuga de capitales, que buscan rentabilidad en otros lares, la necesidad de recurrir a endeudamiento externo y el inicio de una serie de desequilibrios que toman forma en una escalada inflacionaria que será el foco del análisis específico de las últimas dos partes del texto. Dado este diagnóstico, la solución que pregonan pasa justamente por romper dichos lazos de dependencia que traban el desarrollo de las fuerzas productivas.

2.2.3. Los rentistas uruguayos

“A la mitología hegemónica del Uruguay-víctima-del-succionador-pulpo-imperialista,
Roux oponía esta otra, no menos poética ni desmesurada:

⁷⁵ Esta interesante constatar la continuidad de este argumento en la tesis de Millot y Bertino (1996) sobre la racionalidad de los ganaderos en el Uruguay del siglo XIX (ver nota al pie 15), más cuando Millot fue uno de los autores de *El proceso...*

la del Uruguay-ávida-garrapata-adherida-al-cuerpo-del-león-británico”

(González Guyer, 1982)

Alberto Methol Ferré (MF, 1929-2009) fue un pensador y militante abiertamente ecléctico y heterodoxo, que navegó entre el nacionalismo, la teología (es referente de Jorge Bergoglio: el Papa Francisco), el marxismo de la izquierda nacional argentina y el apoyo a los proyectos de integración regional “neoliberales” como el MERCOSUR⁷⁶.

Su obra escrita articula como principales preocupaciones aspectos teológicos y geopolíticos. Es este segundo rubro el que interesa destacar, ya que fue el primer intelectual uruguayo en sostener en el libro *Uruguay como problema* de 1967 (Methol Ferré, 2007), que la trayectoria económica del Uruguay era producto de la apropiación de renta diferencial de la tierra. Las ideas principales de su obra, en particular la centralidad asignada a la apropiación internacional de renta del suelo, no tuvieron continuidad en otras investigaciones, con excepción de la tesis de maestría de su sobrino, Fernando González Guyer, defendida en Ginebra en 1984 y publicada en 2009 en el capítulo dos de *Uruguay: el país de los fisiócratas* (González Guyer, 2009), obra que el propio Methol reconoció como el “el desarrollo coherente y hasta las últimas consecuencias sobre la renta diferencial”.

En su pensamiento hay dos fuentes principales, que también pueden ayudar a explicar su propia deriva política. Una la conforma la corriente del revisionismo histórico encabezada por “marxistas no soviéticos” como Jorge Abelardo Ramos en Argentina y Vivian Trías en Uruguay (Espeche, 2010). La otra la conforma el pensamiento de la tradición blanca o nacionalista (del Partido Nacional) en Uruguay, partido ligado fundamentalmente a los intereses no capitalinos y agrarios.

En el caso de la “influencia marxista”, MF fue entre 1950 y 1960 muy cercano al grupo de Abelardo Ramos, icono del revisionismo histórico argentino, fundador de lo que se conoce como “izquierda nacional”: el intento de conjugar la tradición revolucionaria del marxismo (estuvo ligado al trotskismo) con los movimientos de masas latinoamericanos, en particular el peronismo. Además de entablar un prolífico intercambio epistolar y trabar amistad al punto que Ramos fue su testigo de

⁷⁶ Su trayectoria política es evidencia también de dicho recorrido. En la década de 1950 apoyó al ruralismo de “capas medias” de Nardone y Bordaberry, principal grupo opositor del segundo batllismo, al tiempo que era de los pocos “peronistas” en Uruguay. En 1962 se integró a la Unidad Popular, una alianza entre el grupo nacionalista de Enrique Erro y el Partido Socialista, y en 1971 apoyó la creación del FA. Luego de la dictadura militar apoyó la creación del Nuevo Espacio, y en 1994, volvió al Partido Nacional como asesor del candidato presidencial Alberto Volonté. Ya en el final de su vida volvió a acercarse al FA y apoyó la candidatura de José Mujica en 2009 (Espeche, 2010; González y Lagos, 2013).

casamiento, Ramos publicó en su editorial (*Coyoacán*) el artículo de MF de 1955 *La izquierda nacional en la Argentina* (Espeche, 2010). Por su parte, en Uruguay valoró muy positivamente la originalidad de la obra de Vivian Triás, principal intelectual del Partido Socialista en su época y también referente del revisionismo histórico.

La influencia “nacionalista” o “blanca”, es evidente en el rescate del principal caudillo blanco de la primera mitad del siglo XX, el Dr. Luis Alberto de Herrera, “el más avezado sabedor de la original situación geopolítica uruguaya de este último medio siglo” (Methol Ferré, 2007, p. 23), y en los elogios al libro de Martínez Lamas (1996) *Riqueza y pobreza del Uruguay*, al que consideró “lo más serio que se haya escrito sobre la realidad nacional en la primera mitad del siglo XX” (Methol Ferré, 1959, p. 29). Se trata de un texto emblemático en la historiografía nacional, cuyo cometido fue denunciar la traslación de ingresos desde el agro y el campo hacia la ciudad y la industria orquestada por los gobiernos batllistas sintetizada en la fórmula de la “bomba de succión”⁷⁷.

Sus tesis sobre las particularidades del Uruguay comienzan a ser esbozadas en su primer libro, *La crisis del Uruguay y el Imperio Británico* (Methol Ferré, 1959)⁷⁸. Allí expuso, influenciado por su involucramiento con el *ruralismo* anti-industrialista, con el que luego rompió, que la crisis del Uruguay fue resultado del agotamiento de un ciclo pautado a nivel global por la transición del imperialismo británico al de EUA y a nivel local por el declive del *modelo batllista*.

Intuyendo lo que desarrollará años después, afirmó que la industrialización y la urbanización se financió con la “traslación de renta” (Methol Ferré, 1959, p. 62), en particular vía control de cambios, afectando a los más pobres del campo y dejando sin resolver el problema del latifundio. La clave fue la “espontaneidad de la naturaleza”, factor primordial de la riqueza del Uruguay ganadero. En sus términos “la plusvalía de la espontaneidad de nuestra producción ha permitido aguantar la minusvalía de consumidores trabajadores”, creando así “una conciencia de consumidores, no de productores”, que pudo haber funcionado a comienzos de siglo, pero que colapsó hacia 1950 cuando se debilitan los vínculos con los británicos y “ese valor ‘espontaneidad’ ya no puede sostener al país, de tan recargado que está indirectamente. Y eso señala el fin histórico del “batllismo”, encarnación política perfecta de esa primacía humana de consumidores”⁷⁹.

77 Para una crítica con sustento empírico a la tesis de Martínez Lamas, ver Bertoni (2003).

78 Redactado en 1958 se publicó en *Tribuna universitaria* con el título “¿Adónde va el Uruguay?”. Luego sería reeditado como folleto con el nombre *¿A dónde vamos?* y, finalmente, como libro en Buenos Aires.

79 En aquel escenario de crisis pregonó por una salida poli-clasista que articulase la pequeña burguesía rural y urbana, con el proletariado y sectores industriales conscientes bajo un programa que incluía: fortalecimiento del agro eliminando los tipos de cambios múltiples; reforma agraria para terminar con el latifundio y multiplicar la población en

Recién en *Uruguay como problema*, presentado en abril de 1967 a partir de la convocatoria del IECON en torno a la pregunta “¿Cuáles son las posibilidades de independencia real, si es que existen, de un país como el Uruguay?”, y publicado en Montevideo a fines de dicho año, dará forma definitiva a su tesis del Uruguay como resultado de los ciclos de la renta del suelo (Methol Ferré, 2007), en una etapa de su vida donde según sus palabras “junto con la fe, me he encontrado radicalmente socialista” (Methol Ferré, 1965). Para González Guyer (2010) MF fue el primero, y el último, en explicar el *batllismo* con base en los ciclos de la “renta diferencial agraria”, en sintonía con los desarrollos en la misma época de intelectuales de la izquierda nacional argentina como Jorge Abelardo Ramos, Jorge Enea Spilimbergo y Arturo Jauretche.

En el contexto rioplatense la cuestión de la renta diferencial aparece por primera vez en 1964 en dos textos de Spilimbergo publicados en el marco del novel Partido Socialista de la Izquierda Nacional (PSIN), creado en 1962 por el grupo de Abelardo Ramos (Bergel, Canavese, y Tossounian, 2004). Se trata del artículo “La sociedad argentina a la luz del marxismo”, publicado en el periódico partidario *Izquierda Nacional* y del primer documento programático del PSIN, *Clase Obrera y Poder*, redactado por el propio Spilimbergo (1964)⁸⁰. Spilimbergo, que en 1962 había publicado *La cuestión nacional en Marx*, afirmaba que en el caso de Argentina la renta asumía fundamentalmente la forma de “renta diferencial, es decir, plusvalía extraída a los trabajadores extranjeros a través del mecanismo de igualación de los precios mundiales, mecanismo que favoreció a la Argentina por la fertilidad de sus suelos” (Spilimbergo 1964 en Bergel et al., 2004). De allí que, dado el estrecho vínculo entre MF y los intelectuales de la izquierda nacional, y con Spilimbergo en particular de quién además era amigo personal (Methol Ferré, 2007, p. 6), es muy factible que sus obras se hayan influenciado mutuamente⁸¹.

MF se propone comprender al Uruguay internacional “en su faz interna y externa”. Luego de recorrer la conformación política y económica del Río de la Plata desde los tiempos de la colonia (capítulo 2), donde Uruguay surge como “tapón” independiente entre Brasil y Argentina: “Uruguay

el campo; fomento del crédito; protección aduanera para el desarrollo industrial; fin del exceso burocrático; y, en sintonía con Abelardo Ramos, el impulso de la integración latinoamericana.

80 Bergel et al. (2004) destacan que la introducción de la hipótesis de la renta diferencial debe ser entendida como parte de las polémicas entre partidos obreros en la Argentina, donde el PSIN venía a polemizar tanto con las tesis del PC de los resabios feudales como con las tesis “ultraizquierdistas” de Milcíades Peña.

81 Lo mismo puede decirse de la obra temprana del joven Laclau (1969), activo militante durante la década del sesenta del PSIN, quien esboza un *mix* entre la teoría de la renta y la teoría de la dependencia. Para Bergel et al. (2004) la hipótesis de la renta diferencial pudo haber tenido origen en el libro de MF de 1959, por más que en este libro no se utiliza expresamente la categoría *renta diferencial*, y en el texto de José Boglich *La cuestión agraria en la Argentina* publicado por primera vez 1937 y reeditado por la editorial de Abelardo Ramos en 1964.

no es hijo de la frontera, sino del mar, y el mar era inglés” (p. 21), y de analizar su lugar geopolítico a la luz del accionar de Luis Alberto de Herrera (capítulo 3), aborda de lleno la trayectoria económica y política del Uruguay independiente a la luz de la renta diferencial agraria (capítulo 4). Allí afirma (Methol Ferré, 2007, p. 37)⁸² que la apropiación de renta diferencial agraria es decisiva para el Uruguay, al punto que “No se trató de arrancar una ‘plus valía’ al trabajo, de acuerdo a la técnica de una sociedad dada, sino de apropiarse del ‘factor espontaneidad’ (la naturaleza, la Phÿsis: fisiocracia)”, lo que permitió en Argentina y Uruguay

disponer, sin necesidad de una revolución industrial propia, de un enorme sistema de servicios y un nivel de vida que sólo aparecía posible en los grandes centros industriales. Incluso una facilidad relativa en la acumulación de capital para industrias livianas, que permitieron una simultánea ‘justicia social’, hecho aparentemente insólito, pero que permitió la constitución de cierto mercado interno para esas mismas industrias (...) [al punto que] su ‘subdesarrollo’ no impedía adquirir un nivel ‘desarrollado’ (p. 38).

Esta particularidad, que a su juicio no vieron los cepalinos uruguayos (CIDE y Faroppa), es la que explica el Uruguay de Batlle Ordóñez y la Argentina de Yrigoyen quiénes, sin promover cambios estructurales, democratizaron la renta diferencial promoviendo el ascenso social y político de las clases medias, de modo que “Uruguay inauguró el ‘Welfare State’ en América Latina. Singular Welfare State sin industria, con pies de barro, pasto y pezuñas” (p. 39).

La renta ganadera provocó de un lado el despoblamiento de la campaña y del otro los mayores índices de urbanización del continente, pero se trata de una “urbanización subsidiada” que no provocó modernización tecnológica, sino que más bien supuso despilfarro de la renta. Su disputa

se tradujo en la lucha exclusiva alrededor de la moneda, los cambios y las revaluaciones, las especulaciones, los salarios. (...) La renta diferencial fue el paraíso de la paz uruguaya y el desfonde de la renta diferencial será el infierno tan temido [pues generó] un aflojamiento general de la vida del país, ha consolidado una mentalidad de comensales, ha hecho primar, diríamos, el ‘principio del placer’ sobre el ‘principio de realidad’ sin penosos caminos indirectos (...) Era la paradoja de un desarrollo desigual que beneficiaba al más atrasado,

82 MF en la nota número 20 del texto reivindica haber desarrollado este planteo en su libro de 1959. Sin embargo, en el mismo se menciona la “renta” de forma genérica y no se despliegan todas las consecuencias de la misma como sí se realiza en el texto de 1967.

pero esto no iba a ser permanente, y a la postre quedaríamos en lo que éramos: consumidores sin base productiva a la altura de los tiempos (p. 40).

El problema fue que, a fines de la década de 1950, el agotamiento de la renta diferencial cuestiona “de raíz la función coparticipadora, amortiguadora de las luchas de clases, de los dos partidos”, y en especial “destruye ante todo al batllismo” (p. 41). La crisis pone sobre la mesa el *problema* geopolítico del Uruguay, cuya única solución ve en el regreso a América Latina para “ir más allá del Uruguay para salvar al Uruguay en el sentido de su propia historia” (p. 44), como nexo integrador entre Argentina y Brasil, y no en el “tapón” que los separó desde el siglo XIX, ya que solo desde la integración tiene sentido un proyecto independiente e industrialista.

La obra de MF tuvo importante continuidad en el plano de la reflexión geopolítica al punto que se ha dicho que “‘Uruguay como problema’ fundó la geopolítica uruguaya contemporánea” (González y Lagos, 2013), obra que incluye su último libro editado en vida *Los estados continentales y el Mercosur* (2009), aunque sus reflexiones económicas tuvieron poca eco y continuidad. La única excepción evidente es *Uruguay: el país de los fisiócratas* (González Guyer, 2009)⁸³.

El texto destaca por dos aspectos centrales. Por un lado, por su esfuerzo deliberado por dar continuidad a las tesis de MF desde las características específicas de la renta del suelo, tanto en sus implicaciones teóricas como en sus consecuencias para el Uruguay y, por otro lado, por el cuestionamiento frontal a la interpretación dependentista del IECON, la “*fisiocracia marxista*” (González Guyer, 2009, p. 61).

Comienza afirmando que aunque hay consenso de que el Uruguay moderno se constituyó gracias a la magnitud y la distribución de los excedentes agropecuarios, la reflexión teórica sobre el origen de dicho excedente

ha sido en nuestro país marginal o prácticamente inexistente [al punto que] todas las interpretaciones económicas hegemónicas de nuestro país poseen un distintivo sesgo ‘fisiocrático’, esto es, que todas coinciden en atribuirle a la tierra uruguaya –a nuestras fértiles praderas– la milagrosa capacidad de haber ‘espontáneamente’ engendrado esas ingentes riquezas” (p. 21).

⁸³ Además de sobrino de MF, González Guyer fue guerrillero tupamaro en su juventud. En 1976 en el exilio se integra al Partido Nacional, no por acaso su libro comienza con un epígrafe del líder blanco Wilson Ferreira Aldunate.

Su obra es deliberadamente ensayística, al punto que considera irrelevante probar lo que afirma: “No vale la pena perderse aquí en complicados cálculos como los que ya han intentado sin mucho éxito las ilustres mentes que se han ocupado de él” (p. 31), en referencia a los investigadores del IECON, ya que el excedente agropecuario “fue experiencia y no teoría, forma de vida, no cuadro estadístico, estado de ánimo, no cifra multimillonaria que quepa discutir, aceptar o rechazar”.

La tarea es entonces teórica. En esta reconoce que el “primer giro copernicano” lo produjo Martínez Lamas al denunciar la “bomba de succión” que Montevideo imponía al campo y el segundo giro lo dio MF al descubrir la renta diferencial como la fuente “succionada”, pero sin llegar a desvelar quién produjo ese excedente ni que características presenta. Su contribución original es entonces evidenciar las características y el origen de la renta diferencial con base en los desarrollos de Ricardo y Marx: “[a]llí donde la producción tenga características extensivas (...) donde el excedente agrario esté ligado a las propiedades naturales de la tierra, David Ricardo seguirá campeando como el rey teórico indiscutido” (p. 47).

Partiendo de que la sustancia del valor es el trabajo, explica el origen de la renta diferencial o *ricardiana*, la única forma de renta que aborda, en el hecho de que la tierra sea un bien natural, finito, no reproducible y monopolizable que, dada su heterogeneidad intrínseca, hace que el precio de producción se fije en las tierras marginales. Paso seguido expone el origen de la ganancia y la formación de la tasa de ganancia, siempre con base en los desarrollos de Marx, pero con la peculiaridad, por decirlo de algún modo, de postular que el Marx del tomo III “entra en contradicción flagrante con la teoría del valor expuesta por el propio Marx” (p. 47).

Es a partir de este supuesto “sistema doble” de Marx, uno que explica la formación de la ganancia aplicable a países que desarrollan las fuerzas productivas con base en el trabajo productivo, y otro que explica la formación de la renta diferencial aplicable a países rentistas como el Uruguay, que va a criticar el enfoque desarrollado por el Instituto de Economía por haber desconocido la renta agraria y haber aplicado al Uruguay la “primera versión” de Marx “en el desesperado afán por hacerlo encajar a toda costa en las categorías de la economía marxista” (p. 63).

Lo peculiar es que, como se reseñó páginas atrás, los investigadores del IECON reconocen la existencia de una renta diferencial generada por el monopolio de la tierra y la mayor productividad

de la ganadería en un contexto donde los precios se definen en las tierras marginales⁸⁴. En al afán por criticar a los investigadores del IECON, González Guyer (GG) parece no haber registrado ese pasaje de la obra, lo que llama la atención porque construye buena parte de su argumento en cuestionar este aspecto. Sin embargo, más allá de posibles imprecisiones conceptuales, lo peculiar del IECON no fue que no reconoció la apropiación de renta diferencial, sino que colocó a las relaciones de dependencia como la determinación fundamental del proceso económico uruguayo, algo que GG advierte, al destacar que esa transferencia inversa no era más que la recuperación de la renta perdida en el comercio (p. 77).

Para GG la renta es una transferencia de valor con origen en el trabajo humano, y si la cantidad de trabajo aplicado a la producción agraria en Uruguay es baja, dada la extensividad de la producción ganadera, entonces la renta es un tributo que paga el comprador extranjero de mercancías agrarias que no le cuesta nada a los exportadores, y que es posible dada la división internacional del trabajo. Esto produce a su juicio una “gran paradoja nacional”, porque el desarrollo capitalista mundial produjo un “modo de producción extra-capitalista”⁸⁵ donde aún perviven formas pre-capitalistas, que funcionan gracias a la “bomba de succión de plusvalía general del Imperio Británico” y produce un “intercambio desigual contranatura, como puesto sobre la cabeza; una transferencia de valor (plusvalía) del país dominante hacia el país dependiente” (pp. 77 y 78). De ahí que el Uruguay sea un “Pais-Garrapata” (González Guyer, 1982), que como tal no puede ser considerado un espacio nacional “maduro y pleno”, porque su existencia no se basa en “su trabajo social auténtico” ni en la “propia generación de excedente” (p. 83). Esta particularidad en nada modifica la dependencia, a la que propone pensarla como una “relación de dominación” que se “mide más en grados de autonomía que de flujo de valores”, en tanto Uruguay fue moldeado en función de “las necesidades y exigencias de los países centrales” (p. 80).

El corolario del planteo de lo que aquí se propone llamar los *rentistas uruguayos* levanta una pregunta central: ¿qué hacer entonces con la renta? Aquí es donde los ensayos de MF y GG conectan directamente con Martínez Lamas (1996), al que ambos reivindican con fervor, puesto que

84 No solo esto, también les cuestiona que presentan “el Uruguay batllista como un árbol que engendró sus propias savias nutricias. Nuestro excedente sería un excedente endógeno (“plusvalía generada en el país”)” (González Guyer, 2009, p. 80), cuando los investigadores del IECON explícitamente afirman que la renta es plusvalor que proviene de los países que importan mercancías con renta (IECON, 1969, p. 72).

85 Su enfoque de la renta descansa enteramente en la diferencial tipo I, referida a las inversiones extensivas de capital, que lo lleva a construir la imagen de un proceso productivo con rasgos “retardatarios y no-capitalistas”. Al desconsiderar la renta diferencial tipo II, que resulta de inversiones intensivas de capital, obvia que el desarrollo de las fuerzas productivas con base en la incorporación de tecnología en el campo no es contradictorio con la apropiación de renta. Para más detalle sobre las formas de renta, ver el apartado 3.3.1.

el “desvelo” de la renta diferencial como flujo de riqueza central en el proceso económico nacional los pone del lado de aquellos que cuestionan el uso ineficiente y parasitario de la renta agraria en la “ciudad”. Es un giro peculiar, porque la crítica a los “fisiócratas” es en realidad la crítica al “Montevideo bomba de succión” y a “los vicios del sistema georgista [por Henry George] de Batlle” (González Guyer, 2009, p. 29), y nunca una crítica a la propiedad privada de la tierra, lo que al final de cuentas los ubica en la posición más fisiócrata de todas: no tocar la renta. El hilo rojo es blanco.

2.2.4. La contraofensiva neoliberal

Si bien desde fines del siglo XIX la escuela neoclásica ha sido ampliamente hegemónica como corriente económica, e incluso ha inspirado el desarrollo de otras disciplinas como la ciencia política, también es cierto que su legitimidad ha tenido “bajas” durante las cuales se popularizan “corrientes heterodoxas”. Igual de cierto es que estos reflujos nunca la destronan, en todo caso la obligan a refinarse o a presentarse con otros ropajes.

En el caso uruguayo, durante las décadas de 1950 y 1960 entre los economistas predominaban interpretaciones marxistas, estructuralistas, desarrollistas y dependentistas (Bértola, 2000). Sin embargo, hacia finales de la década de 1960 y ya decididamente durante 1970, gana fuerza el pensamiento neoclásico alimentado por un contexto nacional y regional de crisis económica y política del proyecto desarrollista inspirado por el pensamiento keynesiano y cepalino. La clave interpretativa de esta corriente fue atribuir el “fracaso económico” al peso de un Estado “gordo” y disfuncional. Un primer antecedente aislado de ese regreso fueron los textos que Brannon (1967, 1968) elaboró bajo el auspicio de la Fundación Ford, uno de los cuales no podía ser más enfático en su título: *The role of the state in the agricultural stagnation of Uruguay* [El rol del Estado en el estancamiento agropecuario en Uruguay]. Sin embargo, al ser elaborados por un extranjero y en inglés, tuvieron escasa repercusión local.

El primer paso firme lo dieron los economistas de la CIDE Alberto Bensión, Ricardo Zerbino, Juan José Anichini, José Puppo y José Gil Díaz que, en un proceso inverso al de sus ex-colegas nucleados en el IECON, viraron a la derecha inspirados por los liberales Alejandro Végh Villegas y Ramón Díaz en la OPP, y por Roberto Campos, el intelectual orgánico del “milagro económico” brasileño. Su trabajo quedó plasmado en el *Plan Nacional de Desarrollo 1973-1977* (OPP, 1977),

una mezcla de desarrollismo y liberalismo al decir de Garcé (2009), que ofició de programa económico en los primeros años de la dictadura militar (ver apartado 1.6).

Pero ese esfuerzo fue solo una transición hacia la consolidación de las tesis monetaristas a impulso del Banco Central del Uruguay en plena dictadura militar bajo la presidencia del ex-CIDE José Gil Díaz (1974-1982). Con financiamiento de la USAID (*United States Agency for International Development*) y del gobierno se estableció un acuerdo con la escuela de negocios de Chicago de Friedman para enviar cuadros técnicos a formarse a la Universidad de Chicago⁸⁶. Se contrató a los *Chicago boys* Arnold Harberger y Larry Sjaastad, junto con estudiantes de Argentina, Chile y Brasil formados en Chicago, a asesorar en la reforma de la política fiscal y comercial del Uruguay. También se estableció un convenio con la Universidad de Columbia, bajo la responsabilidad de Robert Mundell (premio Nobel en 1999), para brindar cursos de posgrado en el BCU, mediante el cual profesores de dicha universidad realizaron estancias en Uruguay dos o tres veces al año (Biglaiser, 2002; Garcé, 2009).

Biglaiser (2002) destaca que muchos de los técnicos enviados a Estados Unidos no retornaron por los bajos salarios y la baja demanda de economistas neoliberales en Uruguay⁸⁷, lo que sumado a la formación de otros economistas en universidades europeas afines al pensamiento keynesiano y estructuralista debilitó la difusión del monetarismo en Uruguay. Sin embargo, lo cierto es que la política de formación de cuadros en Estados Unidos y dentro del BCU consolidó una camada de economistas en áreas claves del gobierno ampliamente afines a la doctrina de la sociedad *Mont Pelerin* de Hayek y Friedman. No por acaso el gobierno de Luis Alberto Lacalle (1990-1994) nombró como presidente del BCU al abogado Ramón Díaz, el único sudamericano que ha presidido la sociedad *Mont Pelerin*, quién para inaugurar su gestión volvió a contratar a Harberger como consultor.

Fue así que desde la plataforma del BCU, y con el apoyo clave de los *Chicago boys*, se consolidó el pensamiento neoliberal o monetarista en Uruguay. En esta tarea colaboró en la década del ochenta la conformación de la Academia Nacional de Economía (Camou y Moraes, 2000), la organización de las Jornadas Anuales de Economía por el BCU desde 1985 y, para su amplificación, fue clave además la labor de medios prensa liberales como *Búsqueda* y *El País*. Esta corriente se ha

⁸⁶ Garcé (2009) estima que entre 1974 y la década del 2000 el BCU financió la formación de 30 técnicos.

⁸⁷ La excepción fueron los cuadros contratados por la Universidad de Montevideo y el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES), este último integrante de la Red Atlas, uno de los principales *think tanks* de la derecha global.

caracterizado por intentar demostrar que las instituciones que fomentan el libre mercado son las que han producido mejores desempeños económicos, al tiempo que la regulación estatal, en particular durante la ISI, fue la gran responsable del fracaso económico. Sin embargo, como señala Bértola (2000, p. 45), sus trabajos han “mostrado muy poco interés por desentrañar los procesos históricos y por elaborar indicadores cuantitativos serios”.

No es sencillo identificar una obra emblemática de esta corriente, en la medida que existe una tendencia al análisis parcial y fragmentado de diversos aspectos coyunturales con el auxilio de instrumentos econométricos. De hecho, del procesamiento de las ponencias presentadas en las Jornadas Anuales de Economía entre 1985 y 2011 surge que hay un predominio de la “investigación aplicada” por sobre la “investigación teórica” y de los temas microeconómicos por sobre los macroeconómicos (Cáceres, Moraes, y Vallarino, 2013). De todos modos, Bértola (2000) destaca como principales textos de este enfoque el estudio sobre el proteccionismo elaborado desde el BCU por Anichini, Caumont y Sjaastad *La política comercial y la protección en el Uruguay* (1978) y el libro colectivo de la Academia Nacional de Economía *Contribución a la Historia Económica del Uruguay* (1984). A estos se podría agregar el documento de Albert Harberger *Tasas de retorno al capital en los ámbitos privado y social en el Uruguay* (Harberger y Wisecarver, 1978, 1977), elaborados en el marco de su consultoría en Uruguay, trabajo que incluye la primera medición de stock de capital en Uruguay y, más recientemente, el libro de Ramón Díaz *Historia Económica del Uruguay* (2003).

2.2.5. Nuevos enfoques pos-dictadura

“la habilidad de cada país para transformar sus instituciones políticas y económicas en interacción con similares aspectos que regulan la economía internacional, juegan un rol determinante en el desempeño relativo de las naciones”
(Bértola y Porcile, 2000, p. 58)

Finalmente, hay que incluir dentro las corrientes interpretativas del desempeño económico del Uruguay en el largo plazo, toda una serie de investigaciones desarrolladas con el restablecimiento de la democracia parlamentaria, el fin de la intervención de la Universidad de la República y el

retorno de múltiples investigadores exiliados durante la dictadura, muchos de los cuales realizaron sus estudios de grado y posgrado en el exterior⁸⁸.

Se trata de un grupo heterogéneo, imposible de encasillar en una única corriente. Como rasgos en común se puede destacar su discontinuidad (mayor o menor según el caso) con respecto a las corrientes económicas predominantes antes de la dictadura, pero también su distancia con respecto al “credo neoliberal”; su mayor vínculo con la literatura internacional especializada en desarrollo, crecimiento económico e historia económica; su apego a la rigurosidad en el uso de las fuentes, a la producción de “hechos económicos” y al desarrollo de estudios internacionales comparados (Bértola, 2000); un anclaje académico antes que político o en instituciones gubernamentales; y un énfasis “programático” centrado en la reivindicación de buenas políticas que fomenten el desarrollo como reglas de juego claras, elección de sectores estratégicos, impulso público del desarrollo tecnológico y la innovación, etc.

Su espacio institucional principal está en las facultades de Ciencias Sociales y de Ciencias Económicas de la Universidad de la República y en menor medida centros privados como el Centro de Investigaciones Económicas (CINVE). Desde el punto de vista del programa de investigación, el objeto y el método la historia económica se consolida como la disciplina con hegemonía en la reflexión sobre el desempeño económico y social del Uruguay en el largo plazo, en desmedro de la economía y la historia (Bértola, 2000). Según Camou y Moraes (2000), esta tradición disciplinar recurre a las aportaciones teóricas de la economía del crecimiento, en particular aquella que pone el énfasis en los aspectos institucionales, de la economía del cambio técnico preocupada por los procesos de aprendizaje y de la microeconomía evolucionista. Aunque, siempre según estas autoras, sin hacer un uso pragmático de la historia como *campo de prueba* de conceptos teóricos o *mero adorno*.

Desde esta agenda han producido nuevos “hechos históricos” que posibilitaron tanto robustecer intuiciones compartidas como reinterpretar aspectos medulares de la historia del Uruguay. Camou y Moraes (2000) destacan la reconstrucción de series de volúmenes y precios de diversos bienes y

88 Un primer antecedente de esta corriente renovadora es la investigación del británico Henry Finch, referida en extenso en el capítulo 1 (Finch, 2005). Se trató del primer trabajo de historia económica *strictu sensu* (Camou y Moraes, 2000), el que aportó evidencias empíricas novedosas para la época articulando aportes de la economía política clásica, con énfasis en el conflicto de clases, utilizando la tesis de autonomía relativa del Estado (ver nota al pie 18). También hay que agregar la copiosa obra historiográfica de Raúl Jacob durante la dictadura (y después) con foco en los grupos económicos, el *batllismo*, el movimiento *ruralista*, etc. (Bértola, 2000); y la historia económica de Millot y Bertino (1991, 1996), más cercana a los enfoques de la década del sesenta que a los pos-dictadura.

servicios, y de las cuentas nacionales desde 1870 (cuando las oficiales comenzaron en 1955), las que posibilitaron el desarrollo de investigaciones comparadas del Uruguay en el largo plazo con respecto a otras economías el mundo. Estas series permitieron “demostrar” el proceso de rezago y desacople del Uruguay a lo largo del siglo XX con respecto a un conjunto de países con los que compartía similares niveles de ingreso per cápita a comienzos del 900 (Bértola y Porcile, 2000; Oddone París y Cal, 2008). Asimismo, destacan diversos estudios sectoriales, sobre el mercado de trabajo, sobre empresas, empresarios y grupos económicos, y sobre políticas económicas. En su conjunto, estas investigaciones permitieron construir sendas bases de datos de historia económica nacional (FCS, 2018) y comparada (MOxLAD, 2018).

Del relevamiento de sus principales textos, es posible identificar la primacía de una combinación (con énfasis según el autor) de abordajes neo-estructuralistas, cuya atención principal está en el tipo de estructura económica que define la inserción internacional del país; neo-institucionalistas, muy en línea con la literatura internacional (North, Rodrik, Acemoglu, etc.), preocupados por el diseño de arreglos institucionales que habiliten la “convergencia económica”; y neo-evolucionistas, inspirados en el pensamiento de Schumpeter, cuyo acento está en las condiciones que fomentan el cambio tecnológico y la innovación como motores del crecimiento. En aras de la brevedad, se presentan las principales hipótesis explicativas de dos de sus principales exponentes, Luis Bértola, más cercano de las tesis neo-estructuralistas, y Gabriel Oddone París, más cercano de los enfoques neo-institucionalistas.

Luis Bértola, pionero y uno de los principales referentes de la historia económica en Uruguay y en la región (Bértola y Ocampo, 2012), ha destacado por el intento de interpretación del proceso económico uruguayo a partir de análisis sectoriales (Bértola, 1991), comparados (Bértola, 2000) y de distribución (Bértola, 2005) con base en la producción original de nuevas series históricas (Bértola, 1998).

Articulando en su abordaje factores externos (precios, relaciones comerciales) con factores internos (instituciones), ya en su tesis doctoral sobre la industria manufacturera en Uruguay en la primera mitad del siglo XX señala que “en el largo plazo, de no desarrollarse un marco institucional para la generación de tecnología, los efectos negativos de la estructura de comercio exterior prevalecerán” (Bértola, 1991, p. 27). Esta misma idea recorre el texto elaborado en co-autoría con Gabriel Porcile sobre los patrones de convergencia y divergencia en Uruguay, Argentina y Brasil con respecto a las “economías líderes” entre 1870 y 1990 (Bértola y Porcile, 2000). Allí sostienen, apartándose de los

enfoques neoclásicos de crecimiento económico a la Solow (acumulación de factores de producción), que las diferencias de desempeño dependen de diversos patrones de especialización internacional, pero es la combinación e interacción entre el “aprendizaje tecnológico y el cambio estructural e institucional” las que definen en cada país y período histórico las trayectorias de convergencia y divergencia.

El cambio estructural no es entendido solo como el desarrollo de nuevos sectores, sino como un proceso de re-distribución de poder y riqueza mediado por conflictos socio-políticos. De esta forma, el cambio estructural resulta “de nuevos arreglos institucionales que afectan las posiciones e intereses de los diversos agentes económicos” (Bértola y Porcile, 2000, p. 58). Este posicionamiento se aparta de los neo-institucionalistas más “ortodoxos”, que parecen ver las instituciones de forma *naïf*, como reglas de juego claras y Estados eficientes que reducen los “costos de transacción”. Por el contrario, estos autores sostienen que el cambio institucional afecta intereses donde “la habilidad de cada país para transformar sus instituciones políticas y económicas en interacción con similares aspectos que regulan la economía internacional, juegan un rol determinante en el desempeño relativo de las naciones” (p. 58). Aquí el Estado no es neutro, sino que “una política exitosa supone la combinación de estímulos y presiones sobre las empresas y los agentes con el objeto de propiciar los procesos de aprendizaje y cambio estructura” (p. 58).

En línea con lo anterior, y con base en la literatura internacional sobre crecimiento económico, no postulan una causalidad “clara y simple” entre apertura comercial y crecimiento, como defienden liberales y muchos neo-institucionalistas. A su juicio, la clave para la convergencia depende mucho más de la promoción de un cambio estructural e institucional que estimule la competitividad en sectores caracterizados por rápido crecimiento de la demanda y alta dinámica tecnológica.

Lo anterior lo observan en el caso uruguayo, que tendió a la divergencia durante el siglo XX tanto bajo regímenes más aperturistas (1973-2004) como más proteccionistas (1931-1959), de forma que proponen buscar la clave del desempeño económico en factores como el patrón de especialización y en las políticas de cambio institucional que promueven el cambio estructural y tecnológico: “[s]ostenemos en esta sección que el cambio estructural está estrechamente asociado al cambio institucional: la interacción entre estos dos aspectos contorna el desempeño de largo plazo de las economías” (p. 75).

Queda en evidencia que, más allá de la articulación de diversas dimensiones, es la política como una instancia separada la que en *última instancia* determina la trayectoria económica, siendo posible lograr trayectorias convergentes siempre y cuando se procesen transformaciones institucionales que necesariamente implican re-distribución de recursos y poder. Ahora, cabe preguntarse de dónde sale la capacidad para desarrollar buenas instituciones y promover el cambio estructural y tecnológico. Esa pregunta no tiene una respuesta evidente, aunque implícitamente parecería surgir del desarrollo de “buenas ideas” que luego hagan carne en sujetos políticos y al final en los gobernantes de turno.

Por su parte, el pensamiento de Gabriel Oddone París muestra continuidades y diferencias con el de Bértola. Es parte de la misma generación de intelectuales recostados en la renovación de la literatura sobre crecimiento económico, desarrollo e historia económica, aunque con un énfasis mucho más volcado al *mainstream* neo-institucionalista, que incluye mayor apego a la teoría neoclásica, utilización de instrumentos de modelización econométrica para “demostrar hipótesis” y defensa explícita de políticas económicas liberales. En sus palabras, la clave del “argumento institucional” pasa porque lo central para el crecimiento económico es la capacidad de cada sociedad para definir reglas de juego basadas en normas que favorezcan la aparición de comportamientos económicos “deseados”⁸⁹.

Su pensamiento continua las ideas de Martín Rama (1991, 2003), quien criticó el enfoque del IECON (1969) y de los monetaristas, y sostuvo que el declive económico del Uruguay fue producto de la pérdida de autonomía del sistema político respecto a los principales actores sociales resultado de la mala calidad de las instituciones y las políticas públicas: cambios arbitrarios en las reglas de juego, apropiación de bienes públicos sin pagar impuestos, búsqueda de rentas que explica los corporativismos, y delegación de poder ciudadano en los representantes políticos y los funcionarios públicos.

En dos artículos publicados con base en su tesis de doctorado (de 2005) se propone controvertir la tesis que explica el desempeño económico del Uruguay por factores exógenos como la división internacional del trabajo, la inestabilidad económica de sus vecinos o el proteccionismo agrícola del mundo, y demostrar por el contrario que la divergencia económica

89 Con base en Acemoglu, sostiene que las instituciones “fuertes” tendrían tres grandes efectos positivos: (i) asegurar derechos de propiedad para estimular la inversión; (ii) restringir acciones discrecionales de grupos de poder que amenacen con expropiar los resultados de la inversión; (iii) garantizar igualdad de oportunidades para incentivar a los individuos a invertir en capital humano y a participar en actividades que producen valor (Oddone París y Cal, 2008).

no debería ser visto como el resultado de fenómenos que están fuera de control nacional. La volatilidad de los flujos comerciales, la modalidad de inserción en los mercados internacionales de capital, la debilidad de las instituciones para ayudar a dispersar en el tiempo los riesgos propios, así como las funciones y la calidad de las políticas son susceptibles de ser influidas y/o alteradas (Oddone París y Cal, 2008, p. 32)

Para defender la centralidad explicativa de las instituciones se basa en el análisis internacional comparado, con la hipótesis de que el mejor desempeño de otras economías con patrones de especialización similares al de Uruguay, como Nueva Zelanda durante el siglo XX y otras economías latinoamericanas hasta 1960/70, estaría en sus mejores arreglos institucionales (Oddone París, 2008; Oddone París y Cal, 2008).

A partir del análisis de la productividad total de los factores (PTF) con un modelo de crecimiento exógeno ajustado por capital humano entre 1955 y 2001, muestra que esta tiene un crecimiento negativo, lo que a su juicio sería indicativo de que

unas instituciones económicas transparentes, estables y fuertes, así como unas políticas creíbles y de buena calidad, deberían ayudar a suavizar los impactos de cada choque exógeno sobre la productividad (...) y más importante todavía, porque dada la debilidad para controlar los movimientos cíclicos de la productividad, la solidez de las instituciones resulta clave para garantizar el crecimiento sostenido a largo plazo (Oddone París y Cal, 2008, p. 41).

Su argumento es que la combinación de una inserción externa frágil más instituciones débiles y políticas inadecuadas impidieron elevar la productividad, sea importando tecnologías o sea con innovaciones nacionales, y por ende mejorar el desempeño económico.

Los factores institucionales específicos los aborda mediante un ejercicio de modelización que integra variables políticas y económicas. Con base en este afirma que el pobre crecimiento del PIB y su elevada volatilidad cíclica entre 1920 y 2001 puede ser explicado por factores institucionales como el debilitamiento del poder político de los gobiernos, la mayor fraccionalización del sistema político, una política monetaria excesivamente discrecional y la presencia de ciclos políticos de tipo oportunista en las políticas macroeconómicas (Oddone París, 2008). Los mismos habrían incidido de forma directa, porque las políticas estructurales y las instituciones no dieron lugar a un ambiente

favorable para la innovación y la acumulación de capital físico, y de forma indirecta, porque los regímenes económicos y su efecto en el proceso político se mostraron ineficaces para gestionar choques exógenos incrementando la volatilidad cíclica de la economía.

Sus hipótesis, que por cierto dan cuenta de la influencia del *mainstream liberal*, son que los factores institucionales que explican el declive incluyen: (i) políticas estructurales como la falta de apertura comercial, el tamaño excesivo del Estado y la escasa profundidad financiera; (ii) políticas de estabilización como la inflación elevada, la sobrevaluación del tipo de cambio, resultados fiscales pobres y la discrecionalidad de las políticas macroeconómicas; y (iii) elementos del proceso político como la mayor fragmentación del sistema político, la menor fortaleza política del Poder Ejecutivo, los gobiernos de coalición, la menor fortaleza institucional del Poder Ejecutivo y manejos oportunistas de la política macroeconómica.

Sin embargo, cuando modeliza los resultados no son muy contundentes, tanto por las limitaciones de los propios datos, como por los signos obtenidos. De ahí que concluya en condicional señalando que “a pesar de las limitaciones de la resolución empírica propuesta, existen indicios de que factores institucionales y de naturaleza política habrían contribuido a explicar el pobre crecimiento del PIB y su elevada volatilidad cíclica entre 1920 y 2001”, lo que lo obliga a reconocer que no es posible “desconocer el papel que las interpretaciones tradicionales le han atribuido a los recursos naturales, a la integración al comercio internacional y a la demanda exterior”, y que el problema fue que los cambios internacionales ocurridos a partir de la crisis de 1929 y en especial con la segunda pos-guerra “fueron enfrentados con instituciones inadecuadas y decisiones desacertadas” (Oddone París, 2008, p. 68).

Sus conclusiones no parecen, por tanto, “controvertir la tesis” de que los factores exógenos explican el desempeño económico, más bien introducen elementos que complejizan el análisis. Asimismo, en ningún momento se demuestra lógicamente que la primacía explicativa esté en las instituciones, lo que se termina volviendo un axioma en su esquema interpretativo. ¿Y si fue al revés y las “malas” instituciones fueron resultado del declive económico? Lo mismo se podría decir del argumento “comparativo”, pues las “buenas instituciones” de Nueva Zelanda se podrían explicar porque su proceso económico no entró en declive.

2.3. Síntesis del capítulo

Este capítulo procuró revisar las principales interpretaciones ensayadas sobre las economías latinoamericanas en general y sobre Uruguay en particular, con énfasis en aquellas perspectivas que analizaron el rol de estos países en la división internacional del trabajo, buscando en particular qué rol le asignaron a la renta del suelo en este proceso. Un rasgo común a destacar en la gran mayoría de las perspectivas revisadas, es que consideran que el mundo resulta de la agregación de unidades individuales, los países, que se relacionan externamente entre sí. La excepción es el enfoque de la *unidad mundial*, que parte de considerar la acumulación de capital como un único organismo mundial que se realiza mediante diferentes órganos nacionales. La asunción de uno u otro enfoque tiene profundas consecuencias analíticas, ya que mientras el enfoque de la agregación de países asume que la clave para alcanzar determinado *estadio de desarrollo* es nacional (mejores instituciones, cambio estructural, ruptura de la dependencia, etc.), el enfoque de la unidad mundial considera la lucha nacional solo como el punto de partida.

Entre los enfoques revisados sobre América Latina que ven las soluciones a nivel nacional, un rasgo común es que, de un modo o de otro, identifican que una de las claves explicativas para entender las particularidades de sus economías reside en la transferencia de excedentes (o plusvalor) hacia los llamados países centrales. Esta idea está originalmente en Prebisch, bajo la tesis del deterioro de los términos de intercambio, y luego es retomada por diferentes pensadores dependentistas, en particular por Marini y su tesis del intercambio desigual. La diferencia entre ambos es que mientras los estructuralistas la atribuyen a una “mala opción” de inserción económica, los segundos la atribuyen a relaciones internacionales de dominación entre países dadas las características del capitalismo monopólico, relaciones que a su vez tienen su correlato a nivel nacional. Lo anterior tiene profundas consecuencias políticas, pues mientras los estructuralistas pregonan cambios institucionales que dinamicen el cambio estructural, básicamente la industrialización, sin considerar las resoluciones políticas que dichos cambios exigen, los dependentistas entienden que la solución pasa por alterar la correlación de fuerzas a nivel nacional e internacional.

El enfoque de la unidad mundial, por su parte, cambia el eje explicativo. Al considerar a los países como integrantes de un organismo superior, rebate empírica y teóricamente la tesis del intercambio desigual y, por el contrario, identifica movimientos internacionales de plusvalor que incluyen influjos bajo la forma de renta del suelo y reflujos bajo la forma de intereses y utilidades. De este modo, la particularidad de los países de América Latina deja de estar en la pérdida de plusvalor producto del intercambio desigual, para estar fundada en los ciclos de la renta del suelo, en cómo

esta es recuperada por los países importadores de bienes primarios y en los flujos alternativos de plusvalor a los que se recurre cuando la renta se retrae.

Los enfoques sobre Uruguay desarrollados en la década del sesenta evidenciaron continuidades con respecto a los enfoques generales. Los estructuralistas (CIDE) identifican como problema central el estancamiento agropecuario, para lo cual proponen reformar las estructuras agrarias de modo de dinamizar su crecimiento y al mismo tiempo fomentar la industria de exportación. Es una solución que afecta a los terratenientes, aunque los indemniza, y que se apoya en la burguesía nacional o internacional. En el caso de los dependentistas (IECON), las continuidades resultan de que ubican a las relaciones de dependencia como factor explicativo del estancamiento ganadero e industrial, por lo que proponen romper dichos lazos para destrabar el desarrollo de las fuerzas productivas. Sin embargo, es interesante destacar que ambos enfoques reconocieron, con mayor (IECON) o menor (CIDE) énfasis, el hecho de que el país apropió ingresos del resto del mundo bajo la forma de renta del suelo. Este es justamente el punto de partida del enfoque desarrollado por Methol Ferré y González Guyer, directamente relacionado con las tesis de la *izquierda nacional* argentina, que no subsume la apropiación de renta diferencial del suelo a un enfoque general, sino que por el contrario la ubican en el centro de su explicación sobre el devenir de la sociedad uruguaya.

En este sentido, los enfoques locales avanzaron más que sus pares latinoamericanos al recocer las particularidades que impone la apropiación nacional de renta del suelo. Sin embargo, los tres enfoques comparten una mirada que sigue pensando el mundo como una agregación de países. En el caso de estructuralistas y dependentistas, por el énfasis dado a las relaciones de comercio internacional (DTI, intercambio desigual) y, en el caso de los *rentistas uruguayos*, en particular González Guyer, porque invierten la tesis y piensan al país como una suerte de engendro pre-capitalista que parasita plusvalor mundial como si se tratase de una sociedad sin trabajadores productivos compuesta íntegramente por terratenientes.

El reconocimiento de la renta del suelo como un flujo de riqueza apropiado nacionalmente tiende a desaparecer en los enfoques más actuales revisados sobre Uruguay. Comparten con sus pares de la década de 1960 la perspectiva de la agregación de países, pero sostienen que la clave del desempeño económico está antes en la calidad de las instituciones que en las condiciones externas del proceso económico. Esto resulta de que conciben a la política como una instancia que se relaciona externamente con la economía, y no como momentos de la misma unidad. En el caso de los neoliberales, su argumento central es que el magro desempeño económico del país resultó de un

Estado pesado y costoso, por lo cual proponen su reducción para “liberar las fuerzas del mercado”. Por el contrario, los enfoques más cercanos del neoestructuralismo y el neoinstitucionalismo, a pesar de sus énfasis internos, no cuestionan la necesidad de un Estado fuerte, pero señalan que es necesario generar un marco institucional con reglas de juego claras que estimulen el cambio estructural, promuevan sectores estratégicos, y propicien el desarrollo tecnológico y la innovación.

Luego de finalizada la revisión de antecedentes, y habiendo identificado hasta donde llegaron aquellas investigaciones que reconocieron a la renta del suelo como un flujo clave en el proceso económico del Uruguay, el paso siguiente en este proceso de conocimiento exige enfrentarse a qué es la renta del suelo y cuál es su origen en la sociedad capitalista, para lo cual es necesario partir de su unidad más simple: la mercancía. A esa tarea se aboca el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3. TASA DE GANANCIA Y RENTA DEL SUELO EN LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

“Pero toda la concepción de Marx no es una doctrina, sino un método. No ofrece dogmas hechos, sino puntos de partida para la ulterior investigación y el método para dicha investigación. Por consiguiente, aquí habrá que realizar todavía cierto trabajo que Marx, en su primer esbozo, no ha llevado hasta el fin”

(Engels, 1895 [carta a Werner Sombart])

Este capítulo presenta de modo resumido las determinaciones más simples que explican la regulación del metabolismo social regido por la acumulación de capital, paso necesario para avanzar hacia las categorías concretas que se expresan a nivel nacional, el nivel en que se desarrolla esta investigación. La exposición parte de las categorías fundamentales desplegadas por Marx en su crítica de la economía política realizada en *El capital*, en tanto fue este autor quién recorrió este camino de forma más sistemática. Se aborda la *mercancía* como forma de la sociabilidad regulada por el *valor*, el despliegue del *capital* como forma sustantivada del *valor* que se transforma en el sujeto de la producción y el consumo en la sociedad capitalista, la formación de la *tasa de ganancia* como reguladora del movimiento de los múltiples capitales y el surgimiento de la propiedad territorial y la *renta del suelo* como resultado de dicha nivelación ante condiciones naturales heterogéneas y monopolizables.

3.1. Del valor como relación social fundamental al capital como sujeto

Si bien la obra de Marx abarca diversos aspectos, que incluyen desde sus reflexiones filosóficas de juventud hasta análisis coyunturales y elaboración de programas políticos, el programa de investigación que ordenó los últimos cuarenta años de su vida fue la crítica de la economía sintetizada en *El capital* y en sus manuscritos preparatorios (Marx, 1980b, 1980a, 1981, 2001, 2002, 2007, 2009).

Este propósito fue un resultado lógico de las ideas presentes en sus *Tesis sobre Feueberbach* (Marx, 2018), puesto que si el ser social determina la conciencia, correspondía descubrir los mecanismos específicos que determinan la reproducción social de los seres humanos como seres vivos (sociales).

Por eso su investigación parte, como es sabido, de la unidad más simple y común en las sociedades capitalistas: la *mercancía* (Marx, 2002, p. 43).

La mercancía es un objeto que porta dos características fundamentales: tiene utilidad y al mismo tiempo es intercambiable. A estas dos propiedades Marx les denominó, siguiendo la tradición de la economía clásica, *valor de uso* y *valor de cambio*. El valor de uso refiere a la utilidad de la mercancía, la que resulta de las propiedades de su cuerpo que hacen que esta satisfaga alguna necesidad en la reproducción social, sean estos del estómago o de la fantasía (pp. 43-44). Perdida esta cualidad social, dicho objeto (material o inmaterial) desaparece del mundo humano. Sin embargo, muchas cosas útiles no son cambiables. Esta es la segunda propiedad necesaria para ingresar al universo mercantil, la que por cierto está portada materialmente en el valor de uso.

El valor de cambio es en apariencia nada más que el hecho de que “una cosa se cambia por otra” según un criterio de equivalencia. El cambio puede ser directo, aunque como es evidente en las sociedades capitalistas prácticamente la totalidad de los intercambios son mediados por el dinero: la mercancía que al decir de Marx (2002, p. 85) se convierte en el equivalente general de todas las otras. Sin embargo, cuando se trata de explicar qué determina el patrón de intercambios se terminan los consensos. Como señalan Hunt y Lautzenheiser (2012) existen dos grandes explicaciones al respecto en la historia del pensamiento económico: (i) aquellos que siguiendo la filosofía utilitarista (Bentham en adelante) atribuyen que el valor de cambio de las mercancías deriva de la relación entre utilidad y escasez o, en términos contemporáneos, de su utilidad marginal, representada en la escuela conocida como neoclásica o marginalista; (ii) aquellos que encuentran que la propiedad común que explica el intercambio es el trabajo humano, expresada por los economistas clásicos y por el propio Marx.

Pero Marx fue más allá de los clásicos. Si para estos el valor de cambio derivaba del trabajo “a secas”, para Marx tenía que existir una cualidad particular del modo de producción capitalista, puesto que el trabajo es una característica humana que define a la especie y por ende es trans-histórica (Marx, 2002, Capítulo 5). Su primer avance fue distinguir entre trabajo *concreto* y *abstracto*. Si el primero expresa las cualidades particulares de cada obrero para producir un valor de uso concreto, el segundo expresa las cualidades generales de todos los obreros, haciendo abstracción de qué valor de uso se produce. En sus palabras es el “gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma” (Marx, 2002, p. 47).

Pero aquí se abre un nuevo disenso entre los investigadores que se reconocen como continuadores de Marx entre, por un lado, aquellos que sostienen que el trabajo abstracto es el atributo detrás de la cambiabilidad de las mercancías (Rubin y continuadores) y, por otro lado, aquellos que enfatizan que el trabajo abstracto es común a todos los modos de producción⁹⁰, y que lo específicamente capitalista es su ejecución de manera privada e independiente⁹¹ (Iñigo Carrera, 2008a, pp. 10–12; Starosta, 2008).

El carácter privado e independiente de los trabajos implica que no existe coordinación o planificación previa entre los mismos, por eso los productores se reconocen como libres, de forma que la producción y el consumo aparecen escindidos, lo que generaliza un proceso de producción que es indirectamente social por primera vez en la historia (Foladori y Melazzi, 1987, Capítulo 1). La realización privada de los trabajos implica que debe existir algún mecanismo que a *posteriori* de su ejecución permita el reconocimiento de su carácter *socialmente necesario*. La forma en que se resuelve este carácter indirecto es el intercambio de los productos del trabajo como mercancías (Iñigo Carrera, 2008a, pp. 10–12). A esta relación, que iguala trabajos abstractos privados e independientes, y por ende permite el reconocimiento de su carácter *socialmente necesario*, Marx le llamó *valor*, y su forma de manifestación es su relación de cambio con otras mercancías, el *valor de cambio*.

El carácter socialmente necesario no significa solamente que el trabajo realizado produjo un valor de uso útil con demanda solvente, también supone que el mismo fue realizado en las condiciones de productividad modales. Esto significa que aquellos trabajos que para producir igual cantidad de valor de uso exigen mayor gasto de trabajo abstracto (porque son menos productivos) solo reciben el monto equivalente de valor reconocido socialmente, es decir “derrochan” fuerza de trabajo. Por el contrario, aquellos que producen igual cantidad de valor de uso con menor gasto de trabajo abstracto (porque son más productivos) venden su mercancía como si tuviera mayor cantidad de

90 “Aun prescindiendo del hecho de que los precios y su movimiento son regidos por la ley del valor, es totalmente apropiado considerar los valores de las mercancías no sólo teóricamente, sino también históricamente, como el prius [lo previo, el antecedente] de los precios de producción. Esto tiene vigencia para casos en los que los medios de producción pertenecen al trabajador, y tal circunstancia se da, tanto en el mundo antiguo como en el moderno, en el caso del campesino propietario de la tierra que trabaja por sí mismo y en el del artesano. Ello también coincide con nuestra opinión, anteriormente expresada, de que la transformación de los productos en mercancías se origina por el intercambio entre diversas entidades comunitarias, y no entre los miembros de una misma comunidad. Así como esa tesis se aplica a ese estado de cosas primigenio, también tiene vigencia para condiciones posteriores, fundadas en la esclavitud y la servidumbre, y para la organización corporativa del artesanado, mientras los medios de producción fijados en cada ramo de la producción sólo son difícilmente transmisibles de una esfera a la otra” (Marx, 1981, pp. 224–225, subrayado del autor).

91 “Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros” (Marx, 2002, p. 89).

trabajo, pero este reconocimiento en nada altera el gasto de fuerza de trabajo materializado en el proceso de su producción⁹².

El *valor* es entonces la relación social fundamental que determina la organización de todo el trabajo social necesario para reproducir la vida de los humanos, siendo la mercancía el vehículo mediante el cual los trabajos privados se vuelven sociales (Caligaris, 2017a, pp. 20–23). De aquí que

las relaciones entre los productores, en las cuales se hacen efectivas las determinaciones sociales de sus trabajos, revisten la forma de una relación social entre los productos del trabajo [siendo que] la forma de mercancía y la relación de valor entre los productos del trabajo en que dicha forma se representa, no tienen absolutamente nada que ver con la naturaleza física de los mismos ni con las relaciones, propias de cosas, que se derivan de tal naturaleza. Lo que aquí adopta, para los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre cosas, es solo la relación social determinada existente entre aquéllos (Marx, 2002, pp. 88–89).

Para reproducir su vida entonces el productor privado no solo debe producir un objeto útil (un valor de uso), sino que debe producir la propia relación social que organiza la vida, debe producir valor, y cuánto más trabajo socialmente necesario produzca, más potenciada se verá su posibilidad de reproducirse como individuo. En su desarrollo el valor toma la forma general del dinero, el equivalente general en que manifiestan su potencia todas las mercancías, primero como mediador de los intercambios (M – D – M'), pero luego como punto de partida y de llegada del metabolismo social cuyo único fin es producir más cantidad de esa relación social, o sea, más valor (D – M – D'). El valor deja de ser adjetivo y se vuelve sustantivo (o autonomiza)⁹³. En palabras de Marx (2002, p. 189)

92 Como se verá más adelante, este movimiento explica el proceso de competencia donde aquellos que elevan su productividad obtienen un exceso de valor que les permite sobrevivir, mientras que aquellos que “derrochan” fuerza de trabajo tienden a perecer en la competencia.

93 En la traducción de Wenceslao Roces para Fondo de Cultura Económica se usa el término sustantivación, en la traducción de Pedro Scaron *autonomización*: “El capital como valor que se valoriza no sólo implica relaciones de clase, determinado carácter social que se basa en la existencia del trabajo como trabajo asalariado. Es un movimiento, un proceso cíclico a través de distintas fases, que a su vez encierra tres formas distintas del proceso cíclico. Por eso sólo se lo puede concebir como movimiento y no como cosa estática. Los que consideran la autonomización del valor como mera abstracción olvidan que el movimiento del capital industrial es esta abstracción *in actu* [en acto]. El valor atraviesa aquí distintas formas, distintos movimientos, en los cuales se conserva y al mismo tiempo se valoriza, aumenta” (Marx, 2001, p. 123).

Si en la circulación simple el valor de las mercancías, frente a su valor de uso, adopta a lo sumo la forma autónoma del dinero, aquí se presenta súbitamente como una sustancia en proceso, dotada de movimiento propio, para la cual la mercancía y el dinero no son más que meras formas. Pero más aun. En vez de representar relaciones mercantiles, aparece ahora, si puede decirse, en una relación privada consigo mismo (...) El valor, pues, se vuelve valor en proceso, dinero en proceso, y en ese carácter, capital (subrayado del autor).

El *capital* es entonces *valor que se valoriza*, cuyo único fin es producir más de la misma relación social de tal forma que al final de cada ciclo productivo se realice el $D' > D$, es decir, se produzca un plus de valor, un *plusvalor*. El capital se vuelve un *sujeto automático* (p. 188), que hacen del valor una sustancia que deviene *sujeto-capital* (Robles Báez, 2008)⁹⁴. Este sujeto solo busca *autovalorizarse* cambiando permanentemente de la forma mercancía a la forma dinero y viceversa, de modo de incrementar su propia magnitud, que no es más que seguir creándose así mismo, para lo cual “coloniza” y subsume la producción de valores de uso y el proceso de trabajo en sí, vueltos simple medio para su fin.

Si fijamos las formas particulares de manifestación adoptadas alternativamente en su ciclo vital por el valor que se valoriza, llegaremos a las siguientes afirmaciones: el capital es dinero, el capital es mercancía. Pero, en realidad, el valor se convierte aquí en el sujeto de un proceso en el cual, cambiando continuamente las formas de dinero y mercancía, modifica su propia magnitud, en cuanto plusvalor se desprende de sí mismo como valor originario, se autovaloriza (...) Como sujeto dominante de tal proceso, en el cual ora adopta la forma dineraria o la forma mercantil, ora se despoja de ellas pero conservándose y extendiéndose en esos cambios, el valor necesita ante todo una forma autónoma, en la cual se compruebe su identidad consigo misma. Y esa forma sólo la posee en el dinero (Marx, 2002, p. 188, subrayado del autor).

La pregunta siguiente entonces es de dónde surge el plusvalor que permite el capital volverse un sujeto que se autovaloriza, en la medida que el movimiento del capital como sujeto solo tiene sentido si $D' > D$. En términos de Robles Báez (2008, p. 91) se trata del pasaje de la determinación cualitativa a la cuantitativa, donde “el cambio de su magnitud originaria sólo puede pensarse como algo creado, originado por él mismo, poniendo un incremento de sí mismo”.

⁹⁴ Para un mayor desarrollo de la cuestión del capital como sujeto ver Robles Báez (2008) e Iñigo Carrera (2008a, p. 13).

Para encontrar la respuesta, Marx (2002, pp. 213–214) invita a abandonar la esfera de la circulación, panacea donde los liberales ven igualdad, libertad y propiedad

para dirigirnos, junto al poseedor de dinero y al poseedor de fuerza de trabajo, siguiéndoles los pasos, hacia la oculta sede de la producción (...) Veremos aquí no sólo cómo el capital produce, sino también cómo se produce el capital. Se hará luz, finalmente, sobre el misterio que envuelve la producción del plusvalor (subrayado del autor).

Allí, en la “oculta sede de la producción”, devela que es el consumo de la mercancía fuerza de trabajo (el *trabajo mismo*) el que produce el *plus* que apropia el capitalista como personificación del capital. El mismo surge de la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo, determinada por el valor de las mercancías necesarias para su reproducción⁹⁵, y el valor total que su consumo produce que incluye un *excedente* por encima de su valor.

En este movimiento no solo se produce un plusvalor (determinación cuantitativa), sino que en su autonomización el capital se reproduce de forma permanente y ampliada sus propias condiciones, se perpetúa a sí mismo (determinación cualitativa). El resultado de este movimiento reproduce a los sujetos que personifican la relación social: al obrero doblemente libre (de vender su fuerza de trabajo y de los medios de producción) productor de plusvalor, y al capitalista que personifica la necesidad del valor de valorizarse.

En su etapa de despegue como relación social dominante el capital se apropia del proceso de producción tal cual estaba, sin revolucionar las condiciones técnicas de producción, pero lo organiza de forma capitalista (con trabajo asalariado). La diferencia con los modos de producción precedentes es que mientras estos extraen plusvalor por medio de la coacción directa (esclavismo, servidumbre), en el capitalismo se da a través de “la venta ‘voluntaria’ de la fuerza de trabajo” (Marx, 2002, p. 617), una forma de subordinación “más libre porque es ahora de naturaleza meramente material, formalmente voluntaria, puramente económica” (Marx, 2009, pp. 64–65). Lo

⁹⁵ Marx explicita que las mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo incluyen un componente físico (alimentos, abrigo, vivienda, movilidad) y un componente moral e histórico (Marx, 2002, p. 208), que diferencia su concepción de la “ley de hierro de los salarios” de Ricardo. Las condiciones “morales e históricas” resultan de las particularidades espaciales, temporales y de calificación relativa de cada fuerza de trabajo (más o menos compleja), las que además exigen reproducir no solo al obrero en activo, sino al conjunto de la familia, en la medida que el capital precisa producir nueva fuerza de trabajo para perpetuarse. Al respecto de las particularidades de esta mercancía, de los debates en la tradición marxista con respecto al lugar de la lucha de clases en su determinación y de la llamada reducción del trabajo complejo a simple, ver Starosta y Fitzsimons (2018) y Caligaris y Starosta (2018a, 2018b).

esencial de esta forma es entonces la relación puramente monetaria entre el apropiador de plus-trabajo y su vendedor, y que al obrero se le enfrentan como capital los medios de producción y subsistencia.

Bajo esta forma el trabajador aún conserva cierto control sobre el proceso productivo porque maneja conocimientos y habilidades. Por eso, la subsunción es solo *formal* porque el obrero conoce todo el proceso de trabajo, la calidad del producto depende de su habilidad y maneja individualmente los instrumentos de trabajo (Foladori, 1986). Por eso la forma de incrementar la valorización es el *plusvalor absoluto*, prolongando y/o intensificando la jornada de trabajo, pero sin modificar el propio proceso de producción.

Esta forma de producir plusvalor tiene su límite en la capacidad física de los obreros, por eso el capital en su despliegue, en lo que Marx (2009) llama el *modo de producción específicamente capitalista*, revoluciona incesantemente las condiciones de producción dadas las leyes coercitivas de la competencia. El cambio técnico incrementa la productividad de la fuerza de trabajo, lo que reduce el valor individual de las mercancías, lo que es una forma de reducir el valor de la fuerza de trabajo, incrementando el valor *excedente* producido durante la jornada laboral: aumenta el plusvalor *relativo*. El cambio permanente en los *medios de trabajo* con los cuales el obrero modifica su *objeto de trabajo*, revoluciona al propio modo de producción, elevando la productividad del trabajo y alterando la relación entre el capitalista y el obrero. Se generaliza la cooperación, la división social del trabajo, la introducción de la maquinaria y la aplicación consciente de las ciencias naturales y la tecnología en el proceso productivo, todo como fuerzas productivas del trabajo subordinadas al capital.

El obrero se vuelve un apéndice de la máquina⁹⁶, provocando tanto una división subjetiva del trabajo pues el obrero ya no conoce todo el proceso productivo, como una división objetiva pues la producción depende de la máquina independientemente de los conocimientos del trabajador

⁹⁶ Marx destacó este proceso de degradación de su subjetividad productiva entre los obreros de la gran industria. Sin embargo, más allá de esta tendencia general, existe en la actualidad una fracción de la clase obrera que por el contrario sigue un proceso de ampliación de su subjetividad productiva. Por eso mismo, muchas fracciones siquiera se reconocen como integrantes del obrero colectivo. Se trata en concreto de los obreros encargados de la producción del conocimiento científico y de la propia organización científica de la producción, los que ven expandidas sus capacidades productivas para realizar trabajos cada vez más complejos (Iñigo Carrera, 2008a, p. 19).

(Foladori, 1986). El trabajo se subsume *realmente* en el capital⁹⁷, y se hace patente la contradicción de un modo de producción donde mientras

el resultado material de la producción capitalista, amén del desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, está constituido por el aumento de la masa de la producción y el acrecentamiento y diversificación de las esferas productivas y de sus ramificaciones [al mismo tiempo genera la] producción contrapuesta a los productores y que hace caso omiso de estos. El productor real como simple medio de producción; la riqueza material como fin en sí mismo. Y, por tanto, el desarrollo de esta riqueza material en contradicción con y a expensas del individuo humano (Marx, 2009, pp. 75–76).

La *subsunción real* del obrero en el capital y la producción de *plusvalor relativo* son entonces los rasgos fundamentales del modo de producción *específicamente capitalista* con base en los cuales el capital se erige como sujeto de la reproducción de la vida, como una potencia enajenada que se vuelve contra sus propios productores.

Sin embargo, el proceso de valorización no se realiza como una totalidad uniforme, como un solo capital, por el contrario, toma forma en múltiples capitales que compiten a muerte por una porción del plusvalor social. Esos múltiples capitales se diferencian no solo la magnitud total del capital adelantado, sino en particular por diferentes relaciones entre el capital *constante* (que re-aparece en el producto) y el capital *variable* (que valoriza al capital adelantado) y por diferencias en los tiempos de rotación, que resultan de condiciones técnicas específicas de cada rama de la producción. Dado que los diferentes capitales producen a igual monto total distintas cantidades de plusvalor, estas diferencias provocan una

diferencia entre las tasas medias de ganancia para los diversos ramos de la industria [la cual] no existe ni podría existir sin abolir todo el sistema de la producción capitalista. Por tanto, pareciera que la teoría del valor resulta incompatible, en este caso, con el movimiento real, incompatible con los fenómenos efectivos de la producción, y que por ello debe renunciarse en general a comprender estos últimos (Marx, 1981, pp. 179–194).

97 Existe un tercer modo de subsunción del trabajo en el capital, la *híbrida*, mencionada brevemente en el Capítulo XIV del Tomo I (Marx, 2002), que refiere a aquellas formas donde al productor se le extrae plusvalor sin que se verifique la subsunción formal (trabajo asalariado), en tanto el capital aún no se apoderó directamente del proceso productivo. Es la forma en la que se subordina, en el momento de la circulación, a los productores directos de mercancías, en particular por la acción del capital mercantil o usurario. De predominar esta forma excluye al modo de producción específicamente capitalista, pero históricamente ha operado como forma de transición hacia este, como evidencia lo que Marx denomina *industria domiciliaria moderna* o *patrio trasero de la gran industria*.

Es necesario explicar cómo se resuelve la desigualdad entre los distintos capitales, de forma que todos puedan reconocerse como iguales, en el sentido de que se valoricen a la misma tasa, es decir, que apropien el mismo *quantum* de plusvalor (ΔD) en relación el valor adelantado (D). La solución original a este problema desarrollada por Marx es la formación de la *tasa de ganancia*, que implica que el plusvalor se manifiesta como ganancia y el valor se manifiesta como precio de producción, uno de los aspectos que más se han debatido en la historia del pensamiento económico desde los economistas clásicos hasta el presente, incluyendo el conocido durante el siglo XX como “el problema de la transformación” (de valores a precios).

3.2. La tasa de ganancia como igualación de los capitales⁹⁸

Marx se enfrenta al problema de la formación de la tasa de ganancia recién en las secciones uno y dos del Tomo 3⁹⁹ de *El capital* (Marx, 1981). En este momento de la exposición abandona el supuesto de un único capital, para abordar el problema de la igualación de la tasa de valorización de múltiples capitales heterogéneos, en un nivel del análisis mucho más cercano “a la forma con la cual [las configuraciones del capital] se manifiestan en la superficie de la sociedad” (p. 29).

Se trata de un nivel de abstracción donde el plusvalor aparece transmutado, se manifiesta en la superficie, como *ganancia*, mientras que la valorización del capital ($\Delta D/D$) se manifiesta como *tasa de ganancia* (p. 49), es decir, el ratio entre la ganancia y el capital adelantado tal como aparece en la superficie¹⁰⁰. Como señala Robles Báez (2008, p. 97) esta inversión dialéctica que se produce en la manifestación del capital oculta la relación entre plusvalor y trabajo, y la ganancia aparece como el resultado del sujeto-capital “relacionándose consigo mismo como una actividad que produce

98 Aquí, y en los siguientes pasajes, la noción igualación se utiliza en el sentido de que se iguala la tasa a la que los múltiples capitales se valorizan, y no en el sentido de que los capitales son iguales, puesto que por su propia constitución el movimiento del sujeto-capital se expresa como múltiples capitales heterogéneos.

99 Vale la pena recordar que el Tomo 3 fue editado por Engels en 1894 a *posteriori* de la muerte Marx luego de once años de trabajo, con base en manuscritos de 1865 que sufrieron no pocas modificaciones editoriales (Moseley, 2016). Es decir, se trata de un *work in progress*, cuya redacción es anterior a la versión definitiva del Tomo 1, este sí publicado en vida por Marx en dos ediciones (1867 y 1872), de forma que no deberían tratarse como textos equivalentes en su grado de elaboración. Recién en 1992 se publicaron los manuscritos originales del Tomo 3 en alemán, y en 2015 fueron traducidos al inglés con prólogo introductorio de Moseley.

100 Dice Robles Báez (2008, p. 99) que esta transmutación “no es una negación formal sino una negación dialéctica, esto es, el plusvalor y la tasa de valorización en cuanto categorías de la esencia del capital no son suprimidas como resultado del pasaje a la apariencia de capital, sino que son conservadas como los presupuestos negados de la forma de ganancia y de la tasa de ganancia, respectivamente. Lo que funda es la esencia y lo fundado es la forma de apariencia”.

ganancia, independientemente de su relación con el trabajo, relación que aparece simplemente como un momento de su propio movimiento”.

Sin embargo, esta relación del capital consigo mismo solo se realiza mediante múltiples capitales que compiten entre sí, puesto que “es una quimera un capital universal, un capital que no tenga frente a sí capitales ajenos con los cuales intercambiar” (Marx, 2007, p. 375). Este movimiento de desagregación del capital en múltiples fracciones en competencia recíproca¹⁰¹, tanto a la interna de una rama como entre ramas, implica que la tasa de ganancia se desdoble en la *tasa general y uniforme* de ganancia, donde la primera “corresponde al capital social total, en cuanto la existencia del capital en sí y por sí”, mientras que la *uniforme* “corresponde a la multiplicidad de capitales por medio de la cual se identifican cualitativa y esencialmente como iguales entre sí en cuanto formas sociales de valor que se valorizan a sí mismos” (Robles Báez, 2008, p. 104). En el análisis que este autor hace de Marx, se trata de dos tasas cualitativamente diferentes que expresan dos momentos del mismo movimiento: unidad-generalidad y pluralidad-uniformidad (p. 104), pero cuantitativamente iguales, en tanto expresan la relación entre el plusvalor total y el capital total adelantado.

La magnitud de la tasa general y uniforme de ganancia expresan así el *centro de gravedad* alrededor que oscilan tasas de ganancia de los capitales particulares de cada rama, sin embargo, en tanto centro gravitacional, no se manifiestan como tal en la superficie, del mismo modo que la gravedad es un fenómeno que solo se manifiesta a través del movimiento de los cuerpos celestes. Su manifestación empírica, y que por ende se puede medir, es lo que Robles Báez (2008, p. 76) denomina tasa de *ganancia promedio* puesto que se obtiene como un promedio ponderado de las tasas diferenciales de ganancia de las diversas ramas o como el resultado del ratio entre la ganancia total y el capital total adelantado.

Marx (1981, Capítulo 7) analiza el proceso de formación de la *tasa general* de ganancia reconociendo que, dada la tasa de plusvalor y la jornada laboral, las diferencias en la composición orgánica de capital¹⁰² y en los tiempos de rotación de los capitales individuales resultan en múltiples

101 La competencia entre los múltiples capitales expresa la determinación interna de la naturaleza del capital, pero esta solo realiza externamente como la acción recíproca de estos entre sí. De su competencia resulta el mercado, el contexto donde los capitales “se ponen como un conjunto de cuerpos que se identifica cualitativamente como iguales entre sí, es decir, como formas sociales de valor que se valorizan a sí mismos (...) que difieren sólo en sus magnitudes particulares de valor” (Robles Báez, 2008, pp. 102–103).

102 “En cualquier momento dado, la composición orgánica del capital depende de dos circunstancias: en primer lugar, de la relación técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción; y en segundo término, del precio de esos medios de producción” (Marx, 1981, p. 195).

tasas de ganancia. Las ramas con menor COK obtienen tasas de ganancia más elevadas que las ramas cuya composición orgánica es mayor ya que explotan más trabajo vivo, del mismo modo que las ramas cuyo tiempo de rotación es más rápido obtienen tasas de ganancia más elevadas pues producen más plusvalor en la misma unidad de tiempo.

Esta desigualdad se resuelve mediante la migración de los capitales desde las ramas de menor tasa de ganancia hacia las de mayor, provocando un exceso de producción en las ramas de destino y un déficit en las ramas de origen. La consecuencia de este movimiento es el alza de precios en las ramas deficitarias y el descenso de precios en las ramas superavitarias. Es decir, con la excepción de las ramas donde la composición orgánica y la velocidad de rotación es exactamente la del capital social medio, se produce un desfase entre el precio y el valor de las mercancías que modifica las tasas de ganancia de la situación de partida. En consecuencia, “el capital origina una relación entre la oferta y la demanda de naturaleza tal que la ganancia media se torna la misma en las diversas esferas de la producción” (p. 247). La velocidad de este ajuste dependerá directamente de la movilidad del capital y la fuerza de trabajo.

El resultado de este movimiento es la igualación de los capitales, en el sentido de que cada capital se reconoce igual a los otros en tanto y en cuanto apropian “el mismo plusvalor o ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud, o *pro rata* a su magnitud, cualquiera que sea el ramo de la producción en el que se le haya empleado” (Marx, 1981, p. 246), al mismo tiempo que afirma su unidad como socios en la explotación de la clase trabajadora, en tanto todos participan en el reparto de la bolsa de plusvalor. En este sentido

los diversos capitalistas se conducen como meros accionistas de una sociedad por acciones, en la cual las participaciones en las ganancias se distribuyen equitativamente por cada 100, y que por ello sólo se diferencian para los diversos capitalistas según la magnitud del capital invertido por cada cual en la empresa global (...) [su ganancia individual] no depende de la masa de ganancia producida por ese capital determinado en esa esfera determinada de la producción [sino de la] parte alícuota del capital social global empleado en la producción global (p. 200).

Como consecuencia la masa de plusvalor “que se produce en una esfera particular de la producción es más importante para la ganancia media global del capital social, es decir para la clase capitalista en general, que directamente para el capitalista dentro de cada ramo de la producción”¹⁰³ (p. 211).

La *ganancia media* expresa así la porción de plusvalor que corresponde a cada capital individual dada la tasa general de ganancia, cualquiera sea su composición orgánica y su velocidad rotación. Su formación es clave para explicar la transformación del valor de las mercancías en *precio de producción*, que resulta de “su precio de costo [capital circulante y capital fijo consumido] más la parte de la ganancia media anual que le corresponde, según la relación de sus condiciones de rotación, sobre el capital empleado para producirla (no sólo sobre el capital consumido para producirla)” (p. 199, subrayado del autor).

El precio de producción de cada mercancía es así la forma transmutada del *valor medio* o de *mercado* que, salvo en condiciones extraordinarias coyunturales en el caso de desajustes de oferta/demanda o estructurales en el caso de ramas que utilizan medios de producción no reproducibles, se define según las condiciones modales de producción, y que se vuelve “punto de gravitación en torno al cual giran los precios [de mercado] y hacia el cual se nivelan sus constantes alzas y bajas” (p. 225). Con relación a estas condiciones modales, Marx distingue “entre un valor de mercado [o precio de producción de mercado] sobre el cual hablaremos más tarde y el valor individual [o precio de producción individual] de las diversas mercancías producidas por los diferentes productores”, donde “las mercancías cuyo valor individual es menor al valor social realizan un plusvalor extraordinario o plusganancia, mientras que aquéllas cuyo valor individual se halla por encima del valor de mercado no pueden realizar una parte del plusvalor contenido en ellas” (Marx, 1981, pp. 225–225, subrayado del autor)¹⁰⁴.

103 Marx aún está en nivel de abstracción donde no “aparecieron” los países y el mercado mundial, tema específico en su plan de trabajo inicial (Marx, 1980a), pero la afirmación de que la tasa de plusvalor es más relevante para el capital social global que para cada capitalista, también “aplica”, dada la unidad mundial de la acumulación, a la interna de cada país. Así, los análisis de “tasa de plusvalor” nacionales, que en realidad son la relación ganancias/salarios, no aportan más que la descripción superficial del fenómeno pues a ese nivel de la realidad ya están “licuadas” las diferentes tasas de explotación por rama y/o país.

104 Este énfasis es importante, dado que entre las interpretaciones presentadas en el segundo capítulo, como las inspiradas por la TMD, están aquellas que sostienen que los productores (o países) menos productivos transfieren plusvalor a los más productivos. Nada de eso, simplemente, dada la demanda social, su menor productividad les impide realizar todo el plusvalor que producen (una parte de su trabajo es *socialmente in-necesario*), al tiempo que la plusganancia que apropian los más productivos proviene del plusvalor producido por los obreros de los capitales consumidores de dichas mercancías, el cual se adiciona al plusvalor que producen los obreros que estos capitales explotan (y que tendencialmente equivale al plusvalor que no realizan los menos productivos).

Por su parte, los desajustes entre la oferta de mercancías y su demanda solvente (las necesidades sociales para el capital son solo las *necesidades con capacidad de pago*), provocan la oscilación de los precios de mercado con respecto a su valor de mercado (o precio de producción de mercado), según una ley donde

la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado (p. 229).

En otros términos, el valor social de las mercancías determina los movimientos de oferta y demanda (y no viceversa)¹⁰⁵.

Hasta aquí se presentó el proceso de formación de la tasa de ganancia bajo el supuesto de que el movimiento de los capitales entre ramas no encuentra límites en la reproducción de las condiciones técnicas de producción. Sin embargo, existen ramas de la producción donde la desigualdad en las tasas de ganancia no responde solo a diferencias en la COK y en los tiempos de rotación, sino a la utilización de medios de producción no reproducibles por el hombre que otorgan ventajas estructurales a los capitales que los explotan. Se trata en general de las ramas primarias (agrarias, mineras), que basan su proceso productivo en el uso generalizado de condicionamientos naturales finitos, monopolizables y heterogéneos como la fertilidad de la tierra, el régimen hídrico, la radiación solar, la abundancia y/o facilidad de extracción de minerales, la ubicación relativa, entre otros. La solución a esta desigualdad lleva a la formación de la renta capitalista del suelo.

3.3. La renta del suelo, o la nivelación de la tasa de ganancia ante fuerzas naturales heterogéneas

105 “Observemos aquí, totalmente al pasar, que las "necesidades sociales", es decir aquello que regula el principio de la demanda, están condicionadas en lo fundamental por la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica, es decir, principalmente y en primer lugar, por la proporción entre el plusvalor global y el salario, y en segundo lugar, por la proporción entre las diversas partes en las cuales se escinde el plusvalor (ganancia, interés, renta de la tierra, impuestos, etc.), y de este modo también volvemos a ver que no puede explicarse absolutamente nada a partir de la relación entre la oferta y la demanda, antes de estar desarrollada la base sobre la cual opera esta relación” (Marx, 1981, p. 230, subrayado del autor).

Retomando los trabajos de economistas clásicos como Ricardo, Malthus y Anderson¹⁰⁶, Marx desarrolló sus observaciones sobre la renta del suelo fundamentalmente en dos textos, ambos inéditos en vida del autor. El primero se encuentra en los manuscritos de 1861-1863, en los cuadernos correspondientes a la historia crítica de las teorías del plusvalor que lo antecedieron, publicadas en español como *Teorías sobre la plusvalía* (Marx, 1980b) a partir de la edición de 1956 de la *Marx-Engels-Werke* (MEW).

El segundo texto, más sistemático y escrito *a posteriori* de *Teorías sobre la plusvalía*, se encuentra en la sección sexta del Tomo 3 de *El capital*, con base en manuscritos de Marx de 1865 editados y publicados por Engels en 1894 (Marx, 1981). En este, la exposición sobre la renta del suelo aparece en el texto luego del desarrollo de las determinaciones de la ganancia media en la formación de los precios de producción. Esto no es casualidad, y vale la pena recordar que su método de exposición va de lo más simple (abstracto) a lo más complejo (concreto) a lo largo de todo *El capital*, en la medida que la renta del suelo capitalista es un resultado necesario derivado de la formación de la tasa de ganancia en ramas que utilizan medios de producción no reproducibles (naturales), monopolizables y heterogéneos.

El análisis parte de constatar lo evidente: la renta del suelo es un ingreso que remunera a los propietarios de la tierra¹⁰⁷, o terratenientes. Este punto lo reconoce también la teoría neoclásica¹⁰⁸, algo esperable de una teoría que no supera el análisis de lo fenoménico. Sin embargo, los disensos comienzan a la hora de considerar cuál es el origen de la renta del suelo, qué formas adopta y qué determinaciones impone a la acumulación de capital.

Los terratenientes, sin tener ningún rol en el proceso de producción (el capitalista, por más que también apropia trabajo impago, asume el rol de “gerente general” que vela por la valorización del capital), se vuelven destinatarios de una parte del plusvalor porque “la propiedad de la tierra presupone el monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta, sobre las

106 Marx reconoce en James Anderson “el verdadero descubridor de la teoría moderna de la renta” (Marx, 1981, p. 798). A su vez su desarrollo de la *renta diferencial* es en lo sustancial una profundización de los avances realizados por David Ricardo, pero sin asumir como supuesto que siempre se avanza sobre tierras menos fértiles (ver luego renta diferencial tipo I), y complejizando el desarrollo de la renta diferencial II. Por su parte, la *renta absoluta* es un avance original de Marx y ha sido, por cierto, de los aspectos más cuestionados de su teoría de la renta.

107 Aquí en el resto de la tesis cuando se refiere a los propietarios del suelo se hace referencia a aquellos sujetos que efectivamente poseen el recurso tierra/suelo, tengan o no un título de propiedad que reconozca dicha dicha posesión. De todos modos, cabe destacar que, como se expuso en el primer capítulo, desde fines del siglo XIX existe un alto grado de correspondencia entre posesión y propiedad del suelo, lo que no sucede en otros lugares del continente.

108 En una de sus versiones más difundidas, la renta del suelo es considerada simplemente un tipo de capital que rinde interés dada su productividad marginal que en nada se diferencia de otras formas de la ganancia. Para un resumen crítico de la concepción neoclásica de la renta, ver Caligaris (2010).

cuales pueden disponer como esferas exclusivas de su arbitrio privado, con exclusión de todos los demás” (Marx, 1981, p. 793). Sin embargo, la propiedad jurídica no puede ser causa de la renta¹⁰⁹, sino su consecuencia, lo que vuelve necesario explicar su formación en el desarrollo del modo de producción capitalista. En este “lo peculiar es que, con las condiciones dentro de las cuales los productos agrícolas se desarrollan como valores (mercancías) y con las condiciones de la realización de sus valores, se desenvuelva asimismo la facultad de la propiedad de la tierra de apropiarse de una parte creciente de estos valores creados sin su participación, que una parte creciente del plusvalor se transforme en renta de la tierra” (p. 822). El desarrollo de la investigación lo llevará a distinguir tres formas de la renta del suelo: diferencial (I y II), absoluta y simple de monopolio.

3.3.1. La renta diferencial I y II

Marx parte de preguntarse de dónde sale el plusvalor que conforma la renta del suelo si, tal como expuso en secciones anteriores del Tomo 3, las mercancías se venden a sus precios de producción: precio de costo y ganancia media. Para esto presenta una situación hipotética donde, dado el precio de producción de una mercancía, un capital individual que aprovecha una ventaja natural que incrementa la productividad de la fuerza de trabajo puede apropiarse una plusganancia “no por vender su mercancía por encima del precio de producción, sino porque la venden al precio de producción, porque sus mercancías se producen o porque su capital funciona bajo condiciones excepcionalmente favorables” (pp. 824-825).

Esta plusganancia, al igual que el resto de las plusganancias que surgen de la elevación de la productividad del trabajo, surgen de

la diferencia entre el precio de producción individual de estos productores favorecidos y el precio de producción social general, regulador del mercado, de toda esta esfera de la producción (...). El valor de la mercancía producida con la caída de agua es menor, porque para su producción se requiere una cantidad global menor de trabajo, más exactamente

109 La manifestación más evidente de la renta es el precio de arriendo que los capitalistas pagan a los terratenientes, sin embargo, Marx aclara que no necesariamente todo el arriendo es renta. Este precio puede incluir partidas como: el desgaste y el interés del capital fijado en la tierra, el pago de la fuerza por debajo de su valor o una deducción de la ganancia media. Sobre este último caso señala que puede existir entre los arrendatarios “cierto número de pequeños capitalistas que por educación, formación, tradición, competencia y otras circunstancias están destinados y obligados a invertir su capital en la agricultura como arrendatarios. Están obligados a contentarse con menos que la ganancia media, y a ceder una parte de la misma, en la forma de renta, al terrateniente” (Marx, 1981, p. 806).

menos trabajo que el que entra en forma objetivada como parte del capital constante. El trabajo aquí empleado es más productivo, su fuerza productiva individual es más grande que el trabajo empleado en la mayor parte de las fábricas de la misma clase. (...) Esta mayor fuerza productiva individual del trabajo empleado reduce el valor, pero también el precio de costo y por consiguiente el precio de producción de la mercancía (p. 825, subrayado del autor).

Se volverá más adelante al profundizar sobre la cuestión del origen del plusvalor que conforma la renta diferencial, pero Marx es muy enfático con respecto a que las mercancías que apropian renta tienen menos trabajo incorporado, de modo que su valor y su precio de producción individual es inferior al precio de producción regulador.

Hasta aquí no parece existir diferencia con otras plusganancias que surgen de la diferencia entre el precio de producción individual y el regulador producto de una innovación tecnológica. Sin embargo, mientras a estos últimos la innovación les cuesta trabajo pago, al capital que se beneficia de los condicionamientos naturales dicha ventaja no le cuesta nada porque no es producto del trabajo (no tiene valor). De todos modos, la clave no es solo que sean gratuitas, sino que además sean “una fuerza natural monopolizable (...) que sólo se halla a disposición de quienes a su vez dispongan de determinadas porciones del planeta y sus anexos” (p. 829).

Esa plusganancia puede ser pagada al propietario de la fuerza natural monopolizable sin afectar en lo más mínimo su ganancia media, y en ese movimiento se convierte en *renta de la tierra* (o *del suelo*). En nada modifica la cuestión el hecho de que el capitalista sea al mismo tiempo el propietario del suelo, en cuyo caso se está ante un sujeto que personifica en simultáneo al capitalista y al terrateniente¹¹⁰. Esta renta es

diferencial, pues no entra de manera decisiva en el precio de producción general de la mercancía, sino que lo presupone. Siempre surge de la diferencia entre el precio de producción individual del capital individual, que tiene a su disposición la fuerza natural

110 El desarrollo normal de la acumulación de capital debería llevar a la separación entre estas dos figuras, puesto que mientras el capital se valoriza a la tasa de ganancia media, la inversión en tierras no es más que la capitalización de la renta del suelo a la tasa de interés vigente (Marx, 1981, p. 802), la cual tendencialmente se ubica por debajo de la tasa de ganancia. La coincidencia de estas dos figuras, como sucede tendencialmente en la producción agraria rioplatense, es una manifestación de la repulsión de las ramas agrarias al capital normal (Caligaris, 2017a). Este punto se retomará en el apartado 6.2.6.

monopolizada, y el precio de producción general del capital invertido en esa esfera de producción en general (pp. 830-831, subrayado del autor).

Al mismo tiempo, Marx aclara, en claro contraste con la concepción marginalista que piensa a la tierra como un “capital que rinde interés”, que la fuerza natural no es la fuente de la plusganancia, sino solo la base natural que permite incrementar la productividad de la fuerza de trabajo. Por eso, la propiedad de la tierra no tiene nada que ver con la generación de la renta, de hecho, la renta existe aunque no exista propiedad jurídica, lo único que hace es garantizarle al terrateniente su apropiación.

Hasta aquí Marx realiza un desarrollo general de la renta diferencial. Sin embargo, en su análisis se enfrenta a que la misma presenta dos variantes: la que surge de las inversiones extensivas de capital (en nuevas tierras), o renta diferencial I (RDI), y la que surge de inversiones intensivas de capital (en la misma tierra), o renta diferencial II (RDII).

En el caso de la RDI, lo primero que surge es que, al carácter monopolizable de la fuerza natural, se le agrega ahora el carácter desigual o heterogéneo de las distintas parcelas de tierra (sean agrarias o mineras) que, como tendencia general, Marx atribuye a las diferencias en la ubicación y fertilidad¹¹¹ del suelo. Esta heterogeneidad estructural, y no coyuntural como ocurre en la industria manufacturera, impone una nueva determinación al momento de formarse los precios de producción puesto que, dada la demanda social de la mercancía, si los mismos se establecieran en las condiciones modales (como sucede en el resto de las ramas), los capitales ubicados en los peores suelos (más alejados y/o menos fértiles) tendrían siempre un mayor precio de producción individual por la menor productividad del trabajo, lo que los obligaría a abandonar la actividad al no recibir la ganancia media. A igual demanda social, el abandono de las peores tierras reduciría la oferta global de las mercancías elevando sus precios, lo que vuelve a atraer a los capitales a las tierras menos productivas. Este movimiento provoca que, tendencialmente, los precios de producción de las mercancías que portan renta del suelo se establezcan en las tierras menos fértiles¹¹², de forma de

111 Marx enfatiza en la fertilidad química del suelo. Sin embargo, con 150 años de investigación agronómica acumulados, es posible agregar, en el caso de la actividad agropecuaria, otros atributos como la estructura del suelo, la capacidad de retención de agua, el drenaje, el régimen pluviométrico (en cantidad y distribución), la captación de radiación solar y la duración del fotoperíodo, entre otros factores que hacen a la heterogeneidad entre distintas parcelas de suelo. Como destaca Iñigo Carrera (2017, pp. 7–9), las fuerzas naturales también tienen efectos diferenciales en los tiempos rotación de las mercancías al afectar los tiempos de crecimiento de las especies (por ejemplo, en el cultivo de árboles).

112 Menos fértiles en términos relativos a las más fértiles, pero no en términos absolutos, puesto que existen tierras aún menos fértiles que no entran en producción a no ser que se expanda la demanda social de la mercancía.

garantizar que los capitales que allí invierten también obtengan su ganancia media. Acto seguido, todos los capitales que operan sobre mejores tierras obtienen una RDI, que surge del diferencial entre su precio de producción individual y el precio de producción regulador, multiplicado por la masa de mercancías que realizan en el mercado.

Sin embargo, la expansión sobre “tierras vírgenes” no es la única opción que tienen los capitales para expandirse, también pueden invertir más capital en la misma tierra para aumentar la producción total de mercancías. Es este proceso de inversión intensiva el que hace surgir la RDII, la cual presupone, lógica e históricamente, el desarrollo anterior de la RDI ya que

[s]igue siendo el suelo el que, con igual inversión de capital, presentan una fertilidad diferente, sólo que en este caso el mismo suelo cumple, para un capital sucesivamente invertido en diferentes porciones, la misma tarea que desempeñan en I diferentes tipos de suelo para diferentes partes del capital social, de igual magnitud, invertidas en ellos (Marx, 1981: 870).

Dada la existencia del tipo I, la RDII tiene su base en el hecho de que el capital agrario puede descomponerse técnicamente en distintas unidades, cada una de las cuales arroja su productividad del trabajo específica. Por ejemplo, dada la unidad técnica imprescindible para la producción de un cultivo (siembra y cosecha al menos), es posible agregar unidades independientes de capital en fertilizante, pesticidas, riego, etc., cada una de las cuales tiene su productividad del trabajo específica¹¹³. El surgimiento de la RDII dependerá, dado el precio de producción regulador en el peor suelo, de que las sucesivas inversiones de capital tengan una productividad del trabajo mayor a la del peor suelo, lo que implica que el precio de producción individual de las mercancías producidas por esa porción adicional de capital esté por debajo del social, diferencia que se transforma en RDII¹¹⁴.

113 Al respecto del capital agrario, Iñigo Carrera (2017, p. 12) sostiene que “En la base de esta estructura peculiar del trabajo agrario se encuentra el hecho de que el objeto sobre el cual se aplica el trabajo es un organismo vivo, vegetal o animal. Por lo tanto, el objeto sobre el cual la subjetividad humana aplica su trabajo es, él mismo, un sujeto vivo. Y como tal sujeto vivo, encierra en su cuerpo cierta potencialidad para apropiarse de su medio con el fin de reproducirse y multiplicarse. El grado al que puede llegar en la expresión de esta potencialidad se encuentra sujeto a las condiciones de su medio. La transformación de cada una de estas condiciones, de simplemente natural en condición producida por el trabajo humano, a fin de que el organismo objeto de éste pueda expresar su mayor potencialidad, requiere de la aplicación de distintas porciones de capital”.

114 Marx (1981) analiza en los capítulos 41 a 43 diversos escenarios de evolución de la RDII combinando alternadamente tendencias crecientes, constantes o decrecientes de la productividad y el precio de producción regulador (el capítulo con precio de producción creciente fue redactado enteramente por Engels pues Marx solo dejó el título).

Así, cuando la productividad del trabajo de los capitales adicionales es decreciente, aumenta la renta total, aunque disminuye en términos relativos a la inversión total (cada porción adicional de capital produce una porción menor de renta), cuyo límite es la inversión que solo arroja la ganancia media y, por ende, no porta renta. Sin embargo, también es posible que las inversiones sucesivas de capital tengan una productividad del trabajo inferior a la del precio de producción regulador, no obstante, lo cual mientras el precio de producción individual promedio de las mercancías producidas en dicho suelo esté por debajo del regulador, lo que significa que la plusganancia de las primeras inversiones compensa la minusganancia de las siguientes, no habría un límite a la inversión de capital. Para el capital esto no es problema, pues su objetivo es valorizar la mayor cantidad posible de capital a, al menos, la ganancia media. El problema es que el terrateniente tiene por lógica maximizar el monto de renta apropiado, lo que impide aplicar las inversiones de capital cuya productividad decreciente se compensa con renta y, por lo tanto, supone una limitación al propio desarrollo de las fuerzas productivas. En palabras de Marx (p. 937):

el incremento del capital invertido en la misma porción de tierra, con una tasa decreciente de productividad del capital y precio regulador constante, halla mucho antes su límite, es decir que de hecho halla en mayor o menor grado una barrera artificial como consecuencia de la trasmutación meramente formal de la plusganancia en renta del suelo, que constituye la consecuencia de la propiedad de la tierra (...) [razón por la cual] la existencia de la renta diferencial en cuanto renta es, al mismo tiempo, la razón del aumento anterior y más rápido del precio de producción general, para de ese modo asegurar la oferta del producto incrementado que se ha tornado necesario.

La formación de la RDII tampoco ha estado exenta de polémica entre marxistas. Caligaris y Pérez Trento (2017) identifican dos grandes interpretaciones al respecto: (i) la “clásica”, presente en autores como Diehl, Kaustky, Lenin y Mandel, para los cuales la RDII surge de inversiones sucesivas de capital con productividad decreciente hasta que la última inversión solo arroja la ganancia media; (ii) y las “modernas”, desarrollada desde la década de 1970 en el marco de la crítica a las lecturas ricardianas de Marx. En el segundo grupo se encuentra la desarrollada por Ball, para quien el precio de producción no lo define la “última inversión” sino el capital total invertido en dicha parcela (cálculo promedial); la desarrollada por Flichman, para quien la RDII es solo una plusganancia que apropia el arrendatario capitalista cuando aumenta la productividad del trabajo sin trasladar dicho beneficio al contrato de arriendo; y, finalmente, la desarrollada por Fine, muy similar a la versión de Flichman, que parte del supuesto de que todas las tierras son iguales y con

oferta ilimitada, así como sostiene que las plusganancias surgen del desfasaje coyuntural entre renta del suelo y precio arriendo. Las dos últimas se han vuelto las interpretaciones dominantes desde la década de 1970 a la fecha (Caligaris y Pérez Trento, 2017).

En síntesis, lo presentado hasta aquí evidencia que la renta diferencial (I y II) es un tipo de ganancia extraordinaria permanente que, dada la heterogeneidad estructural de fertilidad y ubicación de las distintas parcelas del suelo, provoca diferencias permanentes en la productividad de la fuerza de trabajo aplicada sobre la tierra, que se traduce en plusganancias para todos aquellos capitales con productividad por encima de la menor. La competencia entre los capitales por estas plusganancias hace surgir la renta diferencial, una porción del plusvalor que termina en manos de los terratenientes, cuya función es nivelar la tasa general de ganancia. Queda por analizar ahora el origen del plusvalor que se transforma en renta diferencial, otro aspecto ampliamente polémico entre los continuadores de Marx.

3.3.2. El origen del plusvalor que se transforma en renta diferencial

En la literatura es posible distinguir dos grandes explicaciones al respecto de este tema: (i) aquellos que sostienen que la renta diferencial es producida por el trabajo agrario, que opera como “trabajo potenciado” por las fuerzas naturales que se expresa en más valor; y (ii) aquellos que sostienen que proviene del plusvalor producido por los obreros explotados por los capitales industriales que consumen las mercancías que portan renta. Esta diferencia remite, en última instancia, a cómo se entiende el proceso de formación del *valor* de las mercancías: como un fenómeno que empieza en la producción pero que termina de definirse en la circulación de las mercancías (primer grupo) o, como un fenómeno que se determina en la producción, y que en la circulación solo se confirma sin modificar su magnitud (segundo grupo)¹¹⁵.

Caligaris (2014) señala que la posición del primer grupo se remonta a las interpretaciones desarrolladas en la Unión Soviética (Lapidus y Ostrovityanov, manual de economía política de la URSS, Vygodski), y tiene en la actualidad defensores en la Argentina como Azcuy Ameghino, Salvatore y Astarita (este último defiende la tesis del *trabajo potenciado* productor de valor, que también aplica para el análisis del plusvalor extra que surge de la innovación tecnológica). Por su

115 Para un desarrollo extenso de la cuestión que expresa la posición que se sostiene en esta tesis se remite a Iñigo Carrera (2017, pp. 178–200). Sobre el tema se puede consultar también la polémica “a tres bandas” entre Iñigo Carrera, Astarita y Anino-Mercatante (Instituto del Pensamiento Socialista Karl Marx, 2009)

parte, la posición del segundo grupo la identifica por primera vez en Laclau y en otros contemporáneos de este como Bartra, Margulis, Flichman, Vergopoulos, Gutelman y Klimovsky, a los que se suman en la actualidad los argentinos Anino y Mercatante, Arceo e Iñigo Carrera y, en el ámbito internacional, Economakis y Fornäs¹¹⁶.

Por más que pueda argumentarse que Marx no fue tajante al respecto, lo que habilitó la polémica posterior, como ha sucedido con otros temas desarrollados de su obra, y en especial con aquellos no publicados ni finalizados en su vida, aquí se sostiene que siguiendo sus desarrollos se puede afirmar que la renta diferencial es plusvalor producido en otros sectores de la economía pero apropiado por las ramas rentistas en el proceso de nivelación de las tasas sectoriales de ganancia.

Vale recordar, como se mencionara más arriba, que la renta del suelo aparece en la exposición de Marx *a posteriori* de la formación de la tasa general de ganancia, como forma de “solucionar” la nivelación de la tasa de ganancia en las ramas que utilizan fuerzas naturales heterogéneas. Es por eso que tanto la renta del suelo como la propiedad territorial son un resultado del modo de producción capitalista, y no un resabio feudal¹¹⁷, razón por la cual no corresponde analizar la renta abstrayendo del análisis la formación de los precios de producción. Por el contrario, es el proceso de nivelación de la tasa de ganancia, que se traduce en la formación de los precios de producción dada la migración de capitales entre ramas, la que provoca el surgimiento de la renta diferencial. Se trata entonces de un proceso que corresponde enteramente a la esfera de la circulación del valor (y no a la esfera de la producción de valor).

116 Como se expuso en el apartado 2.2.3 la tesis de la renta diferencial como “transferencia de valor” se encuentra en autores anteriores a Laclau como Spilimbergo y Methol Ferré.

117 Vale la pena citar en extenso un pasaje del capítulo 47 “Génesis de la renta capitalista de la tierra”: “Con la interpolación del arrendatario capitalista entre el terrateniente y el agricultor que trabaja realmente, quedan rotas todas las relaciones emanadas del antiguo modo rural de producción. El arrendatario se convierte en el verdadero comandante de esos trabajadores agrícolas y en el explotador real de su plustrabajo, mientras que el terrateniente sólo se encuentra ya en relación directa más exactamente, en una mera relación dineraria y contractual con ese arrendatario capitalista. De ese modo se transforma también la naturaleza de la renta, no sólo en forma efectiva y casual, cosa que en parte ya ocurría bajo las formas anteriores, sino normalmente, en su forma reconocida predominante. De forma normal del plusvalor y del plustrabajo desciende a excedente de ese plustrabajo por encima de la parte del mismo de la cual se apropia el capitalista explotador bajo la forma de la ganancia; del mismo modo ahora éste extrae directamente todo el plustrabajo la ganancia y el excedente por encima de la ganancia, percibe en la forma del plusproducto total y en esa forma lo convierte en dinero. Ya sólo queda una parte excedentaria de este plusvalor extraído por él, en virtud de su capital y por explotación directa de los obreros rurales, que cede como renta al terrateniente. Lo mucho o lo poco que le cede se halla determinado, término medio, como límite, por la ganancia media que arroja el capital en las esferas no agrícolas de la producción, y por los precios de producción no agrícolas que esa ganancia media regula. (...) En lugar de la renta es ahora la ganancia la que se ha convertido en forma normal del plusvalor, y la renta ya sólo cuenta como una forma, autonomizada bajo circunstancias especiales, no del plusvalor en general, sino de una ramificación determinada del mismo: de la plusganancia” (Marx, 1981, pp. 1017–1018).

Por eso, cuando Marx analiza la formación de la RDI, observa “que el valor de mercado se halla situado siempre por encima del precio global de producción de la masa de productos”. Así, con base en un ejemplo numérico, señala que

[e]l precio de producción real de los 10 quarters es de 240 chelines; se venden a 600, es decir un 250 % más caros (...) Es ésta la determinación mediante el valor de mercado, tal como el mismo se impone sobre la base del modo capitalista de producción, por medio de la competencia; ésta engendra un valor social falso. Eso surge de la ley del valor de mercado, a la cual se someten los productos del suelo (...) Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que constituye un déficit en la realización de su tiempo de trabajo en producción agraria, constituye ahora el superávit para una parte de la sociedad: los terratenientes (Marx, 1981, pp. 848–849, subrayado del autor).

En otros términos, diferencia entre un *precio de producción real*, que refiere a las condiciones modales de producción, y el *valor de mercado*, determinado por las peores condiciones, al que denomina *valor social falso*, que provoca que la sociedad *paga de más por los productos agrícolas*. Lo anterior se traduce en un déficit de tiempo de trabajo que se vuelve superávit para los terratenientes, es decir, renta diferencial de la tierra.

Esta afirmación es totalmente consistente con su desarrollo sobre el *valor* en el capítulo de la mercancía (capítulo 1) del Tomo 1 de *El capital*, donde sostiene que los cambios en la productividad del trabajo no modifican la magnitud del *valor* producido, sino solamente la cantidad de valores de uso:

La fuerza productiva del trabajo está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las condiciones naturales. La misma cantidad de trabajo, por ejemplo, produce 8 bushels de trigo en un buen año, 4 en un mal año. La misma calidad de trabajo produce más metal en las minas ricas que en las pobres, etc. Los diamantes rara vez afloran en la corteza terrestre, y de ahí que el hallarlos insuma, término medio, mucho tiempo de trabajo. Por consiguiente, en poco volumen representan mucho trabajo (Marx, 2002, p. 49, subrayado del autor).

Por consiguiente, es en razón directa al aumento o reducción de su fuerza productiva que el trabajo útil deviene fuente productiva más abundante o exigua. Por el contrario, en sí y para sí, un cambio en la fuerza productiva del trabajo en nada afecta el trabajo representado en el valor. Como la fuerza productiva del trabajo es algo que corresponde a la forma útil adoptada concretamente por el trabajo, es natural que, no bien hacemos abstracción de dicha forma útil concreta, aquélla ya no pueda ejercer influjo alguno sobre el trabajo. El mismo trabajo, pues, por más que cambie la fuerza productiva, rinde siempre la misma magnitud de valor en los mismos espacios de tiempo (Marx, 2002, pp. 56–57, subrayado del autor).

El mismo desarrollo se expone en el capítulo sobre la “fórmula trinitaria” (capítulo 48 del Tomo 3) cuando analiza con base en Ricardo que:

La fertilidad absoluta del suelo sólo hace que cierta cantidad de trabajo rinda cierto producto condicionado por la fertilidad natural del suelo. La diferencia en la fertilidad del suelo ocasiona que la misma cantidad de trabajo y capital, o sea el mismo valor, se exprese en diferentes cantidades de productos del suelo; o sea que estos productos tengan diferentes valores individuales. La nivelación de estos valores individuales hasta formar valores de mercado hace que las ‘ventajas del suelo fértil sobre el inferior... sean transferidas del cultivador o consumidor al terrateniente’ (Marx, 1981, p. 1038, subrayado del autor).

No se trata tampoco de que la determinación del valor “cambia” cuando cambia el nivel de abstracción en el desarrollo de *El capital*. En un pasaje del capítulo 44 del Tomo 3 sobre la renta diferencial en el peor suelo, escrito en febrero de 1876 (lo que además indica que al final de sus días esa era su concepción del valor) sostiene que:

El mismo trabajo produce el mismo valor para el producto creado en un lapso dado; pero la magnitud o la cantidad de ese producto, y en consecuencia también la parte de valor que corresponde a una parte alícuota de ese producto, depende únicamente, para una cantidad de trabajo dada, de la cantidad del producto y éste, a su vez, de la productividad de la cantidad de trabajo dada, y no de la magnitud de esa cantidad. Da exactamente lo mismo que esta productividad se deba a la naturaleza o a la sociedad (p. 949, subrayado del autor).

Explicitada la cuestión, corresponde abordar dos formas de renta que surgen de la consolidación de la propiedad territorial como monopolio absoluto sobre la tierra: la renta absoluta y la renta de simple monopolio.

3.3.3. Las rentas de monopolio absoluto sobre el suelo

El desarrollo de la propiedad territorial como forma de nivelar la tasa de ganancia ante fuerzas naturales heterogéneas impone la formación de un monopolio absoluto sobre la tierra. Este monopolio implica, incluso cuando lo ejerce el Estado, la exclusión de otros propietarios y, por lo tanto, habilita a exigir el pago de un canon por el usufructo de la tierra que ya no tiene que ver con condiciones diferenciales, puesto que incluso el peor suelo paga renta. Marx (1981, Capítulo 45) dio respuesta a esta particularidad formulando la *renta absoluta*¹¹⁸. Sin embargo, como expone Iñigo Carrera (2017, pp. 47–49), el monopolio absoluto sobre el suelo también habilita la formación de la *renta simple de monopolio*. En ambos casos, para su obtención los terratenientes tienen que ejercer activamente su rol como poseedores de dicho medio de producción monopolizable.

La formación de la renta absoluta depende de dos condiciones fundamentales: la propiedad privada del suelo y que el valor de las mercancías agrarias/mineras esté por encima de su precio de producción, es decir, que la COK en dichas ramas esté por debajo de la media social (y/o que la velocidad de rotación de dichas mercancías sea más lenta que la media). Dadas estas condiciones, los terratenientes ejercen su monopolio impidiendo la libre movilidad de capital, que en otras situaciones debería fluir desde las ramas de menor COK hacia las de mayor para nivelar la tasa general de ganancia. La porción del plusvalor retenida en la rama agraria/minera es la *renta absoluta*, cuya magnitud oscila según las relaciones de oferta y demanda entre el precio de producción y el valor de la mercancía. A diferencia de la renta diferencial, donde la propiedad territorial solo permite transformar la plusganancia en renta, en este caso, es “la misma propiedad de la tierra la que ha generado la renta” (Marx, 1981, p. 960). La consecuencia es la elevación del precio de mercado (la renta absoluta produce un precio más alto, y no al revés). El otro aspecto que queda en evidencia, y en esto el consenso es casi total, es que el origen del plusvalor que se transforma en este tipo de renta es el trabajo agrario.

Esta forma de renta ha sido objeto de crítica desde Loria, Diehl y Borkiewicz, bajo el argumento de que es una categoría redundante con respecto a la renta de simple monopolio. Esta objeción fue

¹¹⁸ Un primer antecedente de este tipo de renta se encuentra en Adam Smith (Farina, s/f).

levantada más recientemente por autores como Harvey, Clarke y Fine que enfatizaron que se trata de dos tipos diferentes de renta (Caligaris, 2017a). La otra consideración sobre la existencia de esta forma de renta no es teórica, sino histórica, y remite a considerar la vigencia del supuesto de que las ramas agrarias/mineras tienen una menor COK a la media social, aspecto que el propio Marx (1980c, p. 79) consideró que “puede llegar a desaparecer”. Es el caso de Iñigo Carrera (2017, pp. 68–77) que, a partir de evidencia empírica para la producción agraria en Estados Unidos y Argentina durante el siglo XX, concluye que

resulta improbable que el precio de producción de las mercancías agrarias se haya ubicado por debajo de su valor en la circulación de las mismas en el mercado mundial durante el período 1947-2009. Sin dicha condición, la renta proveniente del monopolio absoluto sobre la tierra ha sido una renta de simple monopolio (p. 77).

Cabe ahora considerar el otro tipo de renta que surge del monopolio absoluto sobre la tierra: la *simple de monopolio* (o de monopolio a secas). La misma surge de la formación de precios monopólicos, algo por cierto no exclusivo de las ramas “rentistas”, que por definición se ubican por encima del precio de producción regulador, siendo totalmente indiferente la composición orgánica y/o la velocidad de rotación de las mercancías en la rama en sí. Así, en los casos donde existe *renta absoluta* (valor superior al precio de producción), la *renta de monopolio* se forma cuando el precio de mercado supera el valor; mientras que cuando no existe renta absoluta (valor inferior al precio de producción), la renta de monopolio se forma siempre que el precio de mercado supere el precio producción.

Marx reconoce que, además de la renta diferencial y absoluta (“las únicas normales”),

la renta sólo puede basarse en un precio monopólico propiamente dicho, que no está determinado por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y la solvencia de los compradores, y cuya consideración debe efectuarse en la teoría de la competencia, en la cual se investiga el movimiento real de los precios de mercado (Marx, 1981, p. 971).

Es decir, son las condiciones particulares de la competencia, que provocan las oscilaciones de oferta y demanda, las que determinan el surgimiento de precios monopólicos que se traducen en una plusganancia que “se transforma en renta y cae de tal manera en poder del terrateniente, en razón de

sus títulos sobre esta porción del planeta, dotada de atributos especiales” (p. 986). En el proceso de competencia los terratenientes no son solo pasivos receptores de la renta que surge de desajustes más coyunturales (efectos climáticos) o más estructurales (la expansión exponencial de la demanda social de una mercancía)¹¹⁹ de las relaciones de oferta y demanda. Por el contrario, pueden ejercer activamente su poder monopólico como clase social retirando tierras de la producción para elevar así el precio de mercado y apropiarse de la renta de monopolio (la conformación de la OPEP en 1960 es un claro ejemplo de esto) (Iñigo Carrera, 2017, Capítulo 3).

Dado que la renta de monopolio surge de la elevación del precio de mercado con respecto al precio de producción o el valor social de la mercancía (según el caso), el plusvalor que se transforma en esta renta es producido por los obreros explotados por los capitales que consumen dichas mercancías. “El precio monopólico de ciertas mercancías sólo transferiría una parte de la ganancia de los otros productores mercantiles a las mercancías con precio monopólico” (Marx, 1981, p. 1093).

En cuanto a la magnitud de ambas rentas que surgen del monopolio absoluto sobre el suelo, la misma dependerá de la diferencia entre el precio de mercado y el precio de producción regulador (o el valor si fuese el caso). Marx (1981, p. 980) sostiene que tanto para la renta absoluta como para la de monopolio la magnitud “sólo puede ser pequeña”, aunque solo un análisis concreto para cada mercancía puede establecer efectivamente si este es el caso.

Finalmente, cabe consignar el efecto que tanto la renta absoluta como la de monopolio producen en la magnitud total de la renta diferencial, aspecto apenas desarrollado por Marx. Este efecto resulta de la multiplicación del volumen total de la mercancía agraria/minera por la renta absoluta y/o de monopolio que contienen. Para Marx, este ingreso incrementa la renta diferencial total¹²⁰, aunque Caligaris (2017a) propone considerarla, dada su determinación específica, como un cuarto tipo de renta.

3.3.4. Efecto de la renta del suelo en la tasa de ganancia

119 En el caso de un desajuste más estructural entre la demanda social y la oferta, la formación de la renta de monopolio es el primer paso hacia la consolidación de una mayor renta diferencial dada por la incorporación de nuevas tierras y/o nuevas inversiones de capital para elevar la producción total.

120 “Si el precio del producto de la unidad de superficie del suelo peor es $= P + r$, todas las rentas diferenciales aumentarán en los correspondientes múltiplos de r , puesto que, conforme al supuesto, $P + r$ se convierte en el precio regulador de mercado” (Marx, 1981, p. 970).

En el nivel de abstracción que Marx formula la *tasa general de ganancia*, y luego su ley tendencial decreciente y sus mecanismos contrarrestantes (secciones primera a tercera del Tomo 3 de *El capital*), aún no está desarrollada la renta del suelo puesto que no se enfrentó aún a las particularidades que imponen las fuerzas naturales monopolizables, así como tampoco está desarrollada la remuneración del capital que devenga interés. En este nivel, por lo tanto, la tasa general de ganancia expresa el ratio entre el plusvalor efectivamente apropiado por cada capital, la ganancia, y el capital total adelantado.

Sin embargo, ni bien avanza en el desarrollo de las determinaciones específicas de los distintos capitales (industrial, mercantil, dinerario) y de la propiedad territorial, aparece la necesidad de discriminar entre la ganancia que efectivamente valoriza a los capitales¹²¹ y otras fuentes de rédito (sección séptima). En este sentido, Marx (1981, p. 1045) distingue entre la *ganancia global* (que incluye renta, ganancia empresarial e interés) y la *ganancia media*, la que en este nivel de abstracción es la ganancia a la que se valoriza el capital como tal. De ahí que “la tasa general de ganancia no está uniformemente determinada por el plusvalor en todas las esferas de la producción. No es la ganancia agrícola la que determina la ganancia industrial sino a la inversa” (Marx, 1981, p. 841).

En este nivel abstracción, por lo tanto, los cambios en la magnitud de la renta afectan la tasa valorización de los capitales individuales en tanto deben abonar una renta a los propietarios del suelo que supone una deducción al plusvalor total que tienen a su disposición, lo que pone a “la propiedad de la tierra como límite de la ganancia media y transferidora de una parte de plusvalor a una clase que ni trabaja ella misma, ni explota directamente a trabajadores” (p. 1055).

En el caso de la renta diferencial y de simple monopolio, la deducción al fondo de plusvalor que forma la tasa de ganancia está dada por la transferencia que impone la determinación de los precios de producción en los suelos menos fértiles como forma de nivelar la tasa de ganancia. En el desarrollo de esta particularidad como parte de la división internacional del trabajo está el eje de la explicación de Iñigo Carrera (2007, 2008a, 2017) sobre la especificidad histórica de buena parte de las economías latinoamericanas (apartado 2.1.3), dado por dos movimientos principales: la apropiación de un flujo plusvalor extraordinario bajo la forma de renta del suelo proveniente de los

121 Además del capital que devenga interés, cuya tasa de valorización por definición oscila según oferta y demanda por debajo de la tasa general de ganancia (Marx, 1981, pp. 451–455), no todos los capitales se valorizan a la misma tasa de ganancia. Es el caso del pequeño capital, cuya impotencia para sostener el ritmo de la competencia vía incrementos de la productividad no lo condena inmediatamente a la desaparición; por el contrario, puede prorrogar su vida valorizándose a una tasa de interés (Caligaris, 2017a).

países importadores de mercancías agrario/mineras y el intento de los capitales de los *países clásicos* de recuperar ese flujo mediante mecanismos como el endeudamiento externo y la inversión extranjera directa.

El caso de la renta absoluta es diferente, puesto que como es plusvalor originado por el trabajo agrario/minero, su efecto en la tasa general de ganancia está dado porque dicho plusvalor no entra en el reparto entre el conjunto de los capitales y queda retenido bajo la forma de renta en la rama agrario/minera.

El efecto de la renta del suelo, en cualquiera de sus formas, en la tasa general de ganancia hace evidente una contradicción en el proceso de valorización del valor: si, por un lado, es el propio desarrollo capitalista el que hace surgir la renta del suelo y con esta a los terratenientes para igualar a los capitales, al mismo tiempo la existencia de los terratenientes supone la presencia de una clase parasitaria que consume plusvalor que podría estar destinado a la acumulación. Para el capital en su conjunto, la solución parece evidente: estatizar el suelo para utilizar la renta como parte del fondo general que garantiza la reproducción ampliada del capital. Sin embargo, como se desarrolló más arriba, el capital no se manifiesta como una unidad, sino como múltiples capitales privados en competencia a muerte entre sí, a los cuales la estatización del suelo se les presenta como una agresión directa sobre su propia propiedad privada, razón que hasta el momento ha detenido la centralización total del suelo en manos del Estado.

En todo caso, la situación varía según cuál sea la mercancía que porta renta. Para las mercancías mineras, y en particular en el caso de los hidrocarburos, la tendencia histórica ha estado pautada por la estatización de los yacimientos y su puesta en producción directa por capitales de propiedad estatal o por capitales privados que pagan un canon al Estado (es decir, le pagan la renta del suelo). Sin embargo, este no ha sido el caso de la rama agraria, caracterizada por el predominio de terratenientes privados. Tendencialmente, se trata de una rama mucho más atomizada que las manufactureras, dividida en múltiples unidades técnicas de producción, muchas de las cuales están comandadas por pequeños capitales que se valorizan a la tasa de interés o incluso al salario de la rama. Lo anterior también permite explicar porque en muchos casos estos pequeños capitales son al mismo tiempo terratenientes, en tanto la propiedad de la tierra opera como un título sobre la renta del suelo que se capitaliza a la tasa de interés vigente (Caligaris, 2017a). De ahí que los intentos de apropiación total o parcial de la renta del suelo por parte del Estado en países de base agraria generalmente han encontrado la más férrea oposición por parte del propio (pequeño) capital agrario,

lo que no hace más que evidenciar la impotencia de la clase capitalista para resolver esta contradicción.

3.4. Síntesis del capítulo

En este capítulo se expusieron sintéticamente las determinaciones más simples de la sociedad burguesa, una sociedad en la cual la reproducción de la vida es organizada por el sujeto-capital con el único fin de autovalorizarse. La exposición permitió evidenciar el contenido de este movimiento partiendo de un alto nivel de abstracción (la *mercancía*) para llegar al nivel más concreto en el cual la competencia entre múltiples capitales heterogéneos lleva a la formación de la tasa de ganancia y la renta del suelo como forma de resolver su igualdad como socios en la apropiación de plusvalor. Sin embargo, este nivel de análisis es aún “demasiado abstracto” con respecto a las características que toma la acumulación de capital cuando se forma el mercado mundial, aspecto que no llegó a ser desarrollado por Marx. Hacia ese nivel avanza esta investigación, para lo cual se procura capturar empíricamente la magnitud de la tasa de ganancia y la renta del suelo como formas concretas de la acumulación de capital a nivel nacional. Por este motivo, y como paso previo a su cómputo nacional, en el siguiente capítulo se revisan los antecedentes que de un modo u otro se han aproximado a dichas categorías.

CAPÍTULO 4. LA MEDICIÓN DE LA TASA DE GANANCIA Y LA RENTA DEL SUELO

Este capítulo presenta los antecedentes que han avanzado en la estimación empírica-concreta de la tasa de ganancia y la renta del suelo, tanto a nivel nacional como sectorial. Se expone un breve resumen de los principales debates en la literatura internacional en torno a la posibilidad de estimar las categorías marxianas con base en los sistemas de cuentas nacionales (CN) de inspiración neoclásica. Asimismo, se presentan antecedentes para Latinoamérica y Uruguay de estimación de tasa de ganancia y renta del suelo. En el caso particular de Uruguay, se sintetizan los trabajos que se han aproximado al cómputo de variables como: tasa de ganancia, stock de capital y formación bruta de capital en toda la economía y en la rama agraria, stock de viviendas, precio de arrendamiento, sobrevaluación de la moneda nacional, control de cambios, estructura impositiva, control de precios, entre otros aspectos de la economía nacional.

4.1. Ley del valor y contabilidad nacional

La investigación sobre las formas concretas y la manifestación empírica que toma la acumulación de capital a nivel nacional exige realizar algunas consideraciones. En primer lugar, se trata de un nivel de abstracción no abordado por Marx pues no llegó a redactar los libros previstos en su plan inicial sobre comercio exterior y mercado mundial (Marx 1858, 1980a: 3). Por este motivo, las categorías presentadas en el capítulo anterior exigen ser concretizadas. Así, por ejemplo, la estimación empírica de la tasa de ganancia a nivel nacional no refleja la *tasa general o uniforme de ganancia* (sección primera a tercera del Tomo 3) ni la *tasa de ganancia media* (sección séptima) del conjunto del capital social, sino la tasa nacional de lo que Robles Báez (2008) denomina tasa de ganancia *promedio*, calculado como un promedio ponderado de tasas sectoriales y/o a partir del ratio ganancia/capital total.

En segundo lugar, existe una importante discusión en la literatura especializada en torno a la propia posibilidad de “medir las categorías marxistas”, discusión que remite directamente al “problema de la transformación” de valores en precios. Cámara Izquierdo (2003, pp. 145–150) identifica un grupo de autores que defiende un “enfoque dual” según el cual mientras las categorías de Marx están en “valores” que refieren a cantidades de trabajo, las cuentas nacionales con las que se trabaja está en “precios” que refieren a la expresión dineraria de cantidades de trabajo realizado en las mercancías.

Dentro de este grupo, algunos autores directamente consideran inapropiado o imposible realizar mediciones de valor con base en los precios de mercado, mientras que otros sostienen que la medición en precios es una buena aproximación a los valores o que es posibles realizar estimaciones en ambos “sistemas”.

Sin embargo, el supuesto “sistema dual” no es tal, pues los precios no son más que la forma de manifestación de los valores, para lo cual es necesario el desarrollo de un equivalente general (el dinero) donde las mercancías muestran su magnitud relativa de valor, y cuya expresión efectiva en el mercado está mediada primero por el proceso formación de la tasa de ganancia y de los precios de producción y, luego, por las oscilaciones de oferta y demanda que lleva a la formación de los precios de mercado, los únicos que se pueden medir empíricamente al decir de Cámara Izquierdo (2003).

En tercer lugar, la estimación de las categorías de la crítica de la economía política generalmente no parte de fuentes y series elaboradas para su cómputo. Por el contrario, la información realmente existente para su estimación a nivel nacional o sectorial suelen ser series estadísticas y el propio sistema de cuentas nacionales inspirados por la síntesis neoclásico-keynesiana (Mateo Tomé, 2007). Por este motivo, las aproximaciones empíricas no solo enfrentan el problema de la calidad, rigurosidad y periodicidad del registro, además exigen un proceso de “depuración” de las CN para reflejar de forma más directa las categorías que se pretende estimar.

En este terreno Guerrero (1997, Capítulo 10) identifica dos grandes grupos, por un lado las estimaciones en torno a la relación entre valores, precios de producción y precios de mercado, y por otro lado las estimaciones sobre tasa de plusvalor, composición de capital y tasa de ganancia. Este autor identifica los primeros trabajos sobre la evolución de la tasa de ganancia manufacturera en la década de 1930 en Estados Unidos (Corey, Mills, Nerlove), y luego una segunda ola que comienza a finales de 1950 con autores como Gillman, Mage y Stigler. Más recientemente destacan trabajos clásicos en el campo de las aproximaciones empíricas a las categorías desarrolladas por Marx como *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy* (Moseley, 1991), *The Economics of Profit Rate: Competition, Crises, and Historical Tendencies in Capitalism* (Duménil y Lévy, 1993) y *Measuring the Wealth of Nations* (Shaikh y Tonak, 1996), los que en buena medida sentaron las bases de la actual agenda de investigación sobre el tema en la literatura especializada.

Sin embargo, una vez aceptada la posibilidad de estimar las categorías de la crítica de la economía política con base en la contabilidad nacional existente, los disensos comienzan a la hora de establecer los procedimientos para trabajar con dicha contabilidad. El principal punto de la polémica está en la consideración de qué ramas de la contabilidad nacional expresan una actividad productora de valor, y cuáles por el contrario son simplemente consumo de valor producido, pero como la contabilidad neoclásica las considera “productivas” corresponde depurarlas del cómputo. En resumidas cuentas, un aspecto que remite al trillado debate en torno al trabajo productivo e improductivo en la tradición marxista. Además, una vez saldado el criterio teórico para el cómputo, es necesario considerar si operativamente es posible realizar la depuración definida, puesto que la información de las CN no necesariamente provee la información necesaria para su ejecución.

Sin entrar aquí en detalle en torno al extenso debate sobre la cuestión del trabajo productivo y la contabilidad del valor, cabe mencionar que en la literatura existen al menos tres grandes criterios que se ponen en juego a la hora de determinar las actividades productoras de valor que deberían ser consideradas en el cómputo de la tasa de ganancia: (i) el tipo de propiedad del activo (privado o estatal); (ii) si se trata de una actividad mercantil directa (sin trabajo asalariado) o específicamente capitalista (con trabajo asalariado); y (iii) si se trata de una actividad de la esfera de la producción o la circulación, puesto que la contabilidad neoclásica utiliza un criterio de “mercado” que incluye actividades con transacción mercantiles directas (compra/venta), indirectas con compra pero sin venta directa (muchos servicios públicos) e incluso la imputación de un valor a ciertas actividades (“propiedad de viviendas”), pero no todas estas actividades son productoras de valor.

Para Marx (2009, p. 77) solo es productivo aquel trabajo que produce un plusvalor que valoriza el capital. No se trata de un criterio moral (“importante” o “suntuario”) ni supone que los trabajos improductivos no son necesarios para la reproducción del proceso general de acumulación, sino que hace referencia exclusivamente a aquellos trabajos de cuya explotación surge el plusvalor que amplifica el capital adelantado.

Partiendo de esta definición, entre los continuadores de Marx el consenso “mínimo” con respecto al trabajo productor de valor supone una actividad que produce mercancías (y por ende no está en la esfera de la circulación), bajo propiedad privada y que explota trabajo asalariado. Si la misma actividad, por ejemplo, la producción de cemento, está bajo el dominio estatal en general hay consenso de que se trata de una actividad productora de valor, aunque existen autores que consideran a dichas actividades improductivas por el simple cambio de propiedad. Basta ver la

vasta literatura sobre las experiencias del llamado “socialismo real”, en particular los textos oficiales, que consideraban que la centralización y estatización de los medios de producción suponía la eliminación de las relaciones de valor y del capitalismo como tal.

Mayor complejidad introduce a la cuestión cuando la actividad pública en sí no está mediada por una relación monetaria directa entre el productor de la mercancía y su consumidor, como sucede en los servicios públicos en manos del Estado como la educación y la salud. No son pocos los autores que consideran estas actividades como no productivas, e incluso como “no mercantiles” (por eso se denuncia la mercantilización de la salud y la educación cuando se introduce el cobro directo o directamente pasan al sector privado). Sin embargo, la ausencia de una relación monetaria entre productor y consumidor no implica necesariamente que el trabajo sea improductivo, ya que dichas mercancías “se pagan” con el valor que apropia el Estado mediante impuestos sobre el propio salario o sobre las ganancias del capital. Es decir, el Estado produce la mercancía salud y educación pública, dada la necesidad de producir la fuerza de trabajo, y lo que aparece como una transferencia gratuita de valor hacia sus consumidores, en realidad se paga con el valor apropiado bajo la forma de impuestos. Como tendencia, estos impuestos representan el precio de costo de dichas mercancías (capital variable más capital constante consumido), y no el precio de producción, ya que no incluyen el plusvalor que tendrían en caso de ser producidas por capitales privados. Los capitales individuales se encuentran así con una fuerza de trabajo abaratada, pues no incluye el plusvalor de las mercancías que produce el Estado, pero venden sus propias mercancías al precio de producción, de forma que apropian el plusvalor que el Estado libera al producir mercancías a su precio de costo (Iñigo Carrera, 2008a, pp. 109–110)¹²².

El criterio entonces para definir si un trabajo realizado en una actividad pública es productor de valor no es la propiedad del activo, ni la forma en que se realiza la venta de la mercancía (directa o mediada), sino si dicho trabajo produce una mercancía que porta un plusvalor por realizarse en la esfera de la producción, o si al contrario consume valor al ser ejecutado cumpliendo funciones necesarias para la reproducción de la acumulación capital como sucede en el caso de las actividades de la llamada administración central del Estado (seguridad, gobierno, etc.).

122 Lejos de las posiciones que consideran al Estado como un ente externo a la acumulación de capital que le puede poner límites o cuya naturaleza resulta de la correlación de fuerzas entre las clases, aquí se entiende que el Estado expresa un momento necesario en el despliegue del capital. En ese despliegue ciertos momentos históricos exigen su “expansión” para garantizar la reproducción general de una fuerza de trabajo con ciertos atributos universales (“Estado de bienestar”), mientras que otros momentos históricos, como el actual, exigen su “achique” puesto que la fractura de la clase obrera producida por la nueva división internacional del trabajo ya no hace necesario calificar y proteger a toda la fuerza de trabajo por parte del Estado nacional. Esto permite trasladar parte de su costo al propio salario obrero y su forma de realizarse es la privatización de servicios públicos y el “retiro” del Estado (Iñigo Carrera, 2008a, pp. 91–120).

En el caso de las actividades ejecutadas por un productor directo de mercancías que es al mismo tiempo capitalista y asalariado, el debate es si ese trabajo es productor de valor, o si por el contrario su trabajo es improductivo y debe ser purgado lo que en las CN se conoce como “ingreso mixto”. Cámara Izquierdo (2003), por ejemplo, considera que esta es una producción no capitalista (porque no utiliza trabajo asalariado) que convive con la producción capitalista, y por lo tanto corresponde eliminarlo del cómputo. Sin embargo, si estos trabajos producen una mercancía que se realiza en el mercado, se está ante un sujeto cuya relación social general es el valor, puesto que su reproducción social depende de la producción de valor para obtener los valores de uso necesario para sobrevivir. En este sentido no se trata de una actividad no capitalista, sino que es un resultado propio de la acumulación de capital que resulta en la diferenciación de capitales que incluye al pequeño capital, un capital que no se valoriza a la tasa de ganancia media sino según la tasa de interés vigente o incluso el salario de la rama (Caligaris, 2017a, pp. 33–61). Mientras su productividad le permita producir valores uso socialmente necesarios con los cuales al menos reponga las condiciones de producción, es decir reponga el capital constante y el variable, podrá sobrevivir en la competencia aunque no participe en la formación general de la tasa de ganancia pues no produce plusvalor¹²³.

Dado lo anterior, la eliminación del pequeño capital de la contabilidad no se fundamenta en su carácter “no capitalista” (ver nota al pie 124), sino en todo caso en la necesidad de obtener una aproximación más directa a la tasa de ganancia media a la que se valorizan los capitales normales. Por el contrario, su inclusión en el cómputo arrojará una tasa de ganancia promedio del conjunto de los capitales de la economía (normales y pequeños), que por razones obvias estará por debajo de la tasa normal. Algo similar sucede con la renta del suelo, en tanto la misma aparece en la contabilidad nacional en el valor agregado bruto y las ganancias (“excedente de explotación” en la jerga contable), pero como no remunera al capital normal sino a los propietarios del suelo debería ser excluida del cómputo para obtener una medición más aproximada a la tasa de ganancia promedio (de lo contrario se obtendría una medida sobrestimada).

Con respecto a si el trabajo corresponde al ámbito de la producción o la circulación, en general hay consenso que las actividades de la producción son productoras de plusvalor mientras que las correspondientes a la circulación lo consumen. Si el circuito simple del capital es $D - M \dots P \dots M' - D'$, es decir capital-dinero que compra fuerza de trabajo y medios de producción ($D - M$), los

123 Quizás por ese motivo Marx consideraba que los campesinos “no pertenecen a la categoría de trabajador productivo ni a la del improductivo” (en R. A. Carcanholo, 2013, p. 18).

cuales se combinan para producir una nueva mercancía que incluye valor nuevo ($M \dots P \dots M'$) para luego realizar dicho capital-mercancía por dinero que contiene un plusvalor ($M - D'$), los trabajos productivos están englobados en el ciclo $M \dots P \dots M'$ en los cuales se transforma la materia para producir una nueva mercancía, mientras que los improductivos¹²⁴ corresponden al mero intercambio (compra/venta) de mercancías realizado en $D - M$ y en $M' - D'$ (Cámara Izquierdo, 2003).

No obstante, esta situación, los capitales que invierten en las ramas del intercambio, el llamado por Marx capital dedicado al tráfico de mercancías y dinero, también exigen su cuota aparte de plusvalor para valorizarse a la tasa general de ganancia en cuya formación ingresa como una fracción más de capital. Este plusvalor se deduce de las ramas productivas¹²⁵, lo que modifica el cálculo de la tasa de ganancia, en la medida que al capital adelantado en la fase productiva hay que sumarle el capital adelantado en medios de producción y salarios correspondiente al capital comercial (Marx, 1981, pp. 366–367).

De este modo, en el cálculo de la tasa de ganancia debe incluirse el capital comercial en sentido general, en la medida que el capital dedicado a estas actividades es parte del capital total adelantado de la sociedad, del mismo modo que sus costos (los gastos de circulación) suponen un consumo del plusvalor producido por el capital productivo. Las únicas actividades pasibles de ser depuradas son aquellas donde las CN imputan un valor creado a pesar de no existir actividad alguna, como es el caso paradigmático del precio “de alquiler” imputado a las viviendas en propiedad de los trabajadores, cuando esto es simplemente consumo (con el mismo argumento debería computarse el consumo de automóviles, electrodomésticos, libros, joyas, etc.).

Por todo lo anterior, y tomando como base desarrollos previos en la literatura (Grinberg, 2011; Iñigo Carrera, 2007, 2008a; Kornblihtt y Dachevsky, 2011), para la estimación de la tasa de ganancia se consideran productoras de plusvalor todas aquellas actividades que producen mercancías que se realizan en el mercado y que por ende son parte de la esfera de la producción

124 Marx (1981, p. 372) afirma al respecto que “estas funciones no incrementan el valor, ni crean plusvalor. (...) El tiempo de trabajo que cuestan estas operaciones se emplea en operaciones necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añaden valor alguno”. Asimismo sostiene que esto permite al capitalista comercial prescindir del uso de asalariados, de modo que si “su negocio y su capital son pequeños, él mismo puede ser el único trabajador al que emplea” lo que hace posible que “la ganancia que realiza sea no mayor, o inclusive menor, que el salario de uno de los asalariados hábiles mejor remunerados” (p. 372). La cita anterior evidencia a su vez que, para Marx, la no utilización de trabajo asalariado no excluye a estos sujetos del “mundo del capital”.

125 Como este tipo de capital “no genera plusvalor alguno”, su ganancia media “constituye una parte del plusvalor generado por el capital productivo global” (Marx, 1981, p. 362). No obstante, sus funciones en la reproducción ampliada de capital lo hacen “indirectamente productivo” (p. 362), puesto que participa en el incremento del plusvalor total y de la tasa de ganancia al acelerar los tiempos de rotación y permitir, gracias a la especialización, el incremento de la productividad del capital industrial (p. 359).

(M... P... M'), sean estas públicas o privadas, sea que las mercancías se vendan directamente o indirectamente (mediadas por la acción del Estado como representante del capital social); se considera que las unidades productivas que no utilizan trabajo asalariado producen valor, de modo que su depuración del cómputo solo se fundamenta para obtener una tasa de ganancia más cercana a la del capital normal; y se incluyen las actividades improductivas que consumen parte del plusvalor (gastos de circulación) y cuyo capital adelantado también exige la tasa de ganancia media.

4.2. Estimaciones regionales

La literatura regional, considerando al conjunto de Latinoamérica, que ha avanzado en la estimación empírica a nivel nacional de las categorías de la crítica de la economía política no es abundante y en general es de reciente aparición. Esto puede deberse, a modo de hipótesis, tanto a la carencia de fuentes estadísticas confiables y de largo plazo, a lo reciente de la propia literatura internacional, y a la escasa presencia de investigadores que hayan orientado sus trabajos desde el legado marxiano.

Los principales antecedentes refieren a la medición de la tasa de ganancia nacional y/o sectorial en países como Brasil (Grinberg, 2011, pp. 86–87; Mateo Tomé, 2018), Argentina (Agostino, 2015; Iñigo Carrera, 2007; Maito, 2015), México (Mariña Flores y Cámara Izquierdo, 2015; Mariña Flores y Moseley, 2001; Mateo Tomé, 2007), Venezuela (Kornblihtt, 2015; Mateo Tomé, 2014) y Chile (Maito, 2013). No se detallarán aquí las particularidades de cada estimación, pero vale señalar que no necesariamente parten de la misma definición teórica de tasa de ganancia ni siguen la misma metodología y/o supuestos para el trabajo empírico. Las diferencias tienen que ver con aspectos mencionados anteriormente relativos a la inclusión/exclusión de sectores que aparecen en la contabilidad nacional, con los criterios utilizados para estimar el stock de capital fijo (criterios de depreciación), la inclusión o no del capital circulante adelantado, el tipo y calidad de las fuentes utilizadas, etc. De todos modos, los trabajos mencionados dan cuenta del creciente interés en el tema, y de las potencialidades que abre la acumulación de literatura para el desarrollo de nuevas investigaciones.

Por su parte, las estimaciones sobre renta del suelo son mucho más recientes, y su medición sistemática se inicia con los trabajos de Iñigo Carrera (2007, 2015, 2017) para Argentina, continuados por Grinberg (2011, 2013, 2015) para Brasil, Dachevsky (2011) y Kornblihtt (2015) para Venezuela y Rivas (2018) para Chile. La particularidad de esta propuesta metodológica, que se expondrá en detalle en el siguiente capítulo, reside en la inclusión en el cómputo de la renta

apropiada por sujetos diferentes a los terratenientes, dimensión ausente de las estimaciones empíricas en la tradición marxiana.

4.3. Estimaciones nacionales

En el caso de Uruguay no existen estimaciones sistemáticas de largo plazo de tasa de ganancia y renta del suelo agraria, tanto la apropiada primariamente por terratenientes como la apropiada por otros sujetos por la acción del Estado. Sin embargo, existen diversas estimaciones sectoriales así como aproximaciones para períodos de tiempo más acotados. También, desde distintos enfoques teóricos y sin proponerse estimar directamente las variables centrales de esta tesis, diversas investigaciones han avanzado en estimaciones puntuales de series históricas que ofician de antecedentes directos para esta investigación.

4.3.1. Estimaciones de tasa de ganancia y renta de suelo

Una primera tanda de trabajos se desarrolló en el marco de los estudios de diagnóstico de la situación económica del país en general y de la rama agraria en particular durante la década de 1960 (CIDE, 1963, 1966, 1967; CINAM y CLAEH, 1963) (ver apartado 2.2.1). Sea porque realizaron estimaciones directas, sea porque sus estimaciones sirvieron de base para otras investigaciones, la agenda abierta por dichos estudios es en muchos sentidos fundacional para el estudio de largo plazo de la economía uruguaya y el sector agrario.

CINAM-CLAEH (1963)¹²⁶ realizó la primera estimación sistemática de stock de capital agropecuario, stock inmobiliario y stock de tierras para el año en que se realizó la investigación (segundo semestre de 1962)¹²⁷. Asimismo, calculó el valor bruto y neto de producción, así como la distribución del valor agregado agrario entre ganancias, renta del suelo, salarios e impuestos, discriminando por estrato de tamaño y rubro. Raúl Vigorito, quién realizó dichas estimaciones para el CINAM-CLAEH, desarrolló su tesis de licenciatura en economía junto a Lindor Silva estimando el stock de capital agropecuario para el ejercicio 1962/1963 (Silva y Vigorito, 1965).

126 Hay que mencionar como trabajos contemporáneos al estudio del CINAM-CLAEH dos tesis sobre la estructura de los insumos agropecuarios en establecimientos agropecuarios de 50 a 200 hectáreas y de 500 a 2500 hectáreas (Davrieux, 1961; Sangiovanni, 1961).

127 La estimación arrojó que en promedio una empresa ganadera tenía 69 % de la inversión en tierra, 22,7 % en capital mobiliario (el ganado), 6,9 % en mejoras fundiarias y 1,5 % en montes y praderas.

El siguiente paso lo dio el estudio de la CIDE (1967) sobre la situación del sector agropecuario. Allí se incorporan nuevas dimensiones al análisis y se realizan estimaciones para un período más prolongado (1955-1964). El principal objetivo del estudio económico fue medir, con una clara inspiración del modelo de crecimiento neoclásico de Solow, la productividad de los factores de producción tierra, capital y trabajo y la productividad total de los factores (PTF). Para esto realizaron sendas estimaciones de producto agropecuario, stock de capital, inversiones, aptitud y uso de los suelos, y cantidad de trabajadores, con base en lo cual concluyen que la productividad total es baja y habría un excedente potencial desaprovechado, con base en lo cual fundamentan su propuesta de reforma de las estructuras agrarias (el problema del binomio latifundio-minifundio). Entre sus principales aportes destaca la estimación del stock de capital agropecuario para los componentes fundiarios, maquinaria y equipos y semovientes¹²⁸. Se trata de la última estimación disponible publicada en la literatura sobre el tema, con excepción de los trabajos que han estimado productividad factorial agropecuaria en los últimos 15 años (Arancet y Calvete, 2003; Bervejillo y Bertamini, 2014; Bervejillo, Mila, y Bertamini, 2011). Sin embargo, en estos trabajos como su objetivo es obtener la PTF (el factor “exógeno”), no suelen publicar las series de capital ni detenerse en su análisis.

Otro “hito empírico” de la época fue la investigación antes reseñada del IECON (1969) y diversas publicaciones posteriores desarrolladas en su marco. A partir del análisis de largo plazo del *proceso económico* del Uruguay estimaron la tasa de ganancia y la renta de la tierra ganadera para el ejercicio 1961/1962, también con base en el estudio de CINAM-CLAEH. No se trató de una estimación de largo plazo, sino de una estimación puntual con base en la cual buscaron demostrar que la falta de inversión en praderas en los establecimientos ganaderos no respondía a una lógica “pre-capitalista”, ni a la falta de estímulos, sino que por el contrario era una elección perfectamente compatible con la lógica de la acumulación de capital puesto que su estimación arrojó que la inversión en más tierras era más rentable que la inversión en praderas.

No obstante, el desarrollo empírico exhaustivo de algunas de las hipótesis presentes en el texto del IECON (1969) se encuentra en dos tesis de licenciatura en economía realizadas en su marco. Se trata de *Plusvalía agropecuaria en Uruguay 1930-1954* (Echegaray, Hodara, Sarli, y Steneri, 1971) y *Plusvalía agropecuaria en Uruguay 1956-1966* (Carluccio, Conijenski, Lejavitzier, Silveira, y

128 En la estimación trabajó Martín Buxedas, no fue posible conseguir la metodología (Buxedas, comunicación personal, 2016).

D'Alessandro, 1971). Estas investigaciones fueron a su vez la base principal del texto de Reig y Vigorito (1986) *Excedente ganadero y renta de la tierra: Uruguay, 1930-1970*.

En la tesis relativa al período 1930-1954 los autores estiman el plusvalor bruto del sector agropecuario (ganadería y agricultura) sin discriminar entre ganancia y renta, ni desagregar el análisis por tamaño, rubro y tipo de productor (“capitalista” y “no capitalista”). Tampoco analizan el plusvalor que el Estado desvía o apropia vía fiscal, cambiaria y monetaria, de forma que obtienen el plusvalor efectivamente apropiado en el sector. La metodología utilizada se basó en obtener el valor bruto de producción agropecuario para luego sustraerle el consumo intermedio y la masa salarial de asalariados del sector. Para esto utilizaron diversas fuentes como CINAM-CLAEH, CN del BROU, estadísticas del MGAP, leyes salariales, etc.

Por su parte la tesis del período más reciente, 1956-1966, además de las variables anteriores agrega una estimación del consumo de capital fijo y por ende del stock de capital agropecuario (mejoras, maquinaria, vivienda y semovientes), así como incorpora a la estimación de la masa salarial el ingreso laboral patronal (no así el de los “cuenta propia”). Con base en esta información calcula una tasa de ganancia ganadera para predios “no capitalistas” y “capitalistas” promedio para los períodos 1955/1958, 1959/1962 y 1963/1966 (p. 405).

En el caso de Reig y Vigorito (1986) se trata prácticamente del único esfuerzo sistemático que estimó para la ganadería entre 1925 y 1970¹²⁹: excedente bruto, tasa de ganancia (calculada como excedente sobre el stock de capital en mejoras, maquinaria, ganado y masa salarial), renta de la tierra (estimada a partir de los precios de arrendamiento) y lo que llaman “tasa de renta” (estimada como el ratio entre la renta de la tierra y el “stock” de tierras). Su investigación se nutrió de los trabajos de la CIDE y el CINAM-CLAEH, de una serie de trabajos monográficos desarrollados en el marco del IECON y del procesamiento de los registros de transacciones de arrendamiento y compraventa publicados en la revista *La propiedad territorial* ajustados para los últimos años del período con las series de Brannon (1968). Con base en estas fuentes obtuvieron la serie de precio de arriendo y compra-venta de tierras ganaderas, la contribución original más relevante de su investigación (y más laboriosa a juicio de sus autores). Entre sus principales hallazgos, identifican un incremento de la tasa de ganancia ganadera de 1925 a 1950 y luego una caída hasta 1970, que

129 Es además un trabajo inconcluso por el exilio y la prematura muerte de Vigorito, cuya única continuación fue el trabajo de Balbis (1994) que completó la serie de precio de la tierra para el período 1914-1924, pero sin avanzar en el estudio del excedente ni de las tasas de rentabilidad.

explican a partir de un descenso desde 1954 de la capacidad de apropiación de renta diferencial por parte de la ganadería resultado de la caída de los precios internacionales.

El último antecedente de estimación de tasa de ganancia *a la Marx* es la tesis de licenciatura de Stolovich (1986) *La acumulación de capital en la industria uruguaya 1955-1983*, en la que seguramente sea la estimación de tasa de ganancia a nivel nacional con un desarrollo teórico y empírico más sistemático. Es un caso particular, porque no se inscribe en la agenda de investigación de la CIDE/IECON dado el corte que supuso la dictadura militar (1973-1985), sino que se trata de un esfuerzo individual que posteriormente no fue continuado ni por su propio autor. En dicho trabajo Stolovich estudia el proceso de acumulación de capital en la industria uruguaya teniendo a la tasa de ganancia industrial como “*variable explicativa central y sintética*”. Para su cálculo utiliza la metodología de Harberger y Wisecarver (1978) ajustada (ver más abajo) con lo que obtiene el stock de capital industrial, y con este calcula tasa de ganancia como plusvalor total producido por la industria y como la efectivamente apropiada por el capital industrial (depura ganancia comercial, intereses e impuestos).

En el caso de las estimaciones de largo plazo de renta del suelo toda la literatura existente ha trabajado con las series de precio de arrendamiento como única fuente. El primer y más riguroso trabajo es el de Reig y Vigorito (1986)¹³⁰, quienes incorporan la renta en un análisis general de la dinámica del sector ganadero, asumiendo además que solo estimaron el excedente que efectivamente apropia el sector ganadero, sin incluir el efecto del tipo del cambio diferencial ni los impuestos a las exportaciones vigentes durante el período bajo estudio. *A posteriori*, destacan en la literatura trabajos que estiman series de arrendamiento, o que a partir de estas realizan análisis de distribución funcional del ingreso para el Uruguay tanto en el largo plazo (Ardente, Díaz, y Rossi, 2004; Bértola, 2005; De Rosa et al., 2017) como en comparación internacional (Álvarez, 2013; Álvarez y Willebald, 2013; Willebald, 2013), trabajos en general desarrollados desde el campo de la historia económica.

Las fuentes de precio arrendamiento para el primer período del “Uruguay moderno” (1870-1913) fueron publicadas en la extensa *Historia rural del Uruguay moderno* de Barrán y Nahum, publicada en siete tomos entre 1967 y 1977, que contiene datos desde 1852 sistematizados en Bértola et al. (1999). Para el período 1914-1924 Balbis (1994) publicó una serie trabajando con los datos de la

130 Al respecto de la falta de antecedentes, los autores sostienen que “el precio y la renta de la tierra, indispensables para la determinación del capital ganadero ha sido prácticamente inexistente, por fuera de algunas estimaciones puntuales y un reciente trabajo de origen extranjero [refieren a Brannon (1967)]” (Reig y Vigorito, 1986, p. 175)

revista *La propiedad territorial*, cuyo objetivo fue conectar en el tiempo la serie de Barrán y Nahum con la de Reig y Vigorito. Para el período anterior a 1970 otros autores como Bernhard (1958) (1940-1953), Plottier y Notaro (1966), Brannon (1968) (1940-1966) y la propia CIDE (1967) publicaron series de arrendamiento trabajando con datos de la Dirección General de Catastro.

Sin embargo, de 1970 a 1999 la información es muy pobre al respecto, con excepción de la estimación publicada por Martínez Bengoechea (1982) con base en datos del CLAEH para el período 1971-1978. No se encontraron series publicadas sobre precio de arrendamiento entre 1979 y 1999. La única información que existe para el período sobre los precios de compra-venta de tierra (renta capitalizada), que surgen del procesamiento realizado por el Instituto Nacional de Colonización (INC)¹³¹ de los campos mayores a 1000 hectáreas (mayores a 500 hectáreas desde 2007) que por ley se le deben ofrecer antes de su transacción. Esta es la fuente que utilizan diversos autores nacionales en trabajos más recientes sobre el precio de la tierra y el sector agropecuario (Lanzilotta y Lorenzo, 2009; Sáder Neffa, 2004; Vasallo, 2011).

La carencia de información se levantó en el año 2000 con la publicación por parte de la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA, 2006) de series de arrendamiento y compraventa a partir del procesamiento de las transacciones registradas en la Dirección General de Registros. Se trata de una fuente de alta calidad, tanto por la cantidad de transacciones procesadas para su cálculo como por el desglose de las series por estrato de tamaño y rubro. Es la fuente a su vez del más reciente trabajo sobre distribución del valor agregado agrario (Oyhantçabal y Sanguinetti, 2017), donde se estima la renta bruta del suelo ajustando su valor por el uso del suelo.

4.3.2. Estimaciones de stock de capital

No existen para Uruguay mediciones directas de stock de capital para el conjunto de la economía. Sí existen mediciones directas sectoriales realizadas para el sector agrario en trabajos antes citados (CIDE, 1967; Silva y Vigorito, 1965), y más recientemente (de 1998 en adelante) las que surgen de las Encuestas Anuales de Actividad Económica del INE (estimadas a costo de adquisición de los bienes), encuesta que no abarca a toda la economía (por ejemplo, excluye la rama agraria).

¹³¹ En el propio INC se consiguieron para esta investigación los precios de arrendamiento que este cobra a sus arrendatarios para el período 1993-2017, aunque se trata de precios menores a los de mercado, dado que el Instituto cobra precios subsidiados.

Por el contrario, sí existen mediciones generales de stock de capital a partir de la utilización del método de inventario permanente (MIP) (OCDE, 2009), aunque en todos los casos al no existir mediciones nacionales de vida útil, depreciación y retiro (“muerte”) de capital se debe recurrir a criterios teóricos¹³². El primer hito en este sentido es la investigación de Harberger y Wisecarver (1978, 1977) que, además de medir el stock de capital general, estima lo que llaman “tasa de retorno del capital” en moneda constante para el período 1967-1971, una suerte de “tasa de ganancia neoclásica”, donde se incorporan como capital adelantado todas las inversiones (aunque no sean *capital*) como las residenciales y la tierra, y no consideran los insumos y los salarios como capital adelantado.

Vale la pena recordar (apartado 2.2.4), que Harberger fue el *Chicago boy* contratado por el Banco Central en tiempos de dictadura para asesorar en las reformas económicas impulsadas por el gobierno militar. En dicho trabajo se proponen entender las limitaciones a la inversión en Uruguay, para lo cual estiman la “tasa de retorno del capital” con el objeto de formular proyectos de inversión. Es un trabajo pionero no solo porque intenta estimar la remuneración del capital, su *productividad marginal*, sino porque realiza la primera estimación de stock de capital utilizando el MIP con información de las CN para el conjunto de la economía.

Con base en su trabajo inicial, otras investigaciones extendieron la serie de stock de capital y la medición de la tasa de retorno o costo de oportunidad hasta 1977 (Ache, Perolini, Sapelli, y Sayagués, 1980), 1978 (BCU, 1980), 1979 (Astori, 1981) y 1984 (Cámara Nacional de Comercio, 1986). En el caso del trabajo de la Cámara Nacional de Comercio además de prolongar la serie, se incorporan nuevas estimaciones de precio de la tierra, series de stock de capital residencial y tasas de retorno sin sector residencial.

Luego de estos trabajos, la agenda de investigación de inspiración neoclásica que siguió elaborando series de stock de capital se centró casi que exclusivamente en la medición de la PTF, relegando la medición de tasas de retorno, con el objeto de explicar las causas del (magro) crecimiento económico (Bucacos, 2012; Carracelas, Casacuberta, y Vaillant, 2009; Domínguez, Lanzilotta, Rego, y Regueira, 2014; Oddone París y Cal, 2008). En estos trabajos la medición del stock de capital a través del MIP pasó a ser un paso necesario para calcular la PTF, pero no un objetivo en sí

132 Una excepción puntual y parcial, es el trabajo de Castro Zaballa (2010) que obtiene una tasa de depreciación del capital industrial con base en las encuestas anuales de actividad económica.

mismo. La base para los mismos fueron las estimaciones de Harberger y Wisecarver, actualizadas y prolongadas a partir de las series de formación bruta de capital fijo (FBKF) de las CN.

Las excepciones son los trabajos de Román y Willebald (2015) y Mariño (2016) que obtuvieron las primeras series de largo plazo (1870-2011/12) de stock de capital fijo en Uruguay a partir de la producción propia de series de FBKF para el período 1870-1954 las que, empalmadas con las series de FBKF publicadas desde 1955 por las CN, permiten una estimación de largo plazo del stock de capital. Estas dos investigaciones son las que mayor atención dedican a fundamentar, en comparación con la literatura sobre PTF, los criterios de depreciación utilizados para obtener el stock de capital introduciendo criterios teóricos de vida útil, tasas de depreciación y retiros de capital.

A los efectos de sintetizar los antecedentes que estiman stock de capital, en el Cuadro 4.1 se presenta un resumen de los supuestos de depreciación, vidas útiles y retiros utilizados en los diversos trabajos revisados.

Cuadro 4.1 Antecedentes nacionales de estimación de stock de capital fijo

Autores	Período y sector	Construcción productiva	Maquinaria y Equipos	Patrón depreciación	Retiro	Observaciones
Silva y Vigorito (1965)	1962/63, agro	25-40	12,5	Lineal y oscilante (método IECON)	Muerte súbita	
CIDE (1967)	1955-1964, agro	No explicita forma de depreciación y vidas útiles				Obtiene una depreciación de entre 15 y 20 % del VAB agropecuario
Carluccio et al., (1971)	Agro, 1955-1966	Silva y Vigorito (1965) y CIDE (1967)		Lineal	Reparación y mantenimiento igual valor capital	
Harberger y Wisecarver (1978, 1977)	1965-1972, economía	33-40-50	10-12,5	Lineal	Muerte súbita	
BCU (1980)	1965-1978, economía	Ídem Harberger y Wisecarver (1978)				
Ache et al. (1980)	1965-1977, economía	Harberger y Wisecarver (1978)				Incorpora estimación stock capital residencial

Reig y Vigorito (1986)	195-1970, ganadería	Silva y Vigorito (1965), CIDE (1967) y Carluccio et al. (1971)				
Astori (1981)	1957, 1963, 1965, 1969, 1973-79, economía	Ídem Harberger y Wisecarver (1978)				
Cámara Nacional de Comercio (1986)	1967-1984, economía	Harberger y Wisecarver (1978)			Incorpora estimación stock capital residencial y nueva estimación stock de tierras	
Stolovich (1986)	1955-1983, industria	33-40-50	12,5-10-16,7	Lineal	Muerte súbita	Dos supuestos capital inicial: propio y similar Harberger y Wisecarver. Incorpora capital circulante
Arancet y Calvete (2003)	1961-2000, agro	18,87		Lineal	Muerte súbita	Mide PTF. Usa censos agropecuarios (1961, 1966, 1970, 1980, 1990 y 2000) y MIP con cantidades físicas
Noya et al. (2003)	1940-1999, economía	12,5		Lineal	Muerte súbita	Mide PTF
Banco Mundial (2011)	1995-2005, economía	20		Geométrica	Durante vida útil	Medición para todo el mundo con mismos parámetros
Bucacos (2012)	1955-2012, economía	40	12,5	Lineal	Muerte súbita	Mide PTF
Domínguez et al. (2014)	1991-2013, economía	40	12,5	Lineal	Muerte súbita	Mide PTF. Incluye tierras y plantaciones (vida útil 4 años)
Román y Willebald (2015)	1870-2011, economía	20		Geométrica	Muerte súbita	Incorporan stock capital ganadero a través de la variación de existencias
Mariño (2016)	1870-2012, economía	(i) 50 (ii) 62,85, 62,55 y 35	(i) 15 (ii) 20 y 15	(i) Lineal, (ii) geométrica simple y (iii) geométrica modificada	Muerte súbita o durante vida útil	Varias estimaciones con diferentes supuestos de depreciación. Incorpora stock capital ganadero

4.3.3. Otras estimaciones relacionadas con la tesis

Para finalizar esta revisión, se presentan aquellos trabajos que aunque no miden tasa de ganancia, renta del suelo o stock de capital, sí abordan aspectos directamente relacionados esta investigación. En particular, destacan los trabajos que, desde diversas tiendas teóricas, han abordado lo que en esta

investigación se conceptualiza como formas de apropiación de renta del suelo por la acción del Estado, aún a pesar de que estos trabajos no terminen de advertir que es la renta del suelo la que está detrás de mecanismos como los impuestos a las exportaciones y la sobre-valoración del peso.

El establecimiento del Contralor de Cambios (1931) y de los tipos de cambio múltiple (desde 1937) (ver apartado 1.5), vigentes con variaciones hasta fines de 1959, ha sido objeto de amplio estudio en la literatura nacional (Bertino et al., 2006; Bértola, 1991; García Repetto, 2014, 2017). Dado que se trató de una política explícita de transferencia de ingresos de un sector a otro, la gran mayoría de los analistas ha conceptualizado que durante ese período los “excedentes ganaderos” financiaron la llamada ISI y el impulso de exportaciones con mayor valor agregado.

Durante su implementación destacaron las investigaciones de catedráticos de la Facultad de Economía y Administración (Quijano, 1944; Wonsewer, Faroppa e Iglesias, 1953). La literatura sobre el estancamiento agropecuario y la crisis económica elaborada durante la década de 1960 y 1970, parte de la cual se reseñó en el apartado 2.2 (CIDE, Faroppa, Methol Ferré, IECON), también reconoció que la ISI se montó sobre los ingresos extraordinarios de la ganadería y que su crisis fue resultado del agotamiento de esa modalidad de crecimiento disparada por el deterioro de los términos de intercambio, aunque existe polémica en torno al factor primordial (malas políticas/instituciones, dependencia, agotamiento del patrón tecnológico, etc.). También en la literatura más reciente, se reconoce la utilización del sistema de Contralor de Cambios y el tipo de cambio múltiple como un “impuesto cambiario” aplicado al sector exportador para subsidiar otros sectores (Bertino et al., 2006; García Repetto, 2014).

En general las investigaciones mencionadas identifican el origen de dichos recursos en los ingresos extraordinarios provenientes de las exportaciones ganaderas (lana, carne y cueros) gracias a la sobrevaluación del peso, aunque no se preguntan como hicieron esos sectores para sobrevivir en la competencia si durante casi 30 años se les sustrajo parte de sus ganancias a través de mecanismos cambiarios. Es decir, no conceptualizan dicha fuente de ingresos como renta del suelo, categoría que quedó restringida para explicar la remuneración de los terratenientes. Sin embargo, existen excepciones a esta caracterización. La primera y más evidente es la obra de los *rentistas uruguayos* (González Guyer, 2009; Methol Ferré, 1959, 2007) quienes, además de colocar la apropiación de renta diferencial como principal factor explicativo de la trayectoria de la economía uruguaya, mencionan el Contralor de Cambios como uno de los mecanismos de disputa y *traslación* de la renta. También el IECON (1969) destacó el rol determinante de la apropiación de renta diferencial,

apropiación frustrada por el *intercambio desigual*, aunque sin llegar a vincular explícitamente (ni empíricamente) la relación entre la apropiación de renta y la sobrevaluación del peso.

Para el periodo histórico inmediatamente posterior al Contralor de Cambios, inaugurado por la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria de 1959, la literatura sobre el rol jugado por la (sobre)valuación de la moneda nacional pierde centralidad, seguramente porque en esos años no aparece un mecanismo explícito de intervención en el mercado cambiario. Igualmente, una serie de trabajos destacaron el rol jugado por el tipo de cambio como mecanismo de transferencia de ingresos (Barbato, 1981; DINACOSE, 1976; Pereira, 2006; Picerno, 1993; Stolowicz, 1979).

Barbato (1981), en un trabajo sobre la ganadería vacuna entre 1959 y 1980 inspirado por los trabajos del IECON de comienzos de la década de 1970 donde la propia autora trabajó, señala que la alta productividad de la fuerza de trabajo en la ganadería permite apropiar a través de los precios “una masa de excedente del exterior” (p. 106), excedentes que más adelante se conceptualizan como renta diferencial (p. 135). De hecho se reconoce que hasta 1978 las políticas proteccionistas, que incluían detracciones a las exportaciones ganaderas, suponían el traslado de excedentes hacia el resto de la economía, y que luego “la subvaloración del tipo de cambio y los altos costos de los recursos financieros han redundado en una reducción de la capacidad de apropiación por parte del sector” (Barbato, 1981, p. 13, subrayado del autor). Sin embargo, no avanza en la estimación de la magnitud de esos excedentes. Quiénes sí avanzan en la medición del efecto de la sobrevaluación del peso en la transferencia de ingresos desde el sector agropecuario fueron Gimeno Sanz, Perez Arrarte e Irigoyen (DINACOSE, 1976) y Stolowicz (1979).

El documento de DINACOSE (1976) realiza un diagnóstico de lo que llama tributos y cuasi-tributos que paga el sector agropecuario en el periodo 1972-1974 con miras a una reforma tributaria para el sector. En su definición los tributos están compuestos por impuestos directos e indirectos que recauda el Estado, mientras los cuasi-tributos representan una transferencia desde la rama agraria hacia otros sectores de la economía que no pasan por el Estado a diferencia de los tributos. En particular, estiman las transferencias provocadas por la sobrevaluación del peso mediante la metodología del *purchasing parity power* (PPP o PPA en español) utilizando 1961 como año de paridad por ser un año normal de comercio exterior y con poca inflación, y luego estiman el efecto de la sobrevaluación en el consumo interno de arroz, lana y carne vacuna.

La investigación de Stolowicz (1979) representa una prolongación y profundización del trabajo anterior. Estima la presión fiscal agropecuaria para el período 1969-1979 incluyendo tributos directos e indirectos y, como cuasi-tributos, la sobrevaluación del peso uruguayo (consecuencia de la existencia de aranceles a su juicio), los aranceles a la importación de medios de producción y la fijación de precios internos abaratados con respecto a los precios internacionales. Además incorpora en su análisis las transferencias hacia la rama agraria mediante los créditos de la banca oficial a tasa de interés real negativa. Partiendo del trabajo de DINACOSE (1976), estima el efecto de la sobrevaluación del peso en las exportaciones de carne, lana y arroz utilizando la metodología de la Asociación Rural y la Federación Rural para medir un tipo de cambio real con respecto a Estados Unidos. Toma 1968 como año de paridad, aunque no fundamenta su elección, la que parece responder al hecho de que fue el año inmediatamente anterior al período estudiado. Asimismo, estima los excedentes “recuperados” por el sector agropecuario mediante la importación abaratada de insumos y bienes de capital.

Ambos trabajos identifican que los cuasi-tributos son muy importantes en la carga fiscal del sector (representan alrededor del 60 % del total), que la rama agraria estaría sobre-gravada en comparación con otros sectores de la economía (su presión fiscal ronda entre 30 y 40 %) y que la ganadería está mucho más gravada que la agricultura. Estas conclusiones son la consecuencia lógica de no considerar en su análisis que las transferencias desde el sector agropecuario se fundan en la existencia de renta del suelo, seguramente por la matriz neoclásica que los inspira, ya que la “sobrecarga fiscal” es el resultado de la existencia de una masa de ingresos extra-ordinaria apropiada a través de diversos mecanismos. De lo contrario, no sería posible que sobreviva en la competencia un sector mucho más gravado que el resto, puesto que los capitales migrarían hacia aquellos sectores menos gravados.

En el caso de Picerno (1993) su trabajo abarca el período 1973-1988 y su principal foco son los tributos directos e indirectos que paga el sector agrario, incorporando las transferencias provocadas por el tipo de cambio y por los impuestos a las exportaciones (detracciones hasta 1969 y retenciones desde 1970), así como las subvenciones que recibe el sector vía precios subsidiados (“precios sostén” para granos, tarifas públicas abaratadas) y tasas de interés real negativas (hasta 1980). Afirma que luego de la reforma cambiaria de 1959 el tipo de cambio siguió siendo el principal mecanismo de captación de excedentes del sector agrario, en tanto los diferentes gobiernos utilizaron el abaratamiento del dólar para frenar la inflación (el “ancla cambiaria”).

Por último, es pertinente detenerse en la obra de Pereira (1988, 1994, 2006) puesto que en diversos textos analizó en detalle el rol jugado por el tipo de cambio en la historia reciente del Uruguay. Se trata de un caso por demás particular, porque su obra es abiertamente contradictoria, aunque en ningún momento reconoce su cambio de posición. Así mientras en sus primeros textos (Pereira, 1988, 1994) argumenta que la tendencia recurrente en Uruguay desde 1950 es la subvaluación del peso (o sobrevaluación del dólar o “adelanto cambiario”), en Pereira (2006) sostiene directamente lo contrario, al punto que el libro se denomina *El atraso cambiario: protagonista oculto de la historia nacional*.

En Pereira (1988)¹³³, tomando como base teórica un trabajo anterior (Pereira, 1985), analiza la evolución del tipo de cambio a partir de las relaciones del país con el mundo (balanza comercial, balanza de factores y endeudamiento externo). Estima un tipo de cambio real (TCR) entre 1950 y 1985 utilizando el tipo de cambio exportador de 1951 como año de paridad, por ser el año que antecede a la crisis estructural de mediados de los cincuenta (p. 223). Con base en esa serie, cuya evolución está determinada por la elección del año de paridad, encuentra una sistemática sobrevaluación del dólar (p. 224). Este resultado está en abierta contradicción con toda la literatura revisada y con lo que afirmará el mismo autor años después (Pereira, 2006)¹³⁴.

La fundamentación a la sobrevaluación recurrente del dólar la encuentra en la condición de “país subordinado, participante en la división internacional del trabajo y con presencia de capital extranjero” (Pereira, 1988, p. 229) que lleva a que la demanda de dólares sea siempre mayor a su oferta provocando que el tipo de cambio evolucione más rápido que el índice de precios. Sus consecuencias habrían sido el encarecimiento relativo de los bienes mediados por el dólar, que a su juicio llevaron a la caída del salario real, y la obtención de ganancias mayores a las normales por parte de los empresarios que producen mercancías exportables. En esa línea, considera que las devaluaciones son una medida de política económica “espuria” porque fomenta las exportaciones sin promover el incremento de la productividad, al tiempo que reduce la rentabilidad de las actividades no exportables impidiendo el desarrollo de las fuerzas productivas y la superación de la condición dependiente.

133 El mismo argumento es presentado de forma sintética en el anexo IV de *Desafíos del desarrollo económico* (Pereira, 1994).

134 Su estimación arroja que en la década de 1950 el dólar tiende a estar en paridad, que la mega-devaluación de 1960 inicia una década con dólar sobrevaluado (caro) y que entre 1978 y 1982 el dólar volvió a su paridad gracias a la política de administración del precio del dólar. Por el contrario, en la literatura hay consenso, más allá de la diversidad en las hipótesis explicativas, que la década de 1950 está caracterizada por la sobrevaluación del peso, que la devaluación de 1960 “sinceró” el precio del dólar y que el período 1978-1982 registra una fenomenal sobrevaluación del peso provocada por las bajas tasas de interés internacional.

Esta lectura cambia radicalmente en Pereira (2006). Su análisis comienza con un “modelo simple” donde el precio del dólar está determinado solo por la balanza comercial, de modo que los superávits comerciales llevan a la sobrevaluación del peso, que al desestimular la oferta vuelven a llevar el tipo de cambio a su valor de equilibrio. En ese proceso la sobrevaluación del peso supone transferencia de ganancias (nunca de renta). Para probar su modelo estima un TCR con 1955 como año de paridad (o de equilibrio) sin fundamentar la decisión (parecería que porque es el año de inicio de la serie). Concluye que el “modelo simple” funciona para el período 1955-1978 dado que la balanza comercial fue el factor determinante del tipo de cambio. Señala que durante la década de 1950 el dólar fue abaratado por el gobierno, pero la caída de los precios internacionales y el propio “atraso cambiario” provocó la victoria de la coalición blanco-ruralista que en 1959 “sinceró la tasa de cambio con el mercado” (Pereira, 2006, pp. 39–40).

Para el período 1978-2002 afirma que el “modelo simple” deja de funcionar porque el tipo de cambio pasa estar regido por el endeudamiento externo, lo que invierte la determinación: no es el superávit/déficit comercial el que regula el valor del dólar, sino que el “dólar barato agudizó el movimiento creciente del déficit comercial” (p. 49). De esta forma la tasa de interés internacional regula el precio del dólar en la medida que determina los movimientos de entrada y salida de dólares de la economía, cuyo resultado fueron las devaluaciones de 1982 y 2002. En 1982 la devaluación pone “fin a la fiesta del consumo”, y restablece las condiciones de competitividad para la industria interna y el sector exportador, provocando vía sobrevaluación del dólar una “transferencia de riqueza desde el conjunto de la economía hacia los rubros exportables” (p. 53). Sin embargo, desde fines de la década del ochenta y durante la década posterior otra vez la balanza comercial es determinada por el tipo de cambio real (abaratado). La explicación del nuevo ciclo de atraso cambiario estaría en la llegada de capital privados a bajas tasas de interés, hasta que su emigración en 2002 provoca una nueva devaluación.

A su juicio los ciclos recurrentes de atraso cambiario tienen perdedores y ganadores, los que tiende a encasillar en la muy neoclásica estratificación social de productores *versus* consumidores, a pesar de afirmar adherir a la “teoría del valor-trabajo”. Entre los perdedores estarían los productores agropecuarios de bienes exportables (“el último eslabón de la cadena”), porque pierden dólares en la mediación cambiaria, y la industria mercado-internista que se ve obligada a competir con bienes “falsamente competitivos” abaratados por el atraso cambiario. Por el contrario, el dólar barato implica “una transferencia de valor hacia los consumidores locales” (p. 69), quiénes serían los

grandes ganadores al consumir bienes abaratados. De este modo, los asalariados estarían entre los grandes beneficiarios durante las fases de atraso cambiario, hasta que las mega-devaluaciones ajustan los salarios a la baja. Esta conclusión llama la atención dada la evolución del salario real en las décadas de 1970 y 1990 (se retomará este punto en el apartado 8.1.1).

Algunos aspectos del trabajo de Pereira merecen ser destacados. En primer lugar, no se pregunta cómo es posible que los ciclos agudos, largos y recurrentes de atraso cambiario no hayan liquidado la producción agropecuaria exportadora. No analiza si el sector tiene una tasa de ganancia menor al promedio de la economía ni si existe una fuente de ganancia extraordinaria que compense el abaratamiento del dólar. En particular, la renta del suelo está totalmente ausente de su análisis del precio del dólar, lo que es consecuente con su afirmación en Pereira (1994) de que “el valor social falso de Marx va desapareciendo porque la reducción del precio lo acerca al valor” y con la consideración de un abstracto “productor agropecuario”, pasando por alto la condición de terrateniente de muchos de los “productores” (ni que decir que para Marx los únicos productores son los obreros).

En segundo lugar, si a su juicio prácticamente todos los sectores de la sociedad son tarde o temprano perjudicados por el atraso cambiario, ¿por qué el mismo sucede de forma recurrente? ¿Qué particularidad del proceso económico uruguayo está detrás de este fenómeno? No hay respuesta a estas preguntas en su texto, más allá de valoraciones sobre malas decisiones de política económica.

En tercer lugar, y más allá de la fecha concreta y su conceptualización, Pereira parece advertir, aunque no lo ponga en estos términos, que entre las décadas de 1950 y 1970 se produce un cambio en la particularidad en la economía uruguaya, en la medida que el tipo de cambio, principal expresión de vínculo del espacio nacional con el resto del mundo, deja de estar determinado por la balanza comercial y pasa estarlo por el endeudamiento.

4.4. Síntesis del capítulo

Este capítulo presentó, en un primer bloque, los principales debates en torno a la posibilidad y las formas de estimar la manifestación empírica de las categorías de la crítica de la económica política con base en los sistemas de contabilidad nacional. En especial, se revisaron los debates en torno a cómo medir la tasa de ganancia del capital con base en las cuentas nacionales, con base en lo cual se

explicitaron los criterios utilizados en esta investigación para su cómputo, y se expuso de forma sintética la literatura regional reciente que ha estimado la masa de renta del suelo apropiada a nivel nacional. En un segundo bloque, se revisaron críticamente los antecedentes que en la literatura nacional han realizado estimaciones que, de un modo o de otro, se han aproximado al cómputo de variables como tasa de ganancia, renta del suelo y transferencias desde y hacia la rama agraria. La revisión evidencia la necesidad de producir series históricas originales para responder las preguntas que organizan esta tesis, tarea a la que se aboca el próximo capítulo.

SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS HISTÓRICO - CONCRETO

CAPÍTULO 5. METODOLOGÍA Y FUENTES PARA EL CÓMPUTO

Este capítulo tiene por objetivo exponer la metodología y las fuentes utilizadas para producir las series históricas originales necesarias para el desarrollo de esta investigación, a saber: tasa de ganancia del capital total de la sociedad, tasa de ganancia del capital agrario, renta de la tierra apropiada por terratenientes, renta de la tierra apropiada por sujetos diferentes a los terratenientes, precio y valor de la fuerza de trabajo, flujos de capital extranjero y productividad laboral total y agraria. Salvo cuando se aclare, las series se presentan para el período 1955-2014.

5.1. Tasa de ganancia del capital total en Uruguay: 1955-2014

Tal como se expuso en los capítulos anteriores, la tasa de ganancia (G') expresa el ratio al que se valoriza el capital adelantado, es decir, la relación entre la masa de plusvalor efectivamente apropiada en un período de tiempo (PV) y el capital total adelantado que permite dicha apropiación (KTA) según se presenta en la ecuación (1). La misma se estima en los precios corrientes de cada año, y no en precios constantes, de modo de captar la evolución diferencial de los precios de sus componentes.

$$(1) \quad G'_t = PV_t / KTA_t^{135} (\$corr)$$

El KTA a su vez se descompone entre su componente fijo (KFA) y su componente circulante (KCA), considerando el modo en que las partidas de capital ingresan en el proceso de valorización. El capital fijo incluye todas aquellas partidas del capital constante que duran más de un ciclo de producción o, en el caso de la medición anual de G' , más de un año. Se trata entonces de una partida de capital que no entra completa en el proceso de producción, sino por partes (el capital fijo consumido: KFC), pero que se considera en su totalidad a la hora de estimar la tasa de ganancia en la medida que toda la inversión es necesaria para poner en marcha el proceso productivo. Por su parte el capital circulante incluye todas las partidas que se consumen íntegramente en el proceso de producción. Este se divide en su parte *constante*, que incluye los insumos en general (o consumo

135 Con esta ecuación se obtiene la tasa de ganancia antes de impuestos. También se puede calcular una G' neta de impuestos, lo que arroja la tasa de ganancia efectivamente apropiada por el capital privado. Para esto es necesario sustraer los impuestos (Imp) directos e indirectos del plusvalor, y el capital público del KTA.

intermedio en la jerga de las CN) y los salarios de los trabajadores improductivos¹³⁶, y en su parte *variable*, que incluye los salarios de los trabajadores productivos¹³⁷. Como en un año (o en el período que sea) una mercancía puede tener varias rotaciones, o rotar en más de un año (por ejemplo, la producción de árboles), la estimación del KCA exige dividir el flujo anual pagado en insumos y salarios por el promedio de la rotación de las mercancías producidas nacionalmente¹³⁸.

En tanto la G' se obtiene a partir de información agregada a nivel nacional, esta expresa el *promedio* de las múltiples tasas de ganancias de los diferentes capitales que se valorizan en el país, tanto en su heterogeneidad a la interna de una rama como en su diversidad de ramas. Su cálculo partió de las CN oficiales, las que desde 1955 son la única contabilidad existente a nivel nacional que mide de forma agregada el conjunto de la actividad económica¹³⁹. A continuación se expone de forma detallada el cálculo de cada uno de los componentes de la tasa de ganancia, explicitando el tratamiento dado a las CN, las depuraciones realizadas, y las fuentes alternativas utilizadas para completar información faltante cuando fue necesario.

5.1.1. Capital fijo adelantado

Antes de exponer la metodología empleada, vale la pena enfatizar que el capital adelantado que se estima en esta investigación poco tiene que ver con lo que la teoría marginalista o neoclásica define como capital. Para esta el capital son cosas, o mejor, es un factor de producción cuya productividad marginal produce su remuneración. Por eso no incorporan en su estimación el capital circulante (ni el constante ni el variable, otro factor de producción a su juicio), mientras sí incorporan el stock de viviendas y la tierra, las que a su juicio son capital porque producen “ingresos” para sus propietarios. Sin embargo, las viviendas en propiedad de los trabajadores son una partida de

136 Como se desarrolló en el capítulo anterior, los trabajadores improductivos no son capital variable porque no producen plusvalor, de modo de que es una partida equivalente a los insumos, que debe ser deducida como gasto de circulación para obtener el plusvalor y agregado al capital adelantado. Hecha esta salvedad, y dada la imposibilidad de discriminar con precisión trabajadores productivos de improductivos con base en la información disponible, se trató al conjunto de asalariados como un conjunto.

137 Tanto para trabajadores productivos como improductivo se computó el salario del de trabajadores, lo que incluye a los asalariados que son entre 70 % y 75 % del total, los cuenta propia y los patronos.

138 Como no suelen existen series históricas de rotación para el conjunto de las mercancías que estimar el KCA, es común en la literatura que la tasa de ganancia *a la Marx* se mida exclusivamente sobre el KFA (Cámara Izquierdo, 2003), considerando además que se trata del componente de mayor magnitud dada la tendencia secular al incremento de la composición orgánica del capital.

139 De 1955 a 1982 se utilizó el Sistema Revisado de Cuentas Nacionales 2 (SRCN2) de la ONU con bases 1961 primero y 1978 después, cuya primera publicación data de 1963 y los datos definitivos de 1965. De 1983 a 1996 se utilizó el Sistema Revisado de Cuentas Nacionales 3 (SRCN3) de la ONU con base 1983 primero y luego con una revisión en 1988. Este primer cambio de sistema no incluyó criterios de empalme (Picardo y Daude, 1997). Finalmente, desde 1997 el SCN se construye a partir del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (SCN 1993) primero con base 1997 y luego con base 2005, la que se sigue utilizando actualmente (BCU, 2009, 2018).

consumo¹⁴⁰, mientras que la tierra es un medio de producción que apropia valor por su condición heterogénea, finita y monopolizable, pero que no aporta valor alguno al proceso de valorización (a no ser que tenga capital fijado bajo la forma de mejoras). Es por eso que el KTA que aquí se estima es el que se conoce como productivo o reproductivo (aquel que reproduce las condiciones de producción), e incluye los activos producidos no financieros (y excluye los no producidos como la tierra o componentes del consumo como las viviendas particulares)¹⁴¹. Esta medición es diferente al stock de capital productivo neoclásico (OCDE, 2009, p. 47) que agrega la construcción residencial y los recursos naturales, y surge de corregir el stock de capital bruto por un patrón de “eficiencia”.

5.1.1.1. La medición del stock de capital fijo

La literatura reconoce dos métodos para estimar el KFA. El primero es la medición directa del stock de capital que resulta de censos o encuestas económicas. Se trata en general de un método muy preciso, pues releva los componentes realmente existentes del capital fijo (maquinaria, equipos, instalaciones, activos vivos como el ganado reproductivo o los frutales), pero su alto costo y dificultad operativa hacen que sea poco común la generación de una serie continua de largo plazo de este modo. Por el contrario, suelen existir solo estimaciones puntuales realizadas de este modo.

La alternativa a la medición directa del stock es calcularlo utilizando el método de inventario permanente (MIP), un método de uso generalizado sistematizado por la OCDE (2009) de explícita filiación neoclásica (p. 12). Este método permite obtener el stock de capital bruto (SKB) y neto (SKN). El primero surge de

la acumulación de la formación bruta de capital fijo (FBCF) (GFCF, siglas en inglés) año por año y deduciendo los retiros. Debido a que no tiene sentido agregar los gastos llevados a cabo en diferentes años sin ajustar las diferencias en los precios entre aquellos años, todas las cifras del stock de capital están a ‘precios constantes’. Estos precios pueden ser los precios del año actual, en cuyo caso los gastos pasados son ajustados al nivel de precios corrientes o pueden expresarse a los precios de un año dado, usualmente en el año base para las cuentas nacionales a precios constantes” (OCDE, 2009, p. 18).

140 La propia OCDE (2009, p. 66) en su manual para medir stock de capital explícita que los bienes de consumo duradero (como autos, joyas, mobiliario) no se consideran capital, pero sí las viviendas, cuyos “*dueños ocupantes son tratados como dueños de empresas produciendo servicios de vivienda para su propio consumo*”.

141 Como se aclara más adelante, la información disponible no permite discriminar entre las viviendas particulares (consumo) y aquellas que integran procesos productivos como los servicios de hotelería, de modo que en el cómputo de la tasa de ganancia se depuró todo el stock de viviendas (residenciales y productivas).

Si al SKB se le sustrae la depreciación del capital se obtiene el SKN. También es posible obtener de forma directa el SKN utilizando el método de depreciación geométrica sugerido en el último manual de la OCDE, ya que este sintetiza la función de retiros y depreciación del capital. Finalmente, el manual propone estimar el stock de capital productivo (SKP) aplicando un perfil edad-eficiencia del capital, concepto derivado directamente de la noción neoclásica de que los servicios del capital se reducen con el tiempo. Sin embargo, si se estima el SKN trabajando con series de inversión de capital productivo es posible obtener una medida aproximada al KFA.

El MIP parte de series anuales de inversión, que pueden estar computadas como formación bruta de capital fijo (FBKF) en las CN, surgir de encuestas específicas o datos de importación, a las que se le aplican criterios de depreciación para obtener el SKN que resultan de las vidas útiles de los diferentes activos, las formas de depreciación (lineal, geométrica, etc.) y el patrón de retiro del capital fijo (durante la vida útil, todo al final, etc.). El stock de capital de cada año (KTA_t) se obtiene sumando al stock existente (KTA_{t-1}) la inversión anual (I_t) y restando el capital fijo consumido en dicho año (KFC_t):

$$(2) \quad KFA_t = KTA_{t-1} - KFC_t + I_t (\text{pCtes})$$

Su utilización implica definir: (i) el stock inicial del capital (KTA_{t-1}); (ii) la vida útil de los activos; (iii) el patrón de depreciación; (iv) el patrón de retiro del capital. Estos criterios deben aplicarse a las diferentes partidas del capital fijo (equipos industriales, de transporte, cómputo, edificaciones varias, infraestructura pública, etc.), aunque el grado de detalle dependerá del nivel de desagregación de las partidas de inversión y de la información disponible sobre su depreciación específica. Para obtener la serie a precios corrientes, es decir, al precio de reposición de cada año, se multiplica la estimación en moneda constante de cada componente del capital por su índice de precios para cada año. En el caso de series agregadas de inversión, como en Uruguay, se obtiene el precio implícito de la serie FBKF para cada año del ratio precios corrientes/precios constantes¹⁴².

142 Cabe consignar que una serie de autores defiende la estimación del stock de capital a precios históricos, es decir, al precio de adquisición de la maquinaria puesto que reflejaría mejor el valor del capital. Por el contrario, los que defienden la estimación del stock a precios de reposición, sostienen que esta refleja más directamente las condiciones generales a las que se reproduce el capital, además de evitar el problema de la pérdida de capacidad de representar valor de las monedas nacionales por la inflación, dejando la medición a precios históricos para los capitales individuales (Kornbliht y Dachevsky, 2011). Cámara Izquierdo (2003) por su parte, argumenta que la definición del criterio de valoración depende de la generalización de las técnicas de producción modales. Si una nueva técnica está generalizada corresponde la valuación a precios de reposición, mientras que si una nueva técnica está empezando a difundirse es mejor la valuación a precios históricos.

Para definir el stock inicial de capital existen tres alternativas. La primera es partir de una medición directa que arroje el stock de capital para un año dado. La segunda es “agotar la inversión inicial”, es decir, la primera estimación completa de stock de capital fijo se obtiene cuando la primera inversión computada cumple su vida útil. La tercer alternativa seguida por algunos autores (Harberger y Wisecarver, 1977; Hofman, 2000; Mariño, 2016; Román y Willebald, 2015) es introducir algunos supuestos para obtener el stock de capital fijo antes del primer registro de la FBKF. Por ejemplo, utilizando la tasa de crecimiento de la inversión y la tasa de depreciación de la primera década con datos de FBKF.

Con respecto a las vidas útiles, el patrón de depreciación y los retiros de capital su definición depende tanto de la información disponible como de decisiones teóricas. La vida útil refiere al tiempo en que la inversión entrega todo su valor y a si ese período cambia con el tiempo; la forma de depreciación refiere a cómo es entregado ese valor año a año (todos los años la misma cantidad, mayor proporción al comienzo o al final de su consumo); y el patrón de retiro del capital refiere a la proporción de la inversión que se retira antes de cumplir su vida útil (por destrucción, crisis económicas, obsolescencia tecnológica, etc.).

Una aproximación rigurosa a estas dimensiones debería surgir de investigaciones empíricas (por ejemplo, encuestas o contabilidad empresarial), que arrojen la trayectoria real del stock de capital fijo. Sin embargo, esta información no existe en el largo plazo ni para Uruguay¹⁴³ ni para otros países de la región, a contrario de lo que sucede en diversos países de la OCDE que realizan estudios altamente detallados para estimar el stock de capital y su depreciación, en muchos casos con fines fiscales (los impuestos a la propiedad).

Ante esta carencia, la única alternativa es definir teóricamente criterios para imputar las inversiones. En el apartado 4.3.2 se presentó información sintetizada de los principales supuestos utilizados en trabajos nacionales que han estimado stock de capital fijo. De dichos antecedentes surge que para construcciones las vidas útiles oscilan entre 40 y 63 años, y para maquinaria y equipos entre 12 y 30 años. La excepción son Román y Willebald (2015) quienes utilizan una vida útil de 20 años para todos los activos en todo el período de su estudio (1870-2011). Asimismo, todos los trabajos revisados utilizan vidas útiles constantes, con la excepción de Mariño (2016) que realiza

143 La excepción a nivel nacional son los resultados que arroja desde 1998 la Encuesta Anual de Actividad Económica, encuesta que excluye el sector primario y que solo permite estimar el valor promedial de la depreciación, pero no indicadores físicos (vida útil por componente, por ejemplo) (Castro Zaballa, 2010).

estimaciones con vidas útiles móviles decrecientes. Otra fuente importante son las estimaciones internacionales. En este nivel los antecedentes son mucho más vastos. En el manual de la OCDE (2009, pp. 180–189) se sistematizan las vidas útiles utilizadas por algunos de los países que la integran, mientras que el Cuadro 5.1 sintetiza los supuestos utilizados en una serie de trabajos que realizan estimaciones originales de stock de capital a través del MIP.

Cuadro 5.1: Antecedentes regionales de estimación de stock de capital fijo

Autor	Rama y país	Período	Construcción productiva	Maquinaria y Equipos	Patrón depreciación	Retiro
Hofman (2000)	Stock K América Latina	1950-1994	40	15	Lineal	Rectangular
Mariña Flores (2001)	Stock K México	1949-1999	58	15	Lineal	Muerte súbita
Marchetti (2009)	Stock K Brasil	1950-1998	50	14	Geo, R = 2	Durante VU
Maia y Nicholson (2005)	Stock K Argentina	1900-1939	32	Nac: 8,7 / Imp: 6,25	Lineal	En depreciación
		1940-2004	32	Nac: 6,9 / Imp: 6,25		
Iñigo Carrera (2007)	Stock K Argentina	1880-2004	50	20	Lineal	Muerte súbita
Molina Martínez (2007), en Mariño (2016)	Stock K América Latina	1900-1994	40	15	Geo, RCoP = 0,9; RMyE = 1,65	Durante VU
Baptista (2006), en Dachevsky (2011)	Stock K industria Venezuela	1970-2010	25	20	Lineal	Muerte súbita
	Stock K industria petrolera Venezuela	1970-2010	40	25		
Tafunell y Ducoing Ruiz (2012)	Stock K productivo América Latina	1875-2008	50	15	Lineal, geométrica y combinada	Depende
Maito (2015)	Stock K Argentina	1910-2010	48	19	Lineal	Muerte súbita
Grinberg (2015)	Stock K agro Brasil	1955-2005	20	20	Lineal	Muerte súbita
	Stock K industria Brasil	1955-2005	27	27		

Nota: K: capital; CoP: construcción productiva; MyE: maquinaria y equipos; VU: vida útil; R: tasa de saldo decreciente de la fórmula *declining balance*; Geo: geométrica.

Sin embargo, la utilización de cualquiera de los criterios adoptados exige explicitar sus implicaciones teóricas y prácticas. En el caso del patrón de depreciación (o función de persistencia) existen diversas distribuciones: la lineal que supone que la inversión se consume en igual proporción todos los años; la geométrica implica un consumo a una tasa constante sobre el capital del período anterior, la que puede implicar mayor consumo al inicio o al final de la vida útil del activo (también llamada hiperbólica); y la rectangular que supone que todo el capital se consume al final de su vida útil (lo que en la práctica implica estimar el SKB) (OCDE, 2009, pp. 77–78).

La OCDE sugiere utilizar la depreciación geométrica por ser la que más ajusta a la depreciación de los activos, aunque en este punto Kornblihtt y Dachevsky (2011) señalan que es necesario discriminar entre depreciación y consumo del capital fijo. Mientras la depreciación refleja la pérdida esperada del precio del activo, el consumo del capital fijo refiere a la porción del capital adelantado que ingresa en el proceso de producción. Por ejemplo, un bien se puede depreciar de un año a otro, sin que este haya ingresado en el proceso de producción porque el capital no estuvo en funcionamiento ese año¹⁴⁴. Este motivo los lleva a proponer la depreciación lineal tanto porque evita introducir supuestos arbitrarios de distribución estadística del consumo del capital fijo (como en la geométrica) como porque supone que el activo se usa del mismo modo al inicio que al final de su vida útil.

Por su parte para el patrón de retiro (o función de mortalidad) existen al menos cuatro alternativas. Retiro lineal que supone la misma tasa de retiro cada año desde el tiempo de su instalación hasta el doble del promedio de la vida útil y cuya forma es rectangular; retiro lineal retardado cuando los retiros empiezan después y terminan antes que en el caso lineal simple; retiro en forma de campana cuando este se concentra en la mitad de la vida útil según diferentes funciones (Weibull, Winfrey y log-normal); y retiro simultáneo o muerte súbita cuando toda la inversión se retira al final de su vida útil (OCDE, 2009, pp. 93–98). Aunque el retiro simultáneo es poco realista, ya que implica suponer que todo el capital sobrevive hasta el final de su vida útil, al contrario de lo que sucede con un patrón tipo campana donde los retiros son graduales, muchos investigadores han optado por utilizarlo por su mayor simplicidad y porque no arroja resultados significativamente diferentes de otros patrones (Mateo Tomé, 2007, p. 287).

144 El mismo argumento también justifica el ajuste del stock de capital según la utilización de la capacidad instalada, medida que según autores como Shaikh (1990) arrojaría una tendencia más ajustada de las oscilaciones del uso del stock y con este de la tasa de ganancia.

Finalmente, existe la posibilidad de unificar la función de depreciación con la de retiro. Es el caso del patrón geométrico sugerido por la OCDE en su último manual para obtener directamente el SKN. Su cálculo se obtiene de las ecuaciones:

$$(3) \quad d_s = (1 - \delta)^s$$

$$(4) \quad \delta = R/T$$

donde la tasa de depreciación (δ) surge del cociente entre la tasa de saldo decreciente R y la vida útil de los activos T. En general R se toma como dado igual a 2 (*double-declining balance* o doble balance decreciente), aunque existen estimaciones empíricas de R, por ejemplo, en Estados Unidos, para distintos activos (Hulten y Wykoff citados en OCDE, 2009). Por ejemplo, con estos antecedentes Mariño (2016) en su estimación de SKN para Uruguay propone un patrón *double-declining balance* modificado con $R = 1,65$ para maquinaria y equipos y $R = 0,91$ para construcciones.

5.1.1.2. Capital fijo adelantado en Uruguay

Para Uruguay no existen estimaciones directas regulares de stock de capital para el conjunto de la economía. Las fuentes que más se aproximan a una estimación directa son los Censos Económicos (1968, 1978, 1988 y 1997), pero no abarcan la totalidad de la economía, los activos se relevan a valor fiscal, ni relevan la misma información entre censos, al igual que sucede en las Encuestas Anuales de Actividad Económica realizadas desde 1998. Por ejemplo, ninguna de estas fuentes abarca el sector agropecuario, cuyo relevamiento es realizado por el Censo General Agropecuario (el único censo realizado de forma ininterrumpida desde 1908), y por diversas encuestas agropecuarias por rubro, realizadas por la Dirección de Estadística Agropecuaria del MGAP. Sin embargo, tanto los censos como las encuestas agropecuarias tienden a realizar estimaciones físicas, y no en valor de producción.

Por su parte, las estimaciones de stock de capital mediante el MIP son poco sistemáticas, y las primeras estimaciones de largo plazo fueron publicadas recién en los últimos años con base en la publicación de series originales de FBKF desde 1870 (Mariño, 2016; Román y Willebald, 2015). A estas hay que sumar la estimación realizada por el *Penn World Table* con base en las series de inversión de las CN, utilizando los mismos criterios de depreciación y de estimación del stock

inicial de capital para todos los países relevados (Feenstra, Inklaar, y Timmer, 2015). En los tres casos se trata de estimaciones que no discriminan entre el stock de capital productivo (el único que es *capital*) y el stock residencial.

Con base en estos antecedentes, se estimó el stock de capital fijo utilizando el MIP a partir de las series de FBKF en maquinaria y equipos (MyE), construcciones productivas (CoP) y cultivos permanentes (CuP: árboles frutales y praderas), mientras que el stock de capital en ganado (KFGa) se obtuvo por medición directa con precios hedónicos.

Para las partidas estimadas mediante el MIP se utilizaron para el período 1870-1954 las series elaboradas por Mariño (2016)¹⁴⁵ mientras que para el período 1955-2014 se utilizaron las series publicadas por las CN (BCU, 1969, 1989, 1991, 2000, 2009, 2018; BROU, 1965). Como las series oficiales están en distintas bases, es común que estas arrojen resultados diferentes para el mismo año. Esto sucede porque, en general, el cambio de base implica una estimación más precisa porque se actualiza la matriz insumo-producto y se incorporan sectores antes ausentes. Sin embargo, la pregunta es si las nuevas mediciones alteran las series anteriores. Esto es lo que lleva a introducir criterios para uniformizar las series mediante los llamados métodos de empalme.

En la literatura se reconocen dos grandes métodos de empalme: (i) el reproceso detallado de las series, que implica reelaborar las CN con base en nueva información; y (ii) la utilización de técnicas estadísticas que permiten empalmar la nueva serie con la anterior. Este último suele ser el más utilizado dada su mayor practicidad. Existen, no obstante, diversas técnicas estadísticas a utilizar para lograr el empalme. Una opción es utilizar el *método del indicador*, también conocido como *retropolación* o tasa de variación, recomendada para las series en precios constantes; y, la otra opción, es la *interpolación* entre años base, recomendada para las series en precios corrientes (Correa, Escandón, Luengo, y Venegas, 2003; Prados de la Escosura, 2014).

El método del indicador supone aplicar una serie de tiempo (indicador) con el nivel más confiable de un período de referencia para la variable a retropolar. Lo que se suele hacer es aplicar “hacia atrás” la tasa de variación de la serie en la base antigua partiendo del nivel en el nuevo año base. Este método parte del supuesto de que la diferencia entre la serie nueva y la anterior se mantiene en el tiempo. Por el contrario, la interpolación entre años base parte del supuesto de que la mejor

¹⁴⁵ Se optó por las series de Mariño (2016) dado que utiliza la interpolación lineal para empalmar las series en precios corrientes, el mismo método que se utiliza en esta investigación como se fundamenta párrafos más abajo. Por el contrario, las series elaboradas por Román y Willebald (2015) empalman las series por el método del indicador.

estimación es la realizada en cada año base, y resuelve la diferencia entre series distribuyéndola a lo largo del período (esta distribución puede ser lineal o geométrica)¹⁴⁶. Este método suaviza las series, de tal modo que se conservan las estimaciones de los años base y se reflejan las fluctuaciones de las series originales (Román, 2017).

Román (2017) sostiene que la utilización de una u otra técnica no es indiferente puesto que en el largo plazo las series son sensibles a su aplicación. En este sentido, realiza un ejercicio comparativo entre ambas técnicas para Uruguay para el período 1955-2016 a partir de las series de PBI por componente del gasto en precios corrientes y constantes publicadas en cuatro años base diferentes. Su principal hallazgo es que la retropolación arroja una mayor inconsistencia transversal (o aditiva) entre la suma de los componentes empalmados del gasto y el PBI empalmado. Asimismo, la mayor diferencia entre ambas técnicas ocurre con las series de FBKF, tanto para construcción como para maquinaria y equipos. En particular, el empalme por retropolación incrementa en casi 50 % la serie de inversión con respecto a los valores originales, aumentando en cinco puntos porcentuales la tasa de inversión sobre el PBI, cifra poco consistente para un período histórico caracterizado por el estancamiento económico. Por esto, la autora sugiere descartar la retropolación y utilizar la interpolación como método de empalme de las CN, dado que reduce las discrepancias temporales con respecto a las series originales y arroja series más consistentes con la historia económica del Uruguay.

Dado lo anterior, en esta investigación se optó por la interpolación lineal para empalmar las series de FBKF, utilizando la base más reciente (2005) como punto de partida. La serie en precios corrientes (de reposición) se obtuvo por interpolación directa, mientras que la serie en precios constantes de 2005 se obtuvo deflactando la serie en precios corrientes por los precios implícitos (IP) del de la FBKF (IPFBKF) (Cuadro IV.1 en anexos). Esta última se obtuvo retropolando las series de IP de cada base de las CN y la elaborada por Román y Willebald (2015) porque empalman ambas series por el método del indicador. Para mantener la consistencia entre los agregados económicos, el mismo método se utilizó para las otras series de cuentas nacionales utilizadas en esta investigación (PBI/VAB, masa salarial, consumo intermedio).

Los componentes del stock estimados mediante el MIP fueron maquinaria y equipos (MyE), construcciones productivas (CoP) y cultivos permanentes (CuP: árboles frutales y praderas). En los

146 La fórmula de la interpolación lineal distribuye la discrepancia entre la serie “nueva” y la “vieja” en el año de empalme, T , a una tasa constante (n) a lo largo del período intermedio, según la ecuación: $Y'_t = Y_t * [(Y_T / X_T)^{1/n}]^t$ para $0 \leq t \leq T$ (Prados de la Escosura, 2014).

casos de MyE y CoP las series utilizadas computan inversiones que no son capital en el sentido definido más arriba, como la inversión residencial, así como computan las inversiones que corresponden al pequeño capital (la producción por cuenta propia, por ejemplo) que se valoriza según la tasa de interés. Dado lo anterior, para obtener una medida lo más aproximada posible a la tasa de ganancia media del capital normal en Uruguay, sería necesario depurar estas partidas de inversión del cómputo. En el caso de las inversiones realizadas por el pequeño capital, las CN no desagregan sus series a este nivel de detalle ni existen fuentes alternativas para su depuración, de modo que quedaron incluidas en el cómputo de la tasa de ganancia, la que por tanto subestima la tasa media. Las CN tampoco publican información desagregada del sector residencial (Sres) para todo el período, por más que su cómputo se realiza de forma explícita en las mediciones. Sin embargo, fue posible obtener su magnitud utilizando fuentes alternativas para completar las series de modo de desagregar la serie de FBKF en construcciones (Co)¹⁴⁷.

Dado lo anterior, para la serie de MyE se utilizó directamente la serie empalmada de FBKF con base 2005. Por su parte, la serie original de FBKF en “Edificios y otras construcciones” solo discrimina entre la construcción residencial (consumo) y la construcción productiva (capital) entre 1955 y 1984. Para depurar la serie para los años sin información existen las siguientes alternativas: (i) trabajar con el ratio construcción residencial sobre construcción total de otros países; (ii) producir la serie de construcción productiva relevando series de construcción residencial que permitan depurar la serie agregada, por ejemplo, desde 1990 hay datos de metros cuadrados residenciales construidos en Montevideo (que se podrían expandir a todo el país) y de 2004 a 2010 para todo el país, no existe información para el período anterior a 1990; (iii) estimar el stock de capital residencial a partir de la información que surge de los censos de vivienda y supuestos de precios por tipo de vivienda (OCDE, 2009, p. 196).

Dada la información relevada, se decidió combinar el criterio (ii) y el (iii) para obtener la serie CoP. El stock inicial en 1954 se estimó mediante la diferencia entre el stock total en construcciones y el stock residencial. El stock total se obtuvo por el MIP con la serie FBKF en Co con depreciación geométrica modificada (GeoM) con $R = 0,91$ y vida útil de 62 años. El stock de viviendas se obtuvo a partir de la estimación de Terra (1969)¹⁴⁸ para 1963, convertida a pesos de 2005 y actualizada hacia atrás por el stock físico de viviendas que surge de la misma fuente. El resto de la serie se

147 Del total de la inversión en construcciones, la inversión residencial para los años que hay datos representa alrededor del 50 % del total. Por su parte, la inversión pública en construcciones representa el 30 % del total, la que por cierto incluye diversas inversiones públicas productivas como: las realizadas por las empresas públicas de agua, luz, telefonía, ferrocarriles y refinación de petróleo; las obras de infraestructura de transporte (carreteras, puertos) y las que corresponden a los servicios públicos que entran en el valor de la fuerza de trabajo como la salud y la educación.

calculó actualizando el stock inicial con la serie de FBKF en CoP depurada del componente residencial del siguiente modo:

- 1955-1984. Serie de FBKF no residencial producida por las CN relevada de las siguientes publicaciones: 1955-1967 (BCU, 1969), 1968-970 (Ache et al., 1980) y 1971-1984 (Cámara Nacional de Comercio, 1986).
- 1985-1989. Promedio simple de los períodos anteriores (1979-1984) y posteriores (1990-1994) para completar la serie.
- 1990-2003. Series de permisos de construcción en metros cuadrados construidos residenciales y totales del INE (2018) para Montevideo.
- 2004-2010. Series de permisos de construcción en metros cuadrados construidos residenciales y totales de todo el país de la misma fuente.
- 2011-2014. Promedio simple del período 2004-2010.

Este procedimiento arroja a su vez una serie de inversión en viviendas, a partir de la cual es posible calcular el stock residencial. Este stock incluye viviendas en sentido estricto, que son bienes de consumo de la clase trabajadora, pero también viviendas que fungen como capital, como es el caso de las residencias destinadas al turismo (viviendas de alquiler, hoteles). Como fue mencionado, dado que la información disponible no permite desagregar este componente ni en el denominador ni el nominador, se optó por purgar todo el stock de viviendas.

En el caso de la serie de CuP no existen estimaciones de inversiones para antes del período comprendido por las CN (desde 1955). Existen dos alternativas para cubrir este déficit: (i) imputar un valor al stock de praderas y frutales a partir de los datos físicos que surgen del censo agropecuario de 1956, o (ii) asumir la misma tasa de inversión (FBKF CuP/FBKF total) que en 1955 en el período 1950-1954, en tanto que trabajando con una vida útil de 5 años se obtiene la primera estimación del stock en 1955. Por razones prácticas, se optó por esta segunda opción, considerando además que las condiciones económicas y políticas del período imputado son similares a las de 1955. Asimismo, para evitar el doble cómputo, se le sustrajo a la serie las inversiones en ganado reproductivo y lechero para el período 1997/2014, dado que estos componentes se estimaron de forma directa (stock físico por precio de mercado). La información se obtuvo para 2005-2014 de las CN (BCU, 2018) y para 1997-2004 se utilizó el promedio simple del período 2005-2008.

148 Para tener una referencia esta serie se comparó con la obtenida mediante MIP depurando la serie de construcciones con el ratio construcción residencial/construcción total de Argentina (Maia y Nicholson, 2005).

Los criterios de depreciación para aplicar el MIP a las series de inversión se basaron en los antecedentes nacionales y regionales. De modo de evaluar distintas estimaciones, se utilizaron cuatro escenarios diferentes combinando variantes de patrones de depreciación, vidas útiles y retiro de capital, los que se sintetizan en el Cuadro 5.2. Las vidas útiles para MyE y CoP son aproximadas a los valores manejados en la literatura, mientras que para CuP se definieron cinco años dado el predominio de las praderas artificiales por sobre los árboles frutales (en superficie la relación es de 5/1 en 1956 y de 16/1 en 2011), siendo que en Uruguay la vida útil promedio de las praderas oscila entre 3 y 5 años (dependiendo de las especies utilizadas y del manejo agronómico), mientras que la de los árboles frutales es de alrededor de 15 años. A su vez, en una variante (4) se introdujo el criterio de vidas útiles móviles para MyE y CoP. En cuanto a los patrones de depreciación se eligieron tres variantes: lineal, *double declining balance* ($R = 2$) y *double declining balance* modificado ($R = 1,65$ para MyE y $R = 0,91$ para CoP). El patrón de retiro para la depreciación geométrica está incorporado en la función, mientras que para la depreciación lineal se estableció un patrón de muerte súbita.

Cuadro 5.2: Variantes utilizadas para la estimación del stock de capital fijo

Variantes	Vidas útiles			Función depreciación			Retiro capital		
	MyE	CoP	CuP	MyE	CoP	CuP	MyE	CoP	CuP
1 (KFAl)	48	19	5	Lineal			Muerte súbita		
2 (KFAg)	48	19	5	<i>Double declining balance</i> , $R = 2$			Durante vida útil		
3 (KFAgm)	48	19	5	$R = 1,65$	$R = 0,91$	$R = 2$	Durante vida útil		
4 (KFAgd)	1870/1919: 25	1900/1919: 50	5	<i>Double declining balance</i> , $R = 2$			Durante vida útil		
	1920/1975: 20	1920/2014: 40							
	1976/2014: 15								

Con base en el análisis comparativo de las cuatro alternativas se resolvió presentar los resultados de las variantes con KFAl (1) y con KFAgm (3)¹⁴⁹, tanto para el stock total como en su efecto en la tasa de ganancia, de forma de utilizar patrones de depreciación y retiros contrastantes. Las otras dos alternativas, así como su efecto en G' , se presentan en el anexo I. La variante (1) es más simple, puesto que no exige introducir un supuesto desconocido como el R del *declining balance*, aunque

¹⁴⁹ Los mismos criterios se aplicaron a la serie de inversión residencial para obtener el stock de viviendas.

asume el supuesto poco verosímil de que la totalidad del capital fijo sobrevive toda su vida útil. La variante (3) introduce un criterio discutible con respecto a la función de consumo y retiro del capital fijo dada la ausencia de evidencia estadística al respecto para Uruguay, aunque el supuesto de retiros graduales es más plausible que la muerte súbita. A partir del análisis comparado del efecto de ambas estimaciones en la tasa de ganancia, y de la relación de esta con la tasa de ganancia agraria, en el resto de la tesis se utilizó la estimación (3).

Para obtener la serie a precios corrientes, se multiplicó la serie a precios constantes de 2005 para cada componente por el índice de precios implícitos que surge del cociente entre las series de FBKF en MyE, construcciones y CuP a precios corrientes y constantes (Cuadro IV.1 en anexos).

Para completar la estimación del KFA se calculó el capital fijo en el ganado (KFGa) que oficia de medio de producción para bienes finales, el que incluye ganado reproductivo (bovino y ovino), vacas lecheras, ovinos para lana y las categorías de reposición de las anteriores. Esta estimación excluye el ganado que está en proceso de producción (para faena), pues es un bien final cuya rotación es mayor a un año, y por ende fue computado como capital circulante. Tampoco se incluyó el ganado caballar por falta de información para el período.

Dado que no existen series de inversión completas para el período, y el hecho de que buena parte del stock ganadero se produce dentro del establecimiento dada la reproducción biológica del ganado, se estimó el KFGa mediante la valoración hedónica del stock. Se relevaron las existencias físicas de las categorías ganaderas correspondientes¹⁵⁰ en kilogramos y se valorizaron por los precios de mercado de estos activos. El stock en kilogramos se obtuvo multiplicando el número de animales por categoría por su peso medio¹⁵¹. Para el precio de mercado se utilizó la serie de precio de la *vaca gorda* en pie para todos los vacunos con excepción de los terneros para los cuales se contaba con su serie de precios. Para los ovinos se utilizó el precio de la *oveja*. El stock físico se obtuvo de los censos agropecuarios (cada diez años) y del relevamiento anual que realiza mediante declaraciones juradas la Dirección de Contralor de Semovientes (DICOSE-MGAP) (DIEA, 2017, 2018). Las series de precios se obtuvieron de CINAM-CLAEH (1963) para 1940-1960, de Barbato

150 Para el caso del ganado vacuno se incluyeron el 80 % de las vacas de cría y de las terneras (el 20 % restante se computó como ganado para faena), las vaquillonas (categoría de reposición inmediata de las vacas), toros, toritos y bueyes (hasta 1982, luego se discontinúa la serie). Para el caso del ganado ovino se incluyó todo el stock con excepción de los capones (machos castrados para faena) y el refugo (las categorías de descarte).

151 A las vacas de cría se les imputó un 70 % de su peso de faena, a los terneras un peso ficto de 125 kg, a las vaquillonas un peso ficto de 253 kg y a las ovejas un 80 % de su peso de faena. Los pesos de faena se obtuvieron del banco de datos de FCS (2018) y los pesos fictos de prensa especializada.

(1977) para 1956-1971, y desde 1972 del Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales (FCS, 2018). La serie se obtuvo en precios corrientes y en precios constantes de 2005.

A partir de la estimación de los cuatro componentes del capital fijo, el stock total (KFA_t) se obtuvo para cada año en precios constantes de 2005 y en precios corrientes de reposición como:

$$(5) \quad KFA_t = KMyE_t + KCoP_t + KCuP_t + KFGa_t$$

5.1.1.3. Capital fijo consumido en Uruguay

El capital fijo consumido (KFC) representa la proporción del KFA que anualmente ingresa en el proceso de producción. Su estimación permite obtener el producto neto interno (PNI) o valor agregado nuevo (VAN), en tanto las estimaciones anuales de valor agregado estimadas por las CN incluyen en su cómputo el KFC. El cálculo para las partidas de MyE, CoP, CuP y SRes surge de la propia estimación del SKN para componente calculadas mediante el MIP en función de los criterios de depreciación definidos para cada serie, según la siguiente ecuación:

$$(6) \quad KFC_t = SKN_{t-1} - SKN_t + FBKF_t$$

En el caso del KFGa, en tanto el ganado se reproduce de forma indefinida (los nacimientos tendencialmente compensan los decesos y el envejecimiento) se asumió una velocidad de rotación equivalente al infinito, lo que supone que el ganado no se deprecia (Grinberg, 2015).

5.1.2. **Capital circulante adelantado**

El KCA incluye la porción del capital adelantado que se consume íntegramente en el proceso de producción y que se compone por su fracción constante (insumos en general y salario de trabajadores improductivos) y su fracción variable (salarios de trabajadores productivos). Se trata de un componente del capital adelantado menos estudiado por la literatura, al punto que buena de las estimaciones de tasa de ganancia se realizan solo sobre el capital fijo. Esto se debe a la falta de información y a que se considera que el capital circulante tiene poco peso relativo en el KTA, de forma que sobre-estima levemente G' y no incide en su tendencia (Cámara Izquierdo, 2003).

Reati (1986) sostiene que el KCA no debe ser confundido con las necesidades financieras del capital para iniciar el proceso productivo, las que dependen del modo en que se paguen los insumos y la fuerza de trabajo. Afirma que el KCA lo componen todas las partidas necesarias para iniciar el proceso productivo y se divide en: (i) la parte del capital productivo (... P...) compuesta por los insumos y la fuerza de trabajo necesarios para poner en marcha el proceso técnico de producción; (ii) la parte del capital bajo la forma de mercancías (M') compuesto por los productos en proceso y finalizados (pero aún no realizados); y (iii) el capital circulante bajo la forma de dinero (D') que resulta de la venta de los productos finalizados. El cambio de una forma a otra (la *metamorfosis* del capital) resulta en la formación de un flujo, cuya relación con el stock de capital circulante está dada por el cambio de inventarios que se registra anualmente. De ahí que propone estimar el KCA como el resultado del flujo anual pago en salarios e insumos según la velocidad anual de rotación de las mercancías (*rot*), la cual propone calcular como:

$$(7) \quad rot_t = (CI_t + MS_t) / SIn_t$$

Donde:

CI: consumo intermedio

MS: masa salarial

SIn: el stock de inventarios.

En sentido estricto, la velocidad de rotación de los insumos y la fuerza de trabajo no tienen por qué ser iguales, puesto que ambos componentes del capital circulante no necesariamente entran del mismo modo al proceso de producción. Esto porque las características técnicas de cada proceso productivo pueden determinar la existencia de ciclos específicos para cada componente. Por ejemplo, en un proceso de producción puede existir el consumo de fuerza de trabajo estacional (la agricultura), o la utilización concentrada de insumos en ciertos períodos. De todos modos, las propias dificultades ligadas a la obtención de buenas estimaciones de la velocidad de rotación llevan a trabajar con la misma velocidad de rotación para ambos componentes del KCA.

En general las propuestas metodológicas revisadas en la literatura estiman el KCA partiendo de la fórmula de Reati. En algunos casos lo obtienen de forma directa a partir del stock de inventarios de la economía como en la investigación de Moseley (1991) sobre tasa de ganancia en Estados Unidos. En otros casos, cuando no hay información del stock de inventarios, el KCA se obtiene a partir del

cociente entre el flujo anual que las cuentas nacionales computan como *remuneración de asalariados y consumo intermedio* y *rot*.

Cuando el KCA se estima a partir de flujos anuales en general la principal dificultad reside en la obtención de series confiables de rotación. En algunos casos los análisis sectoriales permiten superar esta limitante, como en las investigaciones realizadas por Iñigo Carrera (2007) para diversos rubros del sector agropecuario argentino, aunque como se trata de estimaciones puntuales su problema es que el indicador no varía con el tiempo. Por su parte, Fitchenbaum (1988) propone estimar *rot* modificando la fórmula de Reati como el ratio entre las ventas totales (valor agregado menos el cambio de inventario en productos finales) y el inventario total del sector. Sin embargo, como indican Kornbliht y Dachevsky (2011), el problema de este método es que exige acceder a la desagregación de los inventarios, al tiempo que sobrestima el indicador ya que las ventas incluyen la ganancia y el KFC (que no son KCA). Por lo anterior, estos autores proponen utilizar la misma fórmula sugerida por Reati. Finalmente, Maito (2014) estima *rot* en un estudio comparado sobre Chile, Estados Unidos, Países Bajos y Japón como el ratio entre los costos totales más el KFC sobre el stock de inventarios.

En el caso de Uruguay los antecedentes de estimación KCA son casi inexistentes. Las CN no publican el stock de inventarios, sino la *Variación de existencias* que resulta del residuo anual entre los inventarios al final y al inicio del año contable, los que incluyen insumos, productos en proceso y productos terminados. Asimismo, las series de CI solo cubren el período 1997-2017 en moneda constante y 1983-2017 en moneda corriente, lo que dificulta la estimación del KCA con base en el método sugerido por Reati (1986).

Las estimaciones académicas registran dos antecedentes. Por un lado, el ya citado trabajo de Harberger y Wisecarver (1977), quienes obtienen el stock de inventarios en Uruguay a partir de la proporción que representan los inventarios en el PIB argentino (0,23) para 1956, que luego es ajustado anualmente con los datos de variación de existencias de las CN. Posteriormente, Theoduloz (2006) actualizó la serie de inventarios con datos actuales de las cuentas nacionales, aunque los estadísticos obtenidos la llevaron a desconsiderar su estimación en el cálculo de la PTF. Por otro lado, la estimación de KCA realizada por Stolovich (1986) para la industria manufacturera a partir del flujo anual de salarios e insumos definiendo un *rot* arbitrario de 12 para el capital circulante variable y de 1,77 para el capital circulante constante.

Con base en la información disponible, en esta investigación se estimó el KCA mediante dos procedimientos. Para el primero se utilizó el método sugerido por Reati a partir del flujo anual del ingreso laboral (salarios e ingreso laboral no asalariados -IL-) e insumos dividido por la velocidad de rotación promedio de Argentina (Iñigo Carrera, 2007) que se obtiene del promedio simple de la rotación industrial (6,6) y agraria (2). La serie de CI se construyó por interpolación lineal de las series parciales de las CN (BCU, 2000, 2018). Dado que no se consiguió la serie del período 1955-1982 se utilizó la relación CI/VAB que surge de la matriz insumo producto de 1961 (BROU, 1965). La serie de salarios e ingreso laboral se obtuvo según se expone en el apartado 5.1.3. El KCA se calculó en precios corrientes y en precios constantes deflactando las series por el precio implícito del PBI. Para completar el cálculo se le agregó el capital acumulado en producción en ganado para faena (toda la serie) y en forestación (desde 1989), en tanto son dos componentes del KCA que no se computan en el CI y los ingresos laborales, y que tienen particular relevancia en un país agropecuario como Uruguay¹⁵². Su estimación se presenta en el apartado metodológico relativo al KCA agrario (5.2.1.2).

El segundo método utilizado implicó partir del stock inicial de KCA¹⁵³ estimado por el método anterior más el capital circulante en ganado, actualizando su evolución con la serie en precios constantes de *Variación de existencias* publicada en las CN (BCU, 1969, 1989, 2000, 2018). Esta última se obtuvo enlazando las series parciales por su tasa variación, depurada de la variación anual del capital fijo en ganado (KFGa) para no computar dos veces la misma partida.

A esta estimación se le adicionó el capital circulante acumulado forestal y en ganado para faena, dos activos que no ofician como bienes de capital sino como productos finales. El ganado para faena se computó utilizando mismo método y fuentes que se utilizaron para estimar el capital fijo en ganado. Para los vacunos se construyeron series en kilogramos de las categorías novillos, terneros machos, vacas y terneras para faena valorando las categorías por precios de mercado de novillos, terneros y vacas gordas. Para los ovinos se computaron las categorías capones y ovejas de refugio utilizando la serie de precios del promedio de la especie¹⁵⁴.

152 El ganado destinado a faena tiene un ciclo de producción de entre 3 y 4 años e incluye las categorías terneros, vacas de engorde y novillos, mientras que la forestación tiene ciclo productivo de 8 a 10 años para *Eucaliptus* y 20 años para *Pinus*.

153 Se descartó el método de estimación inicial del KCA propuesto por Harberger y Wisecarver (1977), quienes obtienen el stock de inventarios para 1953 utilizando el ratio inventarios/PBI de Argentina (0,23), por el mayor peso relativo del stock en ganado en Uruguay con respecto a Argentina (5,2 UG/cápita contra 3 UG/cápita en Argentina para 1960). De todos modos, si se ajusta el ratio de inventarios por el peso relativo del stock ganadero (0,23*(5,2/3)), se obtiene un stock de KCA inicial que solo es 6 % menor al obtenida por el método de Reati.

154 Para vacas, terneros y vaquillonas se utilizaron los mismos pesos que para el capital fijo en ganado. A los novillos de más de 3 años se les imputó un 80 % de su peso de faena, a los novillos de 1 a 3 años un peso ficto de 283 kg y al

El stock forestal se estimó mediante la valorización del activo de árboles para madera y/o celulosa acumulado en plantaciones desde 1989¹⁵⁵. Se calculó el volumen (en metros cúbicos) de masa forestal a partir del área implantada sistematizada por la Dirección General Forestal del MGAP (DGF, 2016) a la cual se le imputó una tasa de crecimiento promedio de 22 m³ por hectárea y un promedio de cosecha cada diez años. Se imputó un rendimiento en madera del 50 % del monte. Su valoración a precios hedónicos se realizó con los precios de exportaciones del m³ de madera para pulpa de celulosa, ya que no existen series de precios de venta del monte en pie. Se supuso que el monte tiene un valor de un 30 % del precio de exportación de la madera para pulpa de celulosa. La serie de precios se construyó de 2000 a 2014 con las series publicadas por la DGF (2016), y de 1989 a 1999 enlazando la serie anterior con los precios de madera para pulpa de celulosa en Austria sistematizados por UNECE/FAO (UNECE, 2018).

El Cuadro 5.3 resume los criterios y las fuentes utilizadas para estimar el KTA en Uruguay para el período bajo estudio.

Cuadro 5.3: Resumen fuentes y criterios estimación de capital total adelantado

	Método	Detalle	Fuentes
Construcciones totales	MIP con FBKF	Depreciación geométrica modificada (R = 0,91). Vida útil 62 años	Cuentas Nacionales
Construcción residencial	Estimación directa para 1963 actualizada por stock físico de viviendas	Se convirtió la serie a pesos de 2005 y luego a pesos corrientes con IPFBKF construcciones	Terra (1969)
Construcción productiva	Stock inicial (1954) con diferencia entre stock total y residencial. Desde 1955 MIP con FBKF	(1) Depreciación geométrica modificada (R = 0,91) y (3) lineal con muerte súbita. Vida útil 48 años	Cuentas Nacionales y Mariño (2016)
Maquinaria y Equipos	MIP con FBKF	(1) Depreciación geométrica modificada (R = 1,65) y (3) lineal con muerte súbita. Vida útil 19 años	Cuentas Nacionales y Mariño (Mariño, 2016)
Plantaciones y Cultivos	MIP con FBKF	(1) Depreciación geométrica modificada (R = 2) y (3) lineal con muerte súbita. Vida útil de 5 años	Cuentas Nacionales
KCA en insumos y FT	(1) Flujo anual en salarios e insumos sobre velocidad de	Velocidad rotación promedio de Argentina = 4,3	Cuentas Nacionales, Iñigo Carrera (2007)

resto de las categorías ovinas el peso promedio de faena de la especie.

155 Los supuestos para la estimación fueron sugeridos por la Ing. Agr. (MSc) Martha Tamosiunas (comunicación personal, 2017), docente de la Facultad de Agronomía (UdelaR).. De todos modos, al igual que para el resto de la investigación, los errores y omisiones corren por exclusiva cuenta del autor.

	rotación. (2) Ídem anterior para 1954 ajustado luego por variación de existencias		
Ganado bovino y ovino (fijo y circulante)	Valoración hedónica del stock (kilogramos por precio de mercado)	Kilogramos: número de animales por categoría por su peso medio. Precios de mercado en pie de vaca gorda, novillos, terneros y oveja	Censos agropecuarios, DICOSE, CINAM-CLAEH (1963), Barbato (1977) y Banco de Datos Facultad de Ciencias Sociales
Forestación	Valoración hedónica del stock (m ³ a precios de mercado)	Área implantada con tasa de crecimiento de 22 m ³ /ha y cosecha cada diez años. Precio del monte equivalente a un 30 % del precio de exportación de pulpa de celulosa	DGF, UNECE

5.1.3. Plusvalor

El plusvalor (PV) apropiado por el conjunto del capital se estimó sustrayendo a la serie de producto bruto interno (PBI), que expresa el valor total apropiado en la economía en un período de tiempo, la masa salarial (MS) que incluye los salarios pagos y los aportes patronales a la seguridad social, el ingreso laboral no asalariado (IL), el capital fijo consumido (KFC) y los sectores improductivos que se computan en las cuentas nacionales (PBI_{imp}), según se expresa en la ecuación (8).

$$(8) \quad PV_t = PBI_t - MS_t - IL_t - KFC_t - PBI_{imp-t}$$

La masa de PV así estimada incluye a la *ganancia lato sensu*, es decir, la porción de plusvalor que valoriza al conjunto del capital adelantado, y a la *renta del suelo* que remunera la propiedad territorial. Asimismo, dentro de la masa de ganancias se encuentran partidas que remuneran a diversos sujetos, a saber: los *intereses* que remuneran al capital que devenga interés, los *impuestos* que remuneran los servicios que produce el Estado como representante del capital total de la sociedad y la *ganancia strictu sensu* que valoriza al capital productivo.

La serie de PBI se obtuvo en precios corrientes empalmado las series parciales de CN mediante interpolación lineal. La serie en precios constantes de 2005 se calculó deflactando la serie corriente por el IPPBI (Cuadro IV.1 en anexos). El KFC se obtuvo según se presenta en la ecuación (6).

La serie de masa salarial para toda la economía presentó mayores dificultades puesto que no existen series completas para el período bajo estudio. De las publicaciones de CN se obtuvo información en moneda corriente para los períodos 1955-1967 (BCU, 1969), 1983-1990 (BCU, 1991) y 1997-2004 (BCU, 2018). De la base de datos CEPALSTAT (CEPAL, 2018) se obtuvo la serie para el período 1971-1983, cuyo origen son reportes del gobierno, pero no se ubicó dicha información en las publicaciones oficiales. Para el período 2005-2014 se utilizó la estimación de De Rosa et al. (2017) realizada a partir de la Encuesta Continua de Hogares (ECH). Finalmente, para los años sin información, 1968-1970 y 1991-1996, se ajustó la serie con el índice medio de salarios y la evolución de la cantidad de ocupados. La serie se armonizó empalmado los tramos por interpolación lineal.

La serie de ingreso laboral no asalariado (IL) se construyó imputando un ingreso ficto a trabajadores por cuenta propia y patrones dado que no existen series de largo plazo sobre su ingreso (la primera estimación se realizó en 1997). Se imputó el mismo ingreso per cápita que a los asalariados, bajo el supuesto que, tendencialmente, la heterogeneidad de calificaciones e ingresos promedio son similares entre ambos grupos. El ingreso nominal anual se obtuvo dividiendo la masa salarial por el total de asalariados, cifra que se multiplicó por el total de cuenta propias y patrones para obtener el IL. Las series de ocupados se obtuvieron según se presenta en 5.7.

Los sectores improductivos depurados del PBI incluyen aquellas partidas que las CN imputan como generadoras de valor, pero que corresponde quitar en función de los puntos de partida de esta investigación. Se identificaron tres en particular que aparecen desagregados en las CN: (i) el *Excedente de explotación bruto* (EEB) y los *Impuestos menos subvenciones sobre la producción* imputado a las viviendas en propiedad, categorizadas según la edición de las CN como *Propiedad en viviendas*, *Bienes inmuebles* o *Actividades inmobiliarias*; (ii) los impuestos menos subvenciones imputado a la *Administración pública y defensa*¹⁵⁶; (iii) los impuestos menos subvenciones imputado al servicio doméstico. Cabe recordar que la masa salarial de estos sectores se depuró al sustraer la remuneración de los asalariados del conjunto de la economía.

Como la cuenta de generación de ingreso está incompleta para el período 1955-2015, en ambas series se tomaron los ratios correspondientes al período 1997-2005. El EEB y los impuestos son el

¹⁵⁶ En las versiones de las CN anteriores a 1997 se agrupaban la administración pública y la defensa junto con los servicios de salud y enseñanza bajo la categoría *Servicios de gobierno*. A los efectos de depurar la serie, se sustrajeron los servicios de salud y enseñanza públicos para el período 1955-1996 utilizando el ratio del período 1997-2005, suponiendo que la educación pública representa el 75 % del sector y la sanidad pública el 30 % según las tasas de afiliación.

98 % del VAB de las *Actividades inmobiliarias*, mientras los impuestos imputados al gobierno central y al servicio doméstico corresponden al 1 % y al 0,2 % de sus VAB respectivamente¹⁵⁷, de modo que el componente casi exclusivo del PBI improductivo depurado corresponde al valor imputado a las viviendas particulares.

El análisis de la evolución de su poder de compra en el tiempo se realizó en pesos constantes con el índice de precios implícitos del PBI (IPPBI) y en dólares constantes utilizando el tipo de cambio nominal de las exportaciones agrarias y el IPC de EUA.

5.1.4. Alcance y componentes de la tasa de ganancia

Con base en las series presentadas se estimó la tasa de ganancia del conjunto del capital total de la sociedad uruguaya, es decir, una medida que promedia la tasa de valorización de todos los capitales individuales que se reproducen en la economía. Se trata de una tasa de ganancia calculada antes del pago de impuestos, intereses y renta del suelo, de forma que no refleja la tasa de valorización que efectivamente reciben los capitales privados, sino cuánto plusvalor es capaz de apropiar la economía. Asimismo, en el cómputo se incluyen componentes del capital que corresponden al capital total de la sociedad, pero que no se valorizan a la tasa normal de ganancia, en particular, el capital en propiedad del Estado y en manos de pequeños capitales. En este sentido, la tasa promedial obtenida subestima la tasa de ganancia normal del capital.

De todos modos, a los efectos de tener una aproximación a esta diversidad, se estimaron otras tasas de ganancia con base en la información disponible, a saber: (i) un *proxy* a la tasa de ganancia del capital invertido en residencias de alquiler, calculado a partir del ratio entre la partida del PBI *Propiedad de viviendas* depurada de la depreciación del Sres y el propio el stock residencial (ver estimación en 5.1.1.2); (ii) la tasa de ganancia del capital total (con depreciación geométrica modificada) bruto del sector residencial, que expresa el promedio de la tasa anterior y la del capital total; (iii) la tasa de capitalización de la renta del suelo agraria estimada como precio de arriendo anual sobre valor de compra-venta del suelo (ver fuentes en apartado 5.3); y (iv) la tasa de

157 Otros autores producen series que estiman directamente el valor agregado nuevo y el capital variable (Cámara Izquierdo, 2003; Mariña Flores y Moseley, 2001). Sin embargo, en términos prácticos ambos procedimientos producen un resultado tendencialmente similar. Esto porque en ambos casos se termina depurando del PBI los salarios que corresponden a trabajo productivo (capital variable), los salarios que corresponde a trabajo improductivo (gasto) y el valor imputado a las viviendas residenciales.

valorización del capital que devenga interés bajo la forma de deuda externa (ver fuentes en apartado 5.6).

En otro orden, de modo de tener un abordaje de los factores básicos que explican la evolución de la G' del capital total, esta se descompuso entre la llamada “productividad del capital” (o tasa de ganancia máxima, GMx') que expresa el ratio entre el valor agregado nuevo (VAN) y el capital total invertido anualmente (KTA), y el peso del plusvalor en el VAN (o ganancias relativas, $GRel$), según se presenta en la siguiente ecuación:

$$(9) \quad G'_t = VAN_t / KTA_t * PV_t / VAN_t$$

Esta descomposición permite identificar si los cambios en la tasa de ganancia resultan de una mayor capacidad del capital de apropiar plusvalor (por ejemplo por mejoras tecnológicas o por mejora de precios relativos) y/o de una redistribución del valor entre clases producto, por ejemplo, de una reducción salarial.

5.2. Tasa de ganancia del capital agrario

La tasa de ganancia del capital agrario, o tasa de ganancia agraria (Ga'), se obtuvo a partir del ratio entre el plusvalor agrario y el capital total adelantado agrario (ecuación (1)), de modo que caben las mismas consideraciones teóricas y metodológicas realizadas para el capital total. A continuación entonces se detallan exclusivamente las fuentes y las decisiones metodológicas realizadas para su estimación.

5.2.1. Capital adelantado agrario

Al igual que sucede para el conjunto de la economía, no existen series de largo plazo de capital total adelantado en la rama agraria (KTAa), ni de su componente fijo (KFAa) y circulante (KCAa). Los principales antecedentes, reseñados en el apartado 4.3.2, son la estimación de la CIDE (1967) que abarca el período 1955-1964 y las dos tesis sobre plusvalor agropecuario que cubren el período 1930-1956 (Carluccio et al., 1971; Echegaray et al., 1971). A lo anterior se suma que no existen series de largo plazo de FBKF agraria para CoP y MyE, dado que las CN descontinuaron la publicación desagregada de las series de inversión en 1983, lo que dificulta la utilización del MIP para la estimación del KFAa. Dado lo anterior fue necesario trabajar con diversos métodos para cada componente del capital adelantado.

5.2.1.1. Capital fijo agrario

Los componentes del KFAa estimados fueron maquinaria y equipos (MyEa); construcciones productivas (CoPa), que incluyen las mejoras fijas en los establecimientos agropecuarios con exclusión de las viviendas; cultivos permanentes (CuP), que incluyen frutales y praderas; y el ganado que oficia de medio de producción para bienes finales (KFGa). La estimación de los dos últimos se presentó en la sección sobre el KFA del capital total (5.1.1.2).

Las MyE agrarias incluyen implementos como tractores, cosechadoras, sembradoras y otros equipos cuyo uso más común son actividades agrícolas y, desde la década de 1990, la forestación. Su stock se estimó aplicando el MIP a una serie construida con datos de importaciones de maquinaria agrícola de 1942 en adelante, suponiendo que el 95 % de la maquinaria utilizada en el agro es

importada¹⁵⁸. Las fuentes de las partidas de importaciones fueron: 1942-1944 (Echegaray et al., 1971), 1945-1964 (CIDE, 1967), 1965-2008 (FAO, 2018) y 2009-2014 (URUGUAY XXI, 2017). Las importaciones en dólares corrientes se convirtieron a precios corrientes a partir del tipo de cambio de importaciones hasta 1974 (Bertino et al., 2006; FCS, 2018) y desde 1975 con el tipo de cambio unificado (INE, 2018; Maubrigades, 2003). La conversión a precios constantes de 2005 se realizó con la serie de precios implícitos de la FBKF en MyE del conjunto de la economía. Con base en la serie anterior se calculó el KFAa en MyEa aplicando el MIP con dos alternativas: (i) depreciación lineal con muerte súbita y vida útil de 12 años; (ii) depreciación geométrica con $R = 1,65$ y vida útil de 12 años¹⁵⁹.

Las inversiones en CoPa incluyen lo que en la jerga agraria se conoce como *mejoras fijas*, y abarcan principalmente galpones para almacenamiento medios de producción y bienes finales; estructuras para extracción y almacenamiento de agua; e instalaciones varias para el manejo del ganado, cuyo ítem principal es el alambrado. Se trata de un componente de la inversión agraria para el que la información es más escasa aún. La serie de FBKF de las CN desagregada para el agro solo cubre el período 1955-1983 (BCU, 1969; IICA y MGAP, 1992; Martínez Bengoechea, 1982). Por otro lado, a diferencia de MyE, no es posible construir una serie a partir de datos de importaciones por el alto peso de la inversión nacional.

Dado lo anterior, se optó por estimar el KFAa en CoPa mediante dos procedimientos diferentes. En el primer caso se obtuvo el stock de capital inicial, para el año 1954, aplicando el ratio mejoras/MyEa de la CIDE (1967) a la estimación propia de MyEa. El resto de la serie se obtuvo actualizando el stock de capital inicial por el método de tasa de variación utilizando el stock físico ganadero¹⁶⁰ como indicador. La utilización de este indicador responde a que la gran mayoría de las mejoras tienen uso ganadero, por lo cual se asumió que el stock es un buen *proxy* a las instalaciones necesarias para su manejo. La segunda estimación se obtuvo combinando dos métodos. De 1955 a 1965 se aplicó el ratio mejoras/MyEa de la CIDE (1967) a la estimación propia. De 1966 a 2014 se actualizó la serie anterior a partir de los datos físicos en mejoras que surgen de los censos agropecuarios, utilizando los datos de composición relativa del stock estimadas por Carluccio et al.

158 Para el período 1955-1962 el promedio de FBKF en MyE importada representó el 96,4 % de la inversión total (BROU, 1965). Mariño (2016) en su investigación sobre capital fijo en Uruguay supone que las importaciones de maquinaria agropecuaria representan casi el 100 % de la FBKF.

159 Con base en las estimaciones de Silva y Vigorito (1965) y lo sugerido por el Ing. Agr. (Dr.) Pedro Arbeletche (comunicación personal, 2018), docente titular de la Facultad de Agronomía (UdelaR).

160 Se construyó un índice estándar de unidades ganaderas (UG) donde 1 vacuno = 1 UG y un ovino = 0,2 UG. Se evaluaron otros indicadores para enlazar la serie como el PBI agropecuario y el FBKF en MyE agraria, sin arrojar diferencias significativas (el *rho* con el PBI fue de 0,986).

(1971). Se imputaron unidades físicas del censo de 1966 a las estimaciones de estos autores convertidas a moneda constante de 2005 para los ítems *alambrados (potreros), galpones, pozos y tanques, molinos y bretes y mejoras*. Las mismas se ajustaron por método del indicador utilizando las estimaciones físicas de los censos agropecuarios de 1970, 1980, 1990, 2000 y 2011, completando los años faltantes por interpolación. Las dos estimaciones se convirtieron a precios corrientes por el índice de precios implícitos promedio del capital fijo (IPKF). Se utilizó este índice de precios dada que, en sentido estricto, las mejoras fijas incluyen construcciones (galpones, corrales) y equipos (alambrados, molinos, tanques de agua, baños para el ganado).

Para la estimación del capital fijo consumido en la producción agraria (KFCa) se utilizaron dos criterios. En el caso de los componentes obtenidos mediante el MIP (MyE y CuP) se lo calculó con la ecuación (6), mientras que en el caso de las CoP se imputó una depreciación anual de 4 % (25 años) al KFA en CoPa del año anterior. En todos los casos las series en precios corrientes se obtuvieron con el IP de cada componentes del conjunto de la economía (Cuadro IV.1 en anexos).

5.2.1.2. Capital circulante agrario

El capital circulante de la rama agraria (KCAa) incluye los insumos y el ingreso laboral adelantado en el año, más el capital en proceso acumulado en el ganado de engorde (novillos y vacas para faena, más las categorías de reposición) y en el stock forestal. El capital circulante adelantado en insumos y mano de obra se obtuvo mediante el método de Reati, para lo cual se dividió el flujo anual de insumos intermedios e ingreso laboral por un $rot = 2,1$, obtenido por Iñigo Carrera (2007) como promedio para diversos rubros agrícolas en Argentina. La estimación del ingreso laboral se presenta en el apartado siguiente mientras que las series de consumo intermedio se obtuvieron de las CN. Desde 1997 la serie se publica anualmente (BCU, 2018), mientras que para el período 1955-1982 se utilizó la matriz insumo producto de 1961 (BROU, 1965) y para para el período 1983-1996 la matriz insumo producto de 1983 (BCU, 1991). Las partidas de capital circulante acumuladas en ganado para faena y en forestación se estimaron como se presenta en 5.1.2.

El Cuadro 5.4 resume los criterios y las fuentes utilizadas para estimar el KTAa.

Cuadro 5.4: Resumen fuentes y criterios estimación del capital adelantado agrario

	Método	Detalle	Fuentes
Construcción productiva	(1) 1954 con ratio mejoras/MyEa de CIDE y desde 1955 con variación del stock ganadero. (2) 1955-1965 con método anterior, 1966-2014 con mejoras de censos agropecuarios	Stock ganadero estimado con censos y DICOSE. Stock mejoras de los ítems alambrados, galpones, pozos y tanques, molinos y bretes y mejoras. Serie en precios corrientes con IP capital total	CIDE (1967), Carluccio et al. (1971), CGA (1966-2011), DICOSE
Maquinaria y Equipos	MIP con importaciones maquinaria agrícola (95 % total)	(1) Depreciación lineal con muerte súbita y (2) depreciación geométrica con $R = 1,65$. Vida útil 12 años	Echegaray et al. (1971), CIDE (1967), FAO y URUGUAY XXI
Plantaciones y Cultivos	Ídem capital total		
KCA en insumos y MO	Flujo anual en salarios e insumos sobre velocidad de rotación en Argentina	Velocidad rotación promedio = 2,1	Cuentas Nacionales, Iñigo Carrera (2007)
Ganado bovino y ovino (fijo y circulante)	Ídem capital total		
Forestación	Ídem capital total		

5.2.2. Plusvalor agrario

La masa de PV agrario obtuvo sustrayendo del PBI agropecuario (PBIa) la masa salarial (MSa), el ingreso laboral no asalariado (ILa) y el capital fijo consumido (KFCa). La serie de PBIa se obtuvo enlazando las series parciales de las cuentas nacionales por interpolación lineal entre años base (2005, 1983, 1961), mientras que el KFCa se obtuvo de las series de capital fijo.

En el caso de la masa salarial agraria, al igual que para el conjunto de la economía, las series están incompletas. Las cuentas nacionales publicaron información para los períodos 1955-1967 (BCU, 1969), 1975-1979 (OPYPA, 1979) y 1997-2005 (BCU, 2009). A su vez, para el período 2006-2015 se cuenta con estimaciones propias con base en la ECH que desde 2006 incorporó las zonas rurales en su relevamiento (Oyhantçabal y Sanguinetti, 2017). Las estimaciones anteriores sirvieron de base para elaborar una serie de largo plazo, aunque se descartó la serie de las CN para 1997-2005. Esto porque su estimación de masa salarial arroja para los primeros años de la serie (1997-2000) un monto cuatro veces mayor del que surge del producto entre los salarios mensuales y la cantidad de asalariados agropecuarios. Dicha estimación provoca que la masa salarial tenga un peso relativo que

supera el 30 % del PBI sectorial, cuando el promedio para 1955-2014 es de 13,7 %¹⁶¹. Dado lo anterior, para el período 1985-2004 se utilizó la estimación que surge del salario mínimo mensual de peones especializados publicada en el banco de datos de la FCS (2018) y una serie de asalariados obtenida retropolando las estimaciones del período 2005-2014 con la serie del BCU y estimaciones puntuales de asalariados totales obtenidas en los censos de población y vivienda (Cardeillac y Juncal, 2017). De 1980 a 1984 y de 1968 a 1974 se interpoló la serie con los datos de salario mínimo rural con la estimación de CN para 1975-1979 (OPYPA, 1979), y para 1955-1967 se interpoló la serie anterior con la estimación de CN (BCU, 1969).

El ingreso laboral de los no asalariados (IL) se obtuvo entre 2006 y 2014 de las estimaciones de Oyhantçabal y Sanguinetti (2017) y de 1955 a 2005 imputando al total de cuenta propia y patronos el mismo ingreso que el salario promedio de la rama. Esta última decisión se basa en la estimación de ingreso promedio realizada en el trabajo citado y en las estimaciones de lo que las Cuentas Nacionales denominan *ingreso mixto* para el período 1997-2005 (BCU, s/f). La estimación de las CN fue descartada por el mismo motivo que se descartó la estimación de la masa salarial agraria.

5.2.3. Otras estimaciones y componentes de la tasa de ganancia agraria

Al igual que para el conjunto de la economía, la tasa de ganancia agraria estimada refleja las condiciones promediales de valorización del conjunto de los capitales de la rama sin considerar las formas de apropiación de dicho plusvalor. En este sentido, la estimación incluye la ganancia *lato sensu* y la renta del suelo que apropian los terratenientes, cuya estimación se presenta en el siguiente apartado. De modo de obtener una tasa de ganancia que refleje de forma más directa las condiciones de valorización de los capitales individuales agrarios, se estimó: (i) la tasa de ganancia neta de impuestos e intereses (ver fuentes en apartados 5.4.3 y 5.4.6) que refleja la rentabilidad antes del pago de la renta del suelo; (ii) la tasa de ganancia neta de renta del suelo (ver fuentes en apartado 5.3) que expresa la tasa de valorización del capital agrario “puro” (no dueño del suelo); y (iii) la tasa de ganancia del capital agrario “híbrido” que al mismo tiempo es terrateniente, para lo cual se adicionó al capital adelantado la renta del suelo capitalizada a precios de mercado.

161 El Banco Central del Uruguay (2009, p. 86) realizó las estimaciones para dicho período con base en la ECH y series de salario. Sin embargo, en esos años (1997-2005) dicha encuesta no relevaba zonas rurales, recién incorporadas en 2006, de forma que la estimación perfectamente puede haber sobre-estimado la remuneración de asalariados.

5.3. Renta del suelo apropiada por terratenientes

Tal como se expuso en el apartado 3.3 la renta del suelo (o de la tierra) es una porción del plusvalor que remunera a los propietarios del suelo que viene adosada al precio de las mercancías. Su apropiación se materializa cuando se realizan las mercancías agrarias (o mineras), de lo que surge que el capitalista agrario paga al dueño del suelo la renta bajo la forma de precio de arrendamiento, o queda en sus manos si además de capitalista es terrateniente. Este fuente extra de plusvalor provoca que, como tendencia, las ramas rentistas tengan una tasa de ganancia superior a las ramas no rentistas, puesto que en el numerador además de la ganancia media está la renta del suelo. De ahí que una forma de aproximarse al monto de renta del suelo apropiada por los terratenientes (RST) es calcular el diferencial entre la tasa de ganancia agraria (G_a') y una tasa de ganancia industrial (sin renta), para luego multiplicarlo por el KTA_a (Iñigo Carrera, 2007, 2017):

$$(10) \quad RST_t = (G_a' - G_i') * KTA_{a_t}$$

En esta investigación, dada la dificultad adicional que entraña obtener una serie de capital fijo industrial de largo plazo con la cual estimar la tasa de ganancia industrial¹⁶², se optó por obtener como *proxy* una tasa de ganancia de la economía depurada del sector agropecuario (G_{na}'). De esta forma la RST se estimó como se presenta en las ecuaciones (11) y (12)¹⁶³.

$$(11) \quad RST_t = (G_a' - G_{na}') * KTA_{a_t}$$

donde:

$$(12) \quad G_{na}' = (PV_t - PV_{a_t}) / (KTA_t - KTA_{a_t})$$

Para obtener el monto definitivo de la RST fue necesario a su vez depurar el efecto de la regulación del mercado de arrendamiento del suelo agrario vigente entre 1954 y 1975, la cual desacopló el precio de arriendo de la evolución de la inflación y prorrogó el desalojo de arrendatarios endeudados. Para esto se estimó la renta apropiada por los capitales agrarios (RRA) por el abaratamiento del alquiler del suelo (Iñigo Carrera, 2017, p. 249), la cual se sustrajo de la RST total

162 Queda para futuras investigaciones la estimación directa de una serie de tasa de ganancia industrial, lo que implica calcular sus respectivos componentes.

163 Es importante señalar que, de modo de comparar el mismo tipo de indicador, las tasas de ganancia utilizadas son brutas de impuestos e intereses.

(el cálculo de la RRA se expone en el apartado 5.4.1). De esta forma para el período mencionado la renta apropiada por terratenientes se obtuvo como:

$$(13) \quad RSTna_{55-75} = RST_t - RRA_t$$

Finalmente, se realizó una estimación alternativa de la renta apropiada por terratenientes a partir de las series de largo plazo de precio de arrendamiento de la tierra (RSTpa), a los efectos de comparar los distintos métodos. Este método de hecho fue utilizado por otros investigadores para diferentes períodos de la historia nacional (Oyhantçabal y Sanguinetti, 2017; Reig y Vigorito, 1986). De todos modos, es importante explicitar las limitaciones de este método. En primer lugar, la estimación puntual (anual) surge del promedio de las transacciones de arrendamiento realizadas en el mercado en dicho año, y a partir de esta estimación se proyecta dicho precio promedio al resto de suelo agrario. Esto implica suponer que el resto de las tierras del país “pagan la misma renta” a sus propietarios, cuando en realidad las transacciones registradas en el mercado pueden sobre o subestimar el promedio nacional. Asimismo, la calidad de las series depende del “buen registro” de las transacciones realizadas en el mercado, lo que depende de la capacidad de fiscalización del Estado o de la realización de encuestas económicas. Un segundo problema es de orden conceptual, y remite a que el precio de arrendamiento no incluye solamente la renta del suelo. Además de esta, puede incluir la amortización de las mejoras fijadas a la tierra (alambrados, fertilización, instalaciones, mejoramientos forrajeros), el plusvalor que deriva del pago de la fuerza de trabajo abajo de su valor e incluso parte de la ganancia normal de los capitalistas (Marx, 1981, pp. 804–805)¹⁶⁴.

Se utilizaron diversas fuentes para construir una serie de largo plazo de precio de arrendamiento según período: 1955-1970 (Reig y Vigorito, 1986)¹⁶⁵, 1971-1978 (Martínez Bengoechea, 1982) y 2000-2014 (Oyhantçabal y Sanguinetti, 2017). Como se mencionó en el apartado 4.3.1, no existen series de precio de arrendamiento que cubran el período 1979-1999. Esta limitación se suplió utilizando las series de compraventa de la tierra elaboradas a partir de las transacciones registradas

164 “Ya hemos visto que el interés por el capital incorporado a la tierra puede constituir uno de tales componentes extraños de la renta, el cual, en el curso del desarrollo económico, debe configurar una adición constantemente creciente al monto global de las rentas [16] de un país. Pero al margen de este interés es posible que bajo el arriendo se oculte en parte y en ciertos casos incluso en forma total, es decir, en el caso de ausencia total de la renta del suelo propiamente dicha, y por ende en el de una falta real de valor de la tierra una deducción, sea de la ganancia media, sea del salario normal, o de ambos a la vez. Esa parte, tanto de la ganancia como del salario, aparece aquí en la figura de la renta, porque en lugar de caer en manos del capitalista industrial o del asalariado, como sería lo normal, le es abonada al terrateniente en la forma de arriendo” (Marx, 1981, p. 804).

165 Se utilizó la estimación de la ganadería como proxy al promedio nacional dado el peso de esta actividad en el total nacional.

en el INC (Sáder Neffa, 2004), suponiendo que la tasa de interés que rige la capitalización de la renta de suelo es la tasa de interés real de los bonos de deuda externa del gobierno uruguayo¹⁶⁶ (para suavizar la serie se utilizó el promedio trienal). La serie de RSTpa se obtuvo multiplicando el precio de arriendo por hectárea por las superficie total en producción, tomada de los censos agropecuarios, neta del capital fijo consumido (KFC) en mejoras fijas obtenido al estimar el KFAa.

Es importante destacar que ambos métodos arrojan el monto total de renta del suelo apropiada por terratenientes, no permitiendo distinguir entre el tipo de renta apropiada (diferencial, absoluta o simple de monopolio).

166 Como no existe una serie estimada de tasa de interés real de largo plazo para estos bonos, se utilizó como *proxy* el ratio que surge entre los intereses de deuda externa efectivamente devengados por el gobierno y el endeudamiento externo total, construido a partir de las series de Donnágelo y Millán (2006). Esta serie se contrastó con las series de la deuda pública total de la base de datos del IECON (2018), y la tasa de interés real de los bonos de deuda del gobierno de Estados Unidos a diez años (FRED, 2018).

5.4. Renta del suelo apropiada por no terratenientes

Si bien los terratenientes han sido, por decirlo de algún modo, los apropiadores *clásicos* de la renta del suelo, al punto que la economía política clásica y el propio Marx desarrollaron sus investigaciones partiendo del supuesto que toda la renta del suelo termina en sus manos¹⁶⁷, en el desarrollo concreto de las economías nacionales una porción de renta se les escapa. Esto porque la renta del suelo es un ingreso que no reproduce ni a capitalistas ni a trabajadores, sino que reproduce a un sujeto social que parasita una parte del plusvalor por el mero hecho de que en ciertas ramas de la economía la existencia de fuerzas naturales heterogéneas impone la formación de la propiedad territorial. En tanto sujeto enteramente determinado por esta condición, es posible expropiar parcial o totalmente la renta del suelo, de modo de integrarla al fondo de acumulación de capital, sin afectar la reproducción normal de las ramas rentistas puesto que siguen apropiando la ganancia media. La forma en que esta expropiación se procesa, más allá de eventualidades relacionadas con fluctuaciones en los mercados por la fijación del precio de arriendo del suelo, es a través de la acción directa del Estado, la entidad que puede imponerse sobre la circulación de capital a nivel nacional y determinar un destino diferente para la renta.

Más allá de avances parciales reseñados en esta investigación, fue Iñigo Carrera (2007, 2008a, 2015, 2017) quién originalmente desarrolló las determinaciones que impone la apropiación de renta del suelo en economías nacionales (ver apartado 2.1.3). Para esto identificó las diversas formas de apropiación de la renta a nivel nacional, propuso una metodología para su estimación y avanzó en su cómputo concreto para la economía Argentina desde 1882. Con base en esta propuesta se han desarrollado a *posteriori* investigaciones sobre diversas economías en Latinoamérica (Córdoba, 2016; Dachevsky, 2011; Grinberg, 2013, 2015; Kornblihtt, 2015; Kornblihtt y Dachevsky, 2017; Rivas Castro, 2018) y otras regiones (Grinberg, 2011, 2018).

Iñigo Carrera (2007, 2017) identifica los siguientes mecanismos mediante los cuales el Estado desvía renta del suelo desde los terratenientes hacia el conjunto de la economía: (i) la sobrevaluación de la moneda nacional (o abaratamiento del dólar); (ii) los impuestos directos a la renta y/o a las exportaciones de bienes primarios (impuesto indirecto); (iii) el efecto de los mecanismos anteriores en el abaratamiento de las mercancías de exportación que se consumen en el

167 En el caso de Marx esto se relaciona directamente con el nivel de abstracción en el que expone sus desarrollos sobre la renta del suelo.

mercado interno; (iv) la regulación directa de los precios internos de mercancías primarias por parte del Estado (que puede incluir la fijación de precios y/o la intervención del Estado en la comercialización); (v) el encarecimiento interno de los medios de producción no agrarios; y (vi) la regulación del precio de arrendamiento del suelo. A los anteriores, Grinberg (2013), en su investigación sobre la apropiación de renta del suelo en Brasil, agrega dos mecanismos a través de los cuales los terratenientes pueden recuperar y/o apropiar renta: (vii) tasas de interés real subsidiadas y/o condonación de deudas; y (viii) la fijación por parte del Estado de precios subsidiados para determinadas mercancías, que opera del mismo modo, pero en sentido inverso, que el mecanismo (vi).

En esta investigación se exploraron los ocho mecanismos antes descritos, no encontrando evidencia suficiente que permita sostener la existencia en el período estudiado de un encarecimiento permanente de medios de producción agrarios importados, razón por la cual fue descartado. Para los otros siete mecanismos se presenta la metodología y las fuentes utilizadas para su cómputo. A no ser que se explicita lo contrario, la propuesta metodológica que se expone a continuación se basa en Iñigo Carrera (2007, 2017).

5.4.1. Regulación del precio de arrendamiento de la tierra

La regulación del precio de arrendamiento de la tierra supone una forma de apropiación de renta del suelo por parte de los capitales agrarios que arriendan tierra en detrimento de los terratenientes. La renta apropiada de este modo (RRA) se calculó, para los años en que se constató la existencia de mecanismos de regulación de este precio, a partir de la diferencia entre la renta del suelo estimada por el diferencial de tasa de ganancia y la estimada por el precio de arrendamiento ponderada por la superficie agropecuaria bajo arriendo:

$$(14) \quad RRA_t = (RST_t - RST_{pa_t}) * (SAA / SAT)$$

Donde:

SAA: superficie agraria bajo arrendamiento

SAT: superficie agraria total

La proporción de superficie bajo arrendamiento se obtuvo de los censos agropecuarios (DIEA, 1983, 1994, 2000, 2014; MGAP, 1963, 1973). El análisis se realizó para el período 1955-1975 dado que en esos años estuvo efectiva la regulación del mercado de arrendamientos.

5.4.2. Sobrevaluación del peso uruguayo

La sobrevaluación del peso con respecto al dólar supone que el tipo de cambio nominal (TCN) expresa un precio menor al tipo de cambio de paridad (TCP), aquel que expresa sin distorsiones la misma cantidad de valor hacia adentro que hacia fuera de la economía. En otros términos, el peso aparece encarecido y el dólar abaratado. Esta situación afecta negativamente el plusvalor que apropian aquellos que exportan mercancías, como los capitalistas agrarios, en la medida que reciben menos pesos que los que les correspondería al TCP¹⁶⁸. Para que esta situación se mantenga en el tiempo, como es el caso de un importante grupo de economías latinoamericanas durante el último siglo (Grinberg, 2013; Iñigo Carrera, 2007; Kornblihtt, 2015; Rivas Castro, 2018), tiene que existir una fuente de plusvalor que permita compensar la pérdida producida por la sobrevaluación, ya que de lo contrario estos capitales irían a la quiebra. En el caso de los capitales agrarios, esta fuente es la renta del suelo que tienen a su disposición dentro de la economía nacional.

Por el contrario, la sobrevaluación beneficia a todos aquellos que dentro de la economía compran dólares abaratados (porque precisan menos pesos), quienes se vuelven los apropiadores finales de la renta del suelo portada en las mercancías agrarias. Estos pueden ser los capitales industriales que importan mercancías más baratas (insumos o capital fijo) o compran una fuerza de trabajo abaratada por la importación de dichas mercancías; el Estado cuando existen impuestos (aranceles) a la importación de mercancías o cuando compra dólares para pagar intereses o amortizar deuda externa; los capitales extranjeros que remiten utilidades; y el capital local que coloca sus ahorros y/o consume servicios en el exterior.

Para estimar la sobrevaluación es necesario comparar la evolución del TCN de exportación en dólares, en tanto la moneda de Estados Unidos es, desde al menos la pos Segunda Guerra Mundial, aquella que de forma inmediata tiene vigencia en el mercado mundial (es *dinero mundial*), con respecto al TCP. La dificultad operativa estriba entonces en encontrar un procedimiento para estimar el TCP. Córdoba (2016) identifica dos grandes métodos, aquellos que realizan una

¹⁶⁸ Kornblihtt y Dachevsky (2011) señalan que en la literatura la tendencia a la sobrevaluación de la moneda nacional se ha abordado como el problema de la “enfermedad holandesa” pero no como un mecanismo de transferencia de renta.

estimación directa mediante técnicas estadísticas, cuyo foco es más el ajuste estadístico de la estimación que su fundamento teórico, y aquellos que simulan un tipo de cambio de equilibrio basado en fundamentos teóricos. En este último grupo está uno de los más utilizados, el método paridad de poder adquisitivo (PPA o PPP en inglés) en su versión relativa (Balassa, 1964).

La versión más difundida de la PPA relativa supone definir un año o período base en el cual el tipo de cambio está equilibrado (es decir, no está sobre ni subvaluado), para luego para luego estimar el TCP a partir de la evolución relativa de los precios de ambas economías medidos a través de algún índice (por ejemplo, el índice de precios al consumidor -IPC-). En general este es el método para estimar lo que se conoce como tipo de cambio real (TCR). Sin embargo, su principal problema es que no contempla el hecho de que los cambios en la productividad del trabajo afectan al valor de las mercancías y por ende también son un determinante del tipo de cambio de paridad (a igual cantidad de signos de valor, un aumento en la productividad del trabajo implica un abaratamiento de las mercancías). La alternativa sugerida es introducir en la estimación un índice de productividad del trabajo para ambas economías (Córdoba, 2016; Iñigo Carrera, 2007, 2017; Kornblihtt y Dachevsky, 2011)¹⁶⁹, según se presenta en la ecuación (15).

$$(15) \quad TCP_t = TCNa_b * \frac{\frac{IPCA_t}{IPCEUA_t}}{\frac{IPCA_b}{IPCEUA_b}} * \frac{\frac{IPTEUA_t}{IPTA_t}}{\frac{IPTEUA_b}{IPTA_b}}$$

Donde:

TCNa_b: tipo de cambio nominal exportaciones agrarias en el año base

IPCA: índice precios consumidor país referencia

IPCEUA: índice precios consumidor en Estados Unidos

IPTA: índice productividad del trabajo país referencia

IPTEUA: índice productividad del trabajo Estados Unidos

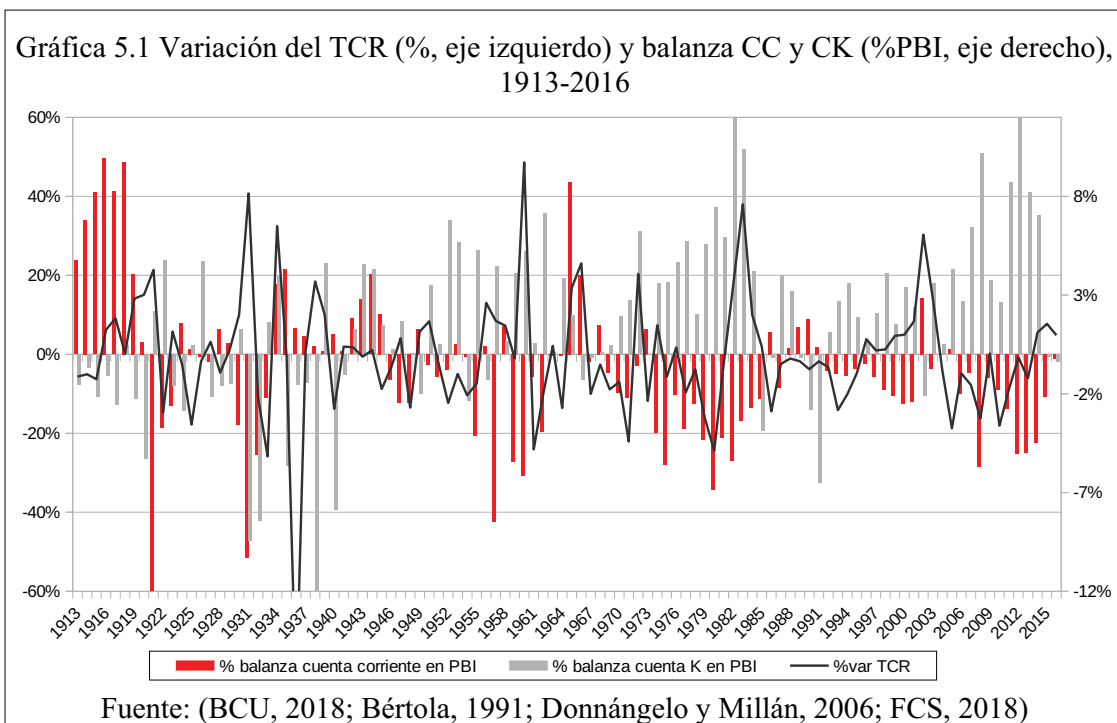
169 Dada una situación donde los precios de las mercancías se mantienen incambiables, si la productividad del trabajo en uno de los dos países crece más rápidamente esto significa que la moneda del país rezagado pierde relativamente su capacidad de representar valor respecto al segundo. Por el contrario, si ambas productividades crecen a la misma tasa pero en uno de los países los precios evolucionan más rápidamente, esto significa que en el país con mayor *inflación* se ha emitido una mayor cantidad de moneda de modo tal que ésta pierde capacidad de representar valor (porque la misma masa de valor se representa en una mayor cantidad de signos monetarios), y por ende el TCP debería ser más elevado que el TCN (Córdoba, 2016)(Córdoba, 2016).

Dada la fórmula anterior, una de sus mayores complejidades es establecer el período base¹⁷⁰ a partir del cual estimar la evolución del TCP. En la literatura se sugiere escoger un período caracterizado por la relativa estabilidad del TCN y de la balanza de pagos, es decir, sin grandes *booms* de exportación, ni desbalance de la cuenta corriente, ni grandes flujos de capital extranjero, etc. Iñigo Carrera (2017) por su parte señala que antes es necesario identificar la existencia de posibles flujos de plusvalor que permitan sostener la moneda sobre o subvaluada. Por ejemplo, renta del suelo o flujos de deuda externa que permiten sostener un TCN sobrevaluado para las mercancías agrarias, o por el contrario el plusvalor que surge del pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor que permite sostener una moneda subvaluada.

Para el caso de Uruguay, la Gráfica 5.1 presenta la evolución real del tipo de cambio con respecto al dólar (deflactados por el IPC de ambos países), y de las balanzas de cuenta corriente y de capital en el PBI. Queda en evidencia que el TCR sigue ciclos de apreciación y depreciación recurrentes estrechamente relacionados con los ciclos de superávit (déficit) de ambas balanzas. Esta inestabilidad dificulta la identificación de un período de paridad del peso con respecto al dólar.

Los ciclos del tipo de cambio en el largo plazo, que se analizarán en mayor detalle en el apartado donde se expongan los resultados, ofrecen dos alternativas posibles para definir el período base. Una es tomar un promedio de los años inmediatamente posteriores a las grandes devaluaciones de los últimos 60 años (1960, 1967, 1973, 1982-1983 y 2002-2003), en la medida que estas lo que hacen es cerrar un ciclo de sobrevaluación y tendencialmente restaurar el tipo de cambio de paridad. El problema es que en general los años posteriores a estas devaluaciones evidencian escenarios económicos de muy poca estabilidad (1960-1973), o ligados a nuevos ciclos de sobrevaluación (pos 2002). En concreto se resolvió cotejar dos escenarios, utilizando 1983-1986 y 2003-2006 como períodos base de referencia de paridad por ser períodos de estabilización del tipo de cambio pos devaluación.

170 En las estimaciones empíricas, Iñigo Carrera (2007) identifica al período 1959-1972 como base para la paridad cambiaria en Argentina, Kornblihtt (2015) el período 1967-1975 para Venezuela, y Grinberg (2013) el período 1968-1988 para Brasil.

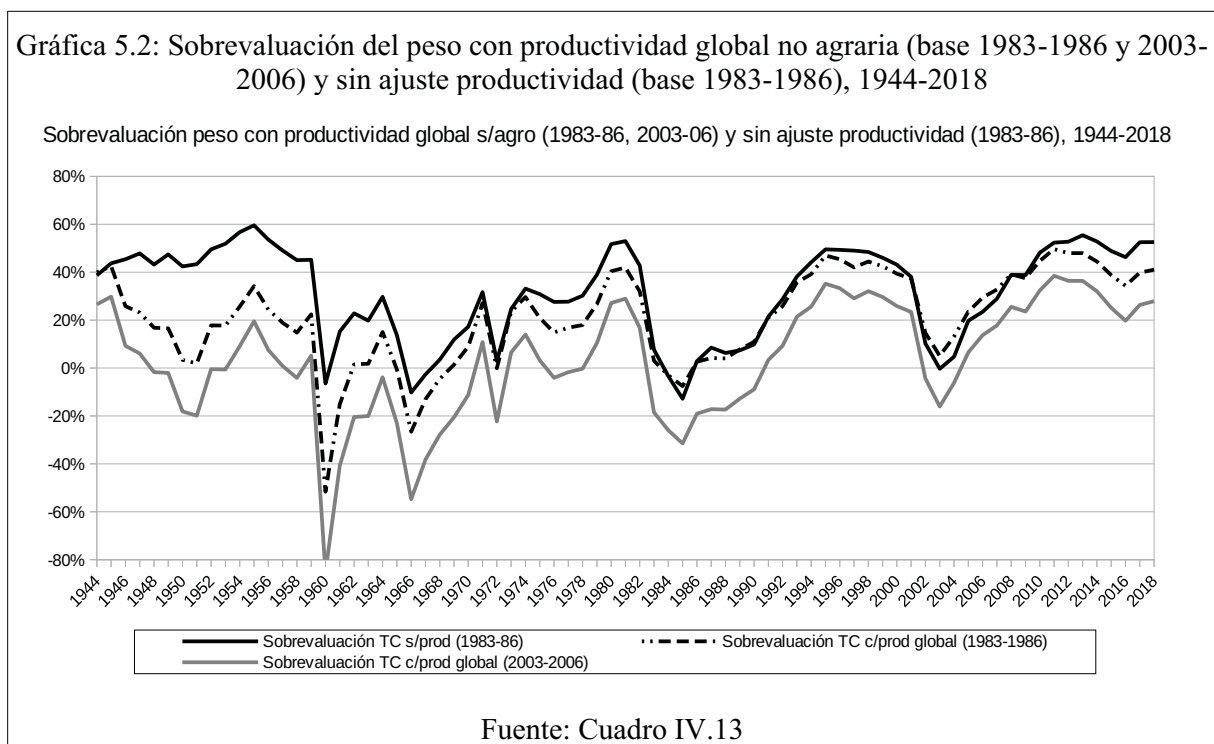


Por su parte los índices de precios y de productividad del trabajo buscan reflejar la capacidad que tiene cada moneda nacional de representar valor. El IPC en general es un índice que refleja de buen modo la capacidad de cada moneda de representar valor, ya que sigue la evolución de una canasta de bienes de la economía en el tiempo e incluye un componente de bienes no transables cuyo precio no está afectado de forma inmediata por el valor del tipo de cambio y, por ende, de posibles efectos de abaratamiento del dólar. Dado lo anterior se utilizaron las series de IPC de Estados Unidos (BLS, 2018a; Minneapolis Fed, 2017) y Uruguay (FCS, 2018; INE, 2018) elaboradas por los organismos de estadística gubernamentales.

En el caso de la productividad del trabajo lo ideal sería tener un indicador que refleje de forma inmediata la productividad nacional de ambos países, aislando los efectos en esta de las mercancías importadas. La información disponible para Uruguay permite construir series históricas parciales para la industria manufacturera, ya que actualmente la serie de ocupados está incompleta para todo el período bajo estudio. Ante esta situación, se optó por utilizar la productividad global de la economía, depurada del sector agrario de forma de aislar al sector directamente afectado por la sobrevaluación. El detalle de la estimación de la productividad global y agraria se presenta en el apartado 5.7.

La sobre(sub) valuación de la moneda se estimó comparando la evolución del TCP con el tipo de cambio de las exportaciones agrarias (TCNa) obtenido de García Repetto (2014) para 1936-1959, de Maubrigades (FCS, 2018) de 1960 a 2003 y del INE (2018) de 2004 en adelante. En la Gráfica 5.2 se presenta la estimación comparada para los dos períodos base con productividad global no agraria, y la estimación sin ajuste por productividad.

Con base en el análisis anterior es posible definir los criterios para la estimación de la sobrevaluación del peso. Los dos períodos base muestran la misma evolución tendencial, aunque con cambios de magnitud según qué período base se utilice. Dado lo anterior, se optó trabajar con el período 1983-1986 como base para estimar el TCP, en tanto durante el período 2003-2006 el TCN arroja períodos con prolongadas subvaluaciones¹⁷¹. Asimismo, y aunque no sea el criterio definitorio, es interesante señalar que la sobrevaluación aquí estimada se aproxima a lo señalado por otras investigaciones nacionales que ubican en 1961 el año de paridad (DINACOSE, 1976; IECON, 1969, p. 358) o en febrero-marzo de 1972 (Alonso, Pérez Arrarte, y Pereyra, 1983).



171 En particular habría que explicar la subvaluación durante la década del 60, identificando qué fuente de plusvalor pudo financiar semejante transferencia hacia el sector agrario, siendo que no hubo ni una caída significativa del poder de compra de los salarios ni flujos crecientes de capital extranjero (ver apartados 8.1.1 y 8.2).

La renta apropiada vía sobrevaluación de la moneda (RSM) se calculó como el monto de las exportaciones agrarias en moneda nacional (EA\$_t) por el diferencial entre el tipo de cambio vigente y el de paridad:

$$(16) \quad RSM_t = EA\$_t * (1 - TCNa_t / TCP_t)$$

Si el signo es negativo significa que por subvaluación de la moneda los terratenientes apropian renta adicional. La serie de exportaciones agrarias (EA\$) se construyó a partir de series parciales en dólares corrientes para diferentes períodos: 1955-1965 (CIDE, 1967), 1966-1989 (FCS, 2018), 1990-1995 y 2004-2014 (OPYPA, VV.AA.), y 1996-2003 (CEPAL, 2018). La serie se convirtió a pesos corrientes por el TCNa.

5.4.3. Política impositiva

Son dos las formas posibles de apropiar renta del suelo mediante instrumentos tributarios: los impuestos a las exportaciones agrarias (primarias o industrializadas), que operan como un impuesto indirecto que paga el capital agrario pero cuya fuente está en la renta del suelo; y los impuestos directos a la propiedad del suelo.

En el caso de los primeros, estos operan del mismo modo que la sobrevaluación del peso, aunque de forma explícita: implican una apropiación directa del plusvalor portado en las mercancías agrarias. Sin embargo, los capitales que sufren esta *expropiación* no quiebran, ya que cuentan con renta del suelo para compensar la pérdida de plusvalor. La principal diferencia con la sobrevaluación de la moneda es que, en este caso, la renta del suelo es apropiada directamente por el Estado, que luego la utiliza para sus gastos generales (infraestructura, reproducir la fuerza de trabajo) y/o para subsidiar directamente otros capitales. En este carácter reside a su vez la dificultad para su implementación, en la medida que se trata de una *expropiación diferencial*, puesto que en general se aplica bajo la forma de impuestos específicos a las exportaciones, y no para el conjunto de los capitales, *violando* la igualdad de trato que exigen los capitales por parte del Estado.

En Uruguay, este tipo de impuesto se introdujo con la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria de 1959¹⁷², luego de lo cual sufrió diversas modificaciones que se enumeran a continuación.

172 La LRCM estableció el rango del impuesto, que luego sería ajustado por el Poder Ejecutivo mediante decretos que ajustan las tasas si el valor de producción se modifica más de 5 %. En su primera versión el rango de las detracciones

Inicialmente se implementó mediante detracciones al FOB exportado de cada mercancía, de ahí que sean conocidos como *detracciones*. El régimen es modificado en 1968 cuando se aprueba el Impuesto a la Producción Mínima Exigible de las Explotaciones Agropecuarias (IMPROME) que busca basar la recaudación agropecuaria en la capacidad productiva de cada establecimiento para estimular el incremento de la productividad a partir de impuestos progresivos. Se reduce la tasa de detracciones para la carne bovina a un máximo de 25 %, se mantienen los valores para los cueros y se las elimina para las lanas, estableciendo en su lugar *retenciones* a las exportaciones con monto fijo de entre 1,5 % y 4 % según su grado de elaboración. Se conocen como retenciones porque el comprador final o el exportador debe retener su monto (operan como un pago por adelantado, mientras que las detracciones se aplican al concretarse la exportación). Desde 1970 tanto detracciones como retenciones ofician de pagos adelantados del IMPROME, de modo que durante la década de 1970 lo recaudado por su concepto se compute como detracciones en sí o como IMPROME.

En 1979 se elimina el IMPROME y se aprueba el IMAGRO, Impuesto a las Actividades Agropecuarias, como sustituto que busca gravar la renta neta (Picerno, 1993) (el IMPROME que se recauda entre 1980 y 1983 corresponde a ejercicios posteriores). A fines de 1982 (decreto Ley N° 15.360) se modifica el régimen detracciones facultando al Poder Ejecutivo a establecer detracciones de hasta 15 % del valor bruto de las exportaciones “*consideradas tradicionales*”, al tiempo que se suspende la aplicación del IMAGRO que en 1984 es derogado. Finalmente, en mayo de 2004, la Ley 17.780 deroga la facultad del Poder Ejecutivo de establecer detracciones a las exportaciones, con excepción de los cueros sin procesar. Desde esa fecha en adelante solo se recaudan por ese rubro.

Dado que la renta del suelo apropiada mediante impuestos representa un ingreso fiscal para el Estado, la misma se obtuvo de las estadísticas tributarias. Se relevaron documentos oficiales (CIDE, 1967; OPP, 1977) e informes estadísticos anuales (OPYPA, VV.AA.; SEPLACODI, s/f), así como la serie de largo plazo elaborada por García Repetto¹⁷³, la que, finalmente, fue utilizada.

En el caso de los impuestos directos sobre la renta de suelo, el Estado captura sin mediaciones una porción de la renta del suelo que primariamente apropiaron los dueños del suelo. Se trata de un

fue de entre 25 % y 50 % para lanas sucias, y de entre 5 % y 50 % para lanas lavadas, semilavadas y otros derivados, semillas de trigo y oleaginosas, carne bovina de cualquier tipo, y cueros bovinos y ovinos secos y salados. En 1962 y 1964 dicho rango es modificado con nuevas leyes (13.048 y 13.319) que ampliaron el rango de 0,01 % a 50 % para todos los productos menos la lana y sus derivados.

173 El autor cedió gentilmente la serie completa desagregada publicada en la base de datos del IECON (2018).

mecanismo menos eficiente que las detracciones, puesto que supone establecer una maquinaria burocrática para el cobro, mientras que los primeros se cobran a todas las mercancías que cruzan la frontera, lo que facilita enormemente la efectivización del cobro (con excepción del contrabando).

Es importante distinguir este tipo de impuesto, de los impuestos genéricos que los Estados recaudan por la posesión y/o transferencia de patrimonio, y que financian los “gastos generales” del Estado a partir de la contribución “igualitaria” de todos los agentes económicos. Por el contrario, la existencia de un (sobre)gravamen específico sobre la renta agraria exige la existencia de impuestos específicos y/o de sobre tasas sobre el suelo agrario con respecto al suelo urbano. Asimismo, debe verificarse que el mentado impuesto no esté computado en la contabilidad nacional sectorial, ya que de lo contrario se estaría realizando un cómputo doble.

En el caso de Uruguay, varios impuestos gravan de forma directa la propiedad del suelo agrario. El IMPROME antes analizado fue el intento más deliberado de apropiar renta de este modo. Sin embargo, su recaudación se operativizó en parte mediante las detracciones, al tiempo que su corta vigencia (1969-1980) da cuenta de su escasa efectividad en el largo plazo. A este se le suma el impuesto a los arrendamientos rurales, vigente entre 1967 y 1979, cuya finalidad fue desestimular el arrendamiento de largas extensiones de tierras consideradas en su época, entre otros por la CIDE, como una traba al desarrollo de las fuerzas productivas. Como su nombre indica, solo pagaban este impuestos los propietarios del suelo que lo daban en arriendo. La recaudación de estos dos impuestos se recogió de diversas fuentes (García Repetto, 2014; SEPLACODI, s/f; Stolicz, 1979).

También gravan la propiedad del suelo tributos como la contribución inmobiliaria rural, que se cobra desde el siglo XIX; el impuesto al patrimonio rural, vigente entre 1969 y 2001 y desde 2013; y el impuesto de primaria, vigente entre 1966 y 1996¹⁷⁴. Sin embargo, en el período bajo estudio se trató de tributos generales que también gravaron la propiedad urbana (de tierra y capital), de forma que no corresponde incorporarlos al cómputo. Es más, entre fines de la década de 1990 y 2006, los propietarios rurales fueron beneficiados con la exoneración de estos impuestos y de los aportes patronales.

Por último, hay que agregar los subsidios y la devolución de impuestos por concepto de exportaciones promovidas. De 1974 a 1982 rigió un sistema de reintegro a las exportaciones “no

¹⁷⁴ En 1997 fue derogado para el sector agrario, volviendo a entrar en vigencia en 2015.

tradicionales”, que operó como un subsidio directo a la producción de determinadas mercancías, mientras que en 1983 los reintegros se sustituyeron por la devolución de impuestos dadas las normativas del GATT (Picerno, 1993). Las fuentes para su estimación se obtuvieron de Picerno (1993) entre 1974 y 1988 y de los anuarios de OPYPA (VV.AA.) de 1989 a 2014.

De este modo, la renta del suelo apropiada mediante la política impositiva (RPI) se calculó sumando aquellos que gravan las exportaciones agrarias (IEA) y los directos específicos (IDE) y sustrayendo los reintegros y la devolución de impuestos a las exportaciones promovidas.

5.4.4. Abaratamiento de las mercancías agrarias de consumo interno

En tanto la sobrevaluación del peso y las detracciones reducen el precio de exportación de las mercancías agrarias, este efecto también se traslada al mercado interno dada la competencia entre los capitalistas agrarios por colocar la producción en este mercado. De este modo, para todas aquellas mercancías agrarias que se realizan en el mercado mundial y en el mercado interno es necesario estimar este efecto como un nuevo mecanismo de apropiación de renta del suelo, en tanto el plusvalor que pierden los capitales agrarios también se compensa con renta. Los beneficiarios inmediatos de esta reducción pueden ser otros capitalistas que compran estas mercancías abaratas para su procesamiento industrial, o los propios obreros que consumen bienes abaratas. Sin embargo, en este último caso la propia competencia entre los obreros por vender su fuerza de trabajo traslada esta reducción al salario, y por ende los beneficiarios finales de la renta del suelo son los capitales que compran fuerza de trabajo abarata.

Para el cálculo de la renta del suelo apropiada por el abaratamiento interno de las mercancías agrarias (RAM) se estimó el valor del consumo interno de cada mercancía ($CA\$_t$) y se lo multiplicó por el efecto en el precio de los impuestos a las exportaciones agrarias ($IEA_t/EA\$_t$) y de la sobrevaluación del peso ($1 - TCN_t/TCP_t$), según se presenta en la siguiente ecuación:

$$(17) \quad RAM_t = CA\$_t * IEA_t / EA\$_t + CA\$_t * (1 - TCN_t / TCP_t)$$

Para el período estudiado se identificaron seis mercancías que cumplen esta condición: carne vacuna, lana, carne ovina, derivados lácteos, arroz y trigo. Las series de consumo interno y precios se obtuvieron de diversas fuentes que se resumen en el Cuadro 5.5. Desde 1979 se asumió que el

precio de exportación estaba vigente de forma inmediata en el mercado interno, mientras que entre 1955 y 1978 se relevaron los precios de venta para consumo doméstico para la carne vacuna (ver apartado 5.4.5). Para todas las mercancías mencionadas se estimó el efecto abaratamiento provocado por la sobrevaluación del peso. Solo para la carne vacuna y la lana se estimó el efecto provocado por los impuestos a las exportaciones, dado que estas rigieron fundamentalmente para estas mercancías y para los cueros.

La estimación para la carne vacuna cubre todo el período estudiado, mientras que para la carne ovina comienza en 1960 pues no existe información para años anteriores. En el caso de la lana solo se obtuvieron series de consumo interno de 1955 a 1979 (CIDE, 1967; Stolowicz, 1979), de forma que no se estimó el período 1980-2014. En el caso del trigo se descartó del análisis la década de 1950, pues rigió una política de precios subsidiados con fondos provenientes del Fondo de Diferencias Cambiarias (Bertino et al., 2006); y las décadas del 60 al 80 ya que no se obtuvieron series fiables de consumo interno. De esta forma la serie comienza en 1997. En el caso del arroz las estimaciones comienzan en 1974, cuando se consolida la corriente exportadora de esta mercancía. En el caso de los derivados lácteos la estimación comienza en 1980 para la leche en polvo, los quesos y la manteca, y en 1994 para la leche UHT (ultrapasteurizada).

Asimismo, no se estimó el efecto del abaratamiento interno en dos importantes mercancías de exportación en el período estudiado: cueros y cebada. En el caso del cuero no se obtuvieron series confiables de largo plazo de consumo interno de mercancías industriales elaboradas con estas materias primas. De todos modos su destino predominante es la exportación. Para la cebada cervecera tampoco se obtuvieron series de consumo interno de largo plazo, a lo que se suma que es frecuente la importación de grano para su procesamiento industrial (*malteado*) y su posterior exportación.

Cuadro 5.5: Fuentes volumen consumo interno y precio mercancías agrarias

Mercancía	Volumen consumo interno	Precios
Carne vacuna	1955-59 ¹ : Moraes (2008); 1960-96 ² : FCS (2018); 1997-04 ³ : FCS (2018); 2004-14 ¹ : INAC (2017).	1955-60: Barbato (1977); 1961-1978: Pérez Arrarte y Secco García (1982) ; 1979-14: FCS (2018).
Lana	1955-64 ² : CIDE (1967); 1965-79: Stolowicz ² (1979).	
Carne ovina	1955-59: sin datos; 1960-67: OPYPA (1970); 1968-76 y 1988-04 ⁴ : DIEA (2017) y OPYPA (1970); 1977-87 ² : Pérez Arrarte (1993); 2004-14 ¹ : INAC (2017).	1960-69: OPYPA (1970); 1972-81: DIEA (2017); 1982-14: FCS (2018); 1970-71: valor exportaciones sobre el precio vigente en 1969.

Arroz	1974-2000 ¹ : INE (1996); 2001-2014 ² ACA (2017).	1974-94: DIEA (2017); 1995-14: FCS (2018).
Lácteos	1980-97 ³ : DIEA (2017, 2018); 1998-14 ² : DIEA (2017, 2018); para para quesos y manteca desde 2007: INALE (2017).	1980-14: DIEA (2017 y 2018).
Trigo	1997-14 ² : OPYPA (OPYPA, 1997-2017)	1997-14: FCS (2018).
Notas: (1) kg(lt) per cápita multiplicado por la población total (MOxLAD, 2018); (2) volumen total ; (3) diferencia entre producción total y volumen exportado; (4) la serie de faena total en toneladas en pie se convirtió a peso carcasa dado un rendimiento ovino promedio de 40 % y a esta se le sustrajo el volumen exportado.		

5.4.5. Regulación de los precios internos de mercancías agrarias por el Estado

La regulación directa de los precios internos por el Estado opera sea por la fijación de precios por debajo(encima) de su precio de producción en el mercado mundial, por el establecimiento de cuotas de exportación o por la compra directa por el Estado a menores(mayores) precios. Este mecanismo afecta tanto si las mercancías se exportan, por ejemplo, cuando el Estado controla el comercio exterior comprando a menor(mayor) precio interno del precio de exportación, como si se consumen internamente. Al igual que en los otros casos esta intervención del Estado afecta la tasa de ganancia del capital agrario. Cuando el precio es mayor que el precio de producción del mercado mundial supone una transferencia de plusvalor a favor de los capitales agrarios que en la competencia termina en manos de los terratenientes. Por el contrario, cuando la acción del Estado reduce el precio interno con respecto a su precio de exportación, los capitales agrarios pierden plusvalor que compensan con renta del suelo. De este modo, este mecanismo puede operar tanto como un mecanismo de apropiación como de recuperación de renta (e incluso como una transferencia neta positiva a favor de los terratenientes), tal como señala Grinberg (2013). El cálculo de la renta suelo apropiada(recuperada) por regulación de precios (RRPi) surge de estimar tanto el efecto de la fijación de precios en las mercancías exportadas como en las de consumo interno como:

$$(18) \quad RRPi_t = EA\$_t * (PE\$_t - PIS_t) / PE\$_t + CA\$_t * (PE\$_t - PIS_t) / PIS_t$$

Donde:

EA\$: valor de las exportaciones en cada año

CA\$: valor del consumo interno en moneda nacional en cada año

PE\$: precio de exportación en moneda nacional en cada año

PIS: precio interno en cada año

En el período bajo estudio se identificaron tres mercancías relevantes reguladas directamente por el Estado: los cultivos agrícolas que obtuvieron *precios sostén* hasta 1958 con los cuales el Estado fomentaba su producción (se espera una transferencia hacia la rama agraria); la carne vacuna cuyo precio estuvo intervenido por el Estado hasta 1978 (bajo distintos regímenes)¹⁷⁵; y la leche fluida para consumo interno cuyo precio al productor estuvo regulado hasta 2007 (la llamada *leche cuota*). No fue posible incluir en el monto neto, por falta de información precisa, las transferencias hacia el sector agrario mediante la fijación de precios subsidiados para la producción interna de uva para vino, caña de azúcar y remolacha azucarera (CIDE, 1967), ni los subsidios a los fertilizantes financiado con lo recaudado por las detracciones, relevantes hasta 1972-1973 (Barbato, 1981).

Las transferencias hacia los cultivos agrícolas vía precios sostén se tomaron directamente de la liquidación del Fondo de Diferencias Cambiarias (Bertino et al., 2006). En el caso del precio de la carne vacuna, de 1955 a 1971 cuando el Estado intervino el mercado a través del Frigonal, se estimó el monto con base en el trabajo de Barbato (1981), que sistematiza la relación entre el precio del ganado en pie pagado por el Estado y el precio en el mercado de haciendas, aplicando la ecuación (18). Como su estudio empieza en 1956 se imputó el mismo efecto porcentual en 1955. De 1972 a 1978, cuando prácticamente toda la cadena cárnica estuvo intervenida por el Estado, se tomó la estimación realizada por Picerno (1993), quién calcula el efecto neto de la regulación de precios en toda la rama agraria (carne y granos). Por más que la intervención del Estado en la cadena cárnica se derogó en 1978, el Estado siguió operando en el mercado de los granos, cuyo efecto también se relevó en el trabajo de Picerno. De 1983 en adelante el Estado prácticamente dejó de intervenir directamente en los mercados agrarios, con excepción de la fijación de precios subsidiados (*leche cuota*) para garantizar el abasto de leche fluida. La misma se estimó multiplicando el consumo anual de leche fluida por el diferencial de precio entre la *leche cuota* y el precio no regulada pagado por la industria (DIEA, 2017).

5.4.6. Política crediticia

175 Entre 1928 y 1978 el Estado intervino directamente en el mercado de la carne vacuna a través del Frigonal, creado en 1928 para garantizar el abasto del mercado interno y competir con los frigoríficos extranjeros. Hasta 1969 el Frigonal tuvo el monopolio del abasto que se volcaba al Mercado Nacional de Haciendas. Entre 1972 y 1977 el Estado intervino prácticamente toda la industria frigorífica, regulando por decreto los precios que como tendencia evolucionaron por debajo de su referencia internacional. Barbato (1981) señala que entre 1967 y 1975 la política de precios tendió a favorecer a la industria en detrimento de los ganaderos.

El último mecanismo de apropiación de renta analizado fue la política crediticia (RPC), un mecanismo que permite a los terratenientes recuperar/apropiar renta del suelo tanto por la existencia de tasas de interés real negativas como por la condonación de deudas. Cuando la banca pública otorga préstamos con una tasa de interés que evoluciona por debajo de la inflación, se produce una transferencia de plusvalor hacia el sector agropecuario que termina siendo apropiada por los dueños del suelo. Lo mismo sucede cuando se condonan las deudas del sector, en la medida que deja de pagar una porción de los préstamos recibidos y los intereses que estos generan. Para que este mecanismo se efectivice es necesaria la existencia de créditos promocionales para la rama agraria, con condiciones más favorables que para el resto de los capitales, de forma tal que la competencia entre los capitales por esta fuente extra de ganancia termine siendo apropiada por los terratenientes (Grinberg, 2013).

Con base en la información disponible se analizó la evolución de la tasa de interés activa real del sector público, que incluye los préstamos otorgados por el Banco República (BROU) y el Instituto Plan Agropecuario (IPA)¹⁷⁶, y del conjunto de la banca privada. Se comparó la tasa de interés de los préstamos al sector agropecuario con respecto al conjunto de la economía de modo de identificar la existencia de créditos promocionales. Las tasas de interés activa agraria y total se obtuvieron de 1955 a 1979 de Martínez Bengoechea (1982), de 1980 a 2014 la total de la base de datos del Banco Mundial (2019a) y de 1999 a 2014 la agraria del BCU (2019). De 1980 y 1998 no se obtuvieron series desagregadas por sector de actividad.

Por otro lado, se computó la evolución del endeudamiento bancario absoluto por sector institucional y su proporción en el PBI sectorial de modo de identificar períodos de condonación/refinanciación de deudas. Esto porque los ciclos de des-endeudamiento pueden incluir, además del pago de las deudas, la refinanciación y/o condonación parcial de las deudas lo que supone una transferencia neta positiva del sistema bancario al sector agrario.

El stock de deuda agropecuaria en dólares con la banca pública y privada se obtuvo de Martínez Bengoechea (1982) de 1955 a 1979 en pesos (la serie se convirtió a dólares con el tipo de cambio libre financiero); de 1980 a 1989 de IICA-MGAP (1992), de 1990 a 2002 de Nava (2003) y de 2003 a 2014 del BCU (2019). Con base en estas fuentes se elaboró una serie de intereses pagos por la

¹⁷⁶ Organismo creado en 1957 orientado a fomentar, entre otros aspectos, la implantación de pasturas permanentes para mejorar la base nutricional ganadera y así elevar su productividad. Otorgó préstamos con financiamiento del Banco Mundial (seis préstamos por un total de 100 millones de dólares), del gobierno central, la banca privada y de los propios productores. La operativa financiera estaba en manos del BROU y la técnica en manos del IPA. Otorgó préstamos con plazos de 5 a 10 años, con tasas de interés nominal de 8 % (Barbato, 1981).

rama agraria. De 1955 a 1979 se utilizaron las estimaciones de Martínez Bengoechea, mientras que de 1980 a 2014 se multiplicó el stock de deuda por la tasa de interés promedio de los últimos cinco años, asumiendo que solo se pagaron el 70 % de los intereses generados.

El monto recuperado mediante la condonación y/o refinanciación de deudas se buscó en las políticas específicas aprobadas a tal fin. En 1985 la ley de refinanciación de deudas (Ley 15.786) de 1985 estableció un ajuste de las deudas e intereses generados entre mediados de la década del setenta y 1982 entre otros para el sector agropecuario (IICA y MGAP, 1992). La medida incluyó la deuda con los organismos públicos (BROU, IPA) y con la banca privada, que tenía el mayor stock de deuda (66 % en 1982), sin embargo no fue posible discriminar la magnitud precisa que benefició al sector agrario.

Por su parte, entre 2003 y 2005 el BROU, principal acreedor de ese período, aprobó, en enero de 2003, una refinanciación generalizada de las deudas por debajo de los 350.000 dólares y, en 2005, ya con el Frente Amplio en el gobierno, aprobó beneficios para pequeños y medianos productores agropecuarios que incluyeron la supresión de intereses impagos desde 1999 y quitas de hasta un 50 % de la deuda. En su conjunto, estas medidas supusieron para el banco una pérdida total de al menos 200 millones de dólares (La Red 21, 2003, 2007), las que se computaron como una transferencia directa al sector agrario.

Para los años con tasas de interés real negativa, la renta apropiada de este modo se calculó multiplicando el stock bruto de deuda agropecuaria por la tasa de interés, salvo para 1980 y 1986 que por falta de información se tomó la estimación de Picerno (1993). Por su parte, la renta apropiada por condonación de deudas se estimó prorrateando la condonación total en el período en que la misma fue generada según la evolución relativa del flujo de deuda.

5.5. Precio y valor de la fuerza de trabajo

Una de las hipótesis de esta investigación es que los ciclos de la renta del suelo se correlacionan positivamente con la evolución de los salarios. En otras palabras, que cuando la renta del suelo se expande se asiste al incremento del poder de compra de los salarios y de la masa salarial en su conjunto (porque además de los salarios aumenta la cantidad de ocupados), mientras que cuando la renta se retrae sucede lo contrario. Con mayor rigor, se sostiene que ante ausencia de la renta del suelo como fuente de plusvalor extraordinaria, los capitales en Uruguay recurren al abaratamiento del salario como forma de compensar la disminución de la renta.

Para aportar evidencia sobre lo anterior se sistematizaron las series de masa salarial, obtenidas para estimar la tasa de ganancia de la economía a partir de diversas fuentes. Su evolución en el tiempo en moneda constante se estimó con dos indicadores diferentes: el salario real unitario (SRU) y el costo laboral real unitario (CLU). El primero, de uso generalizado en la literatura, representa los costos que enfrenta el trabajador con su salario, para lo cual se deflacta el salario por el índice de precios de una canasta de consumo, reflejada en el IPC. Por su parte, el CLU representa en términos reales el costo que tiene la compra de fuerza de trabajo para el capital, no para el trabajador, y se obtiene de deflactar la masa salarial por un índice de precios promedio de la economía (Graña y Kennedy, 2008).

El SRU se calculó a partir de la masa salarial estimada para el conjunto de la economía y para la rama agraria (ver secciones específicas), deflactada por el IPC (INE, 2018) y dividida por la cantidad de asalariados. El número de asalariados de la economía entre 1955 y 1981 se obtuvo con los datos puntuales de los Censos de Población y Vivienda para 1963 y 1975 (Heguaburu, 1978), y de 1982 en adelante se utilizó la serie suministrada por el banco de datos de la FCS (2018) obtenida a partir de la ECH. Es importante señalar que esta estimación de salario real, difiere del índice de salario real (ISR) oficial estimado por el INE, que resulta de deflactar por el IPC el índice medio de salarios (IMS), también estimado por el INE. Por su parte, el CLU resulta de deflactar la masa salarial por el IPPBI, dividido por la cantidad de asalariados.

A los efectos de identificar tendencias en el precio de la fuerza de trabajo, se comparó la evolución del CLU con la productividad por asalariado, medida como VAN por asalariado, para el total de la economía y para la rama agraria. Este análisis permitió aproximarse a la magnitud de plusvalor

apropiada por el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Se siguió el procedimiento utilizado por Kennedy (2014) en Argentina, que compara la evolución de la masa salarial contra una evolución hipotética si el costo laboral hubiera mantenido su relación con la productividad del trabajo en Uruguay del período 1955-1971.

Finalmente, se comparó el nivel salarial en Uruguay con respecto al de Estados Unidos y su relación con la productividad del trabajo relativa entre ambos países. El salario se convirtió a paridad de poder adquisitivo (PPA) utilizando el tipo de cambio de PPA¹⁷⁷ para consumo privado de Uruguay estimado por el Banco Mundial (2019b) de 1990 a 2014, y extrapolado hacia atrás por el Penn World Table 9.0 (Feenstra et al., 2015). El salario promedio en EUA se obtuvo de la base de datos de la Reserva Federal de EUA (FRED, 2019) y de la OCDE (2019). La comparación de las productividades del trabajo por obrero, cuya estimación se presenta en el apartado 5.7, se realizó con el tipo de cambio de paridad (TCP) y con el efecto que produce la sobrevaluación de la moneda nacional.

177 Un análisis de los alcances y limitaciones del PPA para la comparación internacional se puede consultar en Kozlowsky (2015).

5.6. Capital extranjero y reservas

De forma de identificar los flujos de capital hacia o desde el Uruguay, se estimó el flujo neto de capital bajo la forma de endeudamiento externo e IED, dos de las partidas que estima la balanza de pagos. El endeudamiento externo comprende el capital prestado a interés¹⁷⁸ por no residentes a residentes en Uruguay, tanto públicos como privados. En el caso de la deuda externa pública esta incluye principalmente empréstitos externos con organismos multilaterales, bancos privados y gobiernos, así como la emisión de bonos del tesoro (a cargo del BCU y del Ministerio de Economía y Finanzas fundamentalmente). Por su parte, la deuda externa privada aquí computada incluye solamente el endeudamiento de la banca privada, compuesta entre otras partidas por depósitos de no residentes, emisión de bonos y préstamos internacionales. Por falta de datos para la totalidad del período no se incluyó la deuda externa privada de agentes privados no financieros.

El computo de la deuda externa pública se realizó con base en las series de stock elaboradas para la balanza de pagos sistematizados en IECON (2018) (1955-1998), BCU (2018) (1999-2014) y Donnángelo y Millán (2006) (1958-1960, 1963-1966). La serie de intereses de la deuda pública se obtuvo con la serie del IECON (2018) para 1955-2005 y con datos de los boletines de la Contaduría General de la Nación (CGN, 2019) de 2006 a 2014. Los intereses de la deuda externa pública se obtuvieron a partir del ratio deuda externa pública/deuda pública total. En el caso de la deuda externa y los intereses pagos por la banca privada, las series se obtuvieron de Donnángelo y Millán (2006) para 1955-2003 y del BCU (2018) de 2004 a 2014. Con estos datos, el flujo neto de endeudamiento (público, privado y total) se obtuvo como la diferencia interanual del stock bruto de deuda menos los intereses pagados. Asimismo, con el agregado del flujo neto anual de deuda, se estimó el stock de deuda externa neto de intereses. Es importante aclarar que el stock de deuda externa neto de intereses, es diferente de lo que la balanza de pagos denomina *deuda externa neta*, que surge de la relación entre la deuda bruta y los activos del país en el exterior. Finalmente, se midió el peso de la deuda externa neta de intereses en el PBI y en el plusvalor total convirtiendo las series en dólares corrientes a pesos utilizando el TCP.

178 Esta partida incluye al *capital que devenga interés* (Marx, 1981, Capítulo 21), que comprende a la porción de plusvalor prestada a otros capitales para su valorización a cambio de intereses, y lo que el propio Marx denominó como *capital ficticio*. Este no se origina en plusvalor producido previamente, sino que está constituido por títulos de propiedad de diversos activos cuya variación de precios adquiere una dinámica propia desvinculada del proceso de producción de plusvalor. Como los títulos de propiedad no generan valor, puesto que no son capital, su remuneración proviene de parte del plusvalor generado por los capitales productivos. Un caso típico de capital ficticio es la emisión de deuda pública por los Estados (Marx, 1981, pp. 601–602).

En el caso de la IED, los manuales de la balanza de pagos la definen como las inversiones de un no residente que ejerce “un grado significativo de influencia” en la gestión de una empresa de otra economía (más de 10 % de los votos) (BCU, 2017, p. 31). Estas partidas computan las inversiones en activos fijos como el capital productivo de las empresas, la propiedad inmobiliaria (viviendas y tierras) e inversiones financieras y de seguros. Se contabilizan aportes de capital, reinversión de utilidades y el financiamiento neto de las casas matrices a sus filiales. Es importante destacar que la IED incluye desde inversiones productivas que hacen a la formación bruta de capital fijo hasta el cambio de propiedad de un activo, sea productivo o inmobiliario. En ese sentido, los flujos de IED pueden dar cuenta de un ciclo de acumulación de capital o simplemente de un proceso de desnacionalización/nacionalización de los activos del país. Para computar su flujo neto se sustrajo la remisión de utilidades del flujo bruto anual contabilizado en la balanza de pagos. De 1980 a 2014 el flujo bruto y los dividendos remitidos se obtuvieron de CEPALSTAT (CEPAL, 2018), mientras que de 1955 a 1979 el flujo bruto se obtuvo de Bittencourt y Domingo (2002), mientras que las utilidades remitidas se obtuvieron de Donnángelo y Millán (2006). Asimismo, entre 2001 y 2014 fue posible discriminar las partidas por destino institucional con base en las publicaciones del BCU (2018). Con base en el flujo de IED se estimó su stock bruto y neto de dividendos como una aproximación a su evolución acumulada. Es importante destacar que, en tanto la IED incluye partidas de capital fijo productivo, esta forma de medición sobre-estima el total en la medida que no incluye la depreciación del capital fijo.

En la medida que la atracción de capital extranjero depende de las tasas de interés de mercado, se relevaron las tasas nominales activa y pasiva, así como el *spread* entre ambas. Las mismas se obtuvieron del banco de datos de la FCS (2018) de 1955 a 1982, de CEPAL (1989) de 1983 a 1988 y de la base de datos del Banco Mundial (2019a) de 1989 a 2014.

Finalmente, a los efectos de identificar los movimientos en el stock de dinero mundial en el país, que en buena medida depende de los flujos de renta agraria y de capital extranjero, se computaron las reservas internacionales del gobierno central registradas en la balanza de pagos. Estas incluyen divisas (dólares fundamentalmente) y oro, cuyo peso fue relevante en Uruguay hasta fines de la década de 1990. Las series se obtuvieron de la base de datos del Observatorio Económico Latinoamericano (OBELA, 2019) de 1965 a 2014, y de 1955 a 1964 a partir de la serie reconstruida por Donnángelo y Millán (2006).

5.7. Productividad total y agraria en Uruguay y Estados Unidos

La productividad de la fuerza de trabajo, o productividad laboral a secas, expresa el ratio entre la producción física de valores de uso y la cantidad de trabajo aplicado para su producción. Cuando la medición se realiza para una rama/mercancía en particular su medición puede ser realizada sin mayores dificultades siempre y cuando se cuente con series de producción física total y cantidad de trabajo, sea el total de trabajadores (menos preciso) o el total de horas trabajadas (más preciso). El problema se presenta cuando se pretende medir agregados, puesto que es necesario sumar mercancías diferentes. Para esto la solución habitual es sumar sus precios en moneda constante, de forma de reflejar la evolución de la producción física aislada de la variación de sus precios. Las series de valor agregado bruto (VAB) o nuevo (VAN) en moneda constante estimadas por la contabilidad nacional por rama y para el conjunto de la economía son las fuentes más utilizadas a estos efectos.

En esta investigación se midió la productividad del trabajo, por ocupado y por obrero, del capital total de la economía, de la rama agraria y del capital total neto de la rama agraria. Asimismo, se estimaron las mismas series para la economía de Estados Unidos, a los efectos de comparar en el tiempo la evolución de la productividad en ambas economías. Se escogió este país porque expresa, como tendencia, las condiciones de vanguardia de la acumulación de capital a nivel mundial, al tiempo que posee una base estadística que permite la estimación directa de las series. Se comparo la evolución relativa de las productividad (con base 1955 = 100), a partir de las productividades en moneda constantes de cada país, y su evolución absoluta convirtiendo las series de Uruguay a dólares con el tipo de cambio de paridad (ver 5.4.2). Se obtuvo el ratio Uruguay/EUA para 2005 en dólares corrientes, y el resto de la serie de ajustó con la evolución relativa de la productividad.

Para Uruguay, las series de producto en moneda constante se tomaron de las estimaciones realizadas de VAB de Uruguay y de la rama agraria. La serie de ocupados totales de la economía se obtuvo desde 1963 deduciendo los desempleados de la población económicamente activa estimada por Fleitas y Román (2010). La tasa de desempleo se obtuvo desde 1968 de las estimaciones del INE (FCS, 2018; INE, 2018) y entre 1963 y 1967 de Heguaburu (1978). Para el período 1955-1962 se utilizó la estimación directa de ocupados de la CIDE (FCS, 2018), interpolando datos puntuales para los años sin información. La serie de asalariados totales desde 1982 fue suministrada por el banco de datos de la FCS con base en el procesamiento de las encuestas continuas de hogares. Para

1975 y 1963 se tomó la estimación puntual que surge del censo de población y vivienda (Heguaburu, 1978), asignando el mismo porcentaje de asalariados sobre ocupados totales para el resto de los años sin información. La serie de ocupados agrarios totales (asalariados, cuenta propia y patronos) se estimó hasta 2005 con base en las estimaciones puntuales de los censos agropecuarios (DIEA, 1983, 1994, 2000, 2014; MGA, 1952; MGAP, 1963, 1973), interpolando los datos para los años faltantes¹⁷⁹, y de 2006 a 2014 con base en las estimaciones de Oyhançabal y Sanguinetti (2017). La serie de asalariados totales entre 2006 y 2014 se tomó de la estimación directa de Oyhançabal y Sanguinetti (2017), entre 1997 y 2005 se retropoló la serie anterior con la tasa de variación que surge de la serie estimada por BCU (2018) y de 1996 hasta 1955 se interpoló la serie anterior con las estimaciones puntuales que surgen de los censos de población y vivienda de 1963, 1975 y 1985 (Cardeillac y Juncal, 2017) y de la estimación de Echeagaray et al. (1971) para 1956.

Por su parte, para Estados Unidos las series de producto total y agrario (*Farms*) se obtuvieron de las publicaciones oficiales del *U.S. Bureau of Economic Analysis* (BEA, 2018) mientras que las series de ocupados totales y agrarios (*Agricultural labor force*) se obtuvieron de las publicaciones oficiales del *U.S. Bureau of Labor Statistics* (BLS, 2018b) y del *U.S. Census* (2018).

179 Es importante señalar que esta estimación no incluye los trabajadores temporales, puesto que el censo no releva su cantidad sino el número de jornales contratados.

5.8. Síntesis del capítulo

Este capítulo presentó los procedimientos metodológicos y las fuentes utilizadas para obtener las series históricas originales producidas en esta investigación. En no pocos casos se trata de su primera estimación de largo plazo en Uruguay, como sucede con la tasa de ganancia del capital total, la tasa de ganancia agraria, la renta del suelo apropiada por otros sujetos no terratenientes y con el stock residencial. Asimismo, como se fue enumerando a lo largo del capítulo, las estimaciones aquí realizadas adolecen de una serie de limitaciones que resultan de la calidad de las fuentes de información disponibles, que obligó a utilizar fuentes alternativas y diversos supuestos a los efectos de suplir estas carencias. En este sentido, así como esta tesis se propone cubrir esta brecha con la producción de series originales, también sería deseable que futuras investigaciones colaboren en esta tarea de forma de mejorar las estimaciones históricas, lo que a su vez permitirá una revisión crítica de las estimaciones que aquí se presentan.

En el caso de la estimación para el capital total, el capital fijo adelantado se obtuvo partiendo de criterios de depreciación definidos teóricamente (por ejemplo vidas útiles y patrones de retiro) que deberían ser problematizados y/o contrastados con investigaciones empíricas (de existir). También, dada la falta de detalle para todo el período, se trabajó con series de inversión agregadas que, en el caso particular de la maquinaria y equipos, asume el mismo comportamiento de partidas de inversión que no tienen el mismo comportamiento en el tiempo (maquinaria industrial de diversa calidad y destino, vehículos de transporte, *software*, etc.). A su vez, la inversión en construcciones productivas se obtuvo depurando la inversión residencial, para lo cual fue necesario elaborar la primera serie original de largo plazo en este rubro recurriendo a diversas fuentes de información. En el caso del capital circulante adelantado fue necesario recurrir a diversos supuestos pasibles de revisión.

Otro rubro en el cual sería necesario seguir mejorando las estimaciones de largo plazo es el relativo a la masa salarial, en la medida que la falta de periodicidad en la publicación de la cuenta de ingreso en las CN exige introducir diversos supuestos para obtener series completas. Sería fructífera en este sentido una línea de investigación que articule las diversas fuentes disponibles (CN, encuestas de hogares, contabilidad empresarial) de forma de obtener estimaciones más robustas.

En el caso de la rama agraria las limitaciones son iguales o mayores que en el caso del capital total adelantado. No existen estimaciones directas recientes de capital fijo adelantado agrario, aún a pesar de la existencia de censos agropecuarios decenales, al tiempo que la encuesta de actividad da económica realizada por el INE no incluye al sector agrario. Esto para decir que existen instrumentos estadísticos oficiales que, de proponérselo, podrían colaborar con valiosa información original. Lo mismo sucede para la cuenta de generación de ingreso y la masa salarial en particular, no relevada de forma sistemática ni por las CN ni por la estadística sectorial. Recién desde 2006 la encuesta de hogares permite cubrir este bache, gracias a la inclusión de la población rural en su muestra, pero es necesario realizar sendas investigaciones históricas para antes de dicho período.

Finalmente, en el caso de las estimaciones de renta del suelo agraria, sería provechoso contar con una serie de largo plazo de productividad industrial para obtener nuevas estimaciones de sobrevaluación del peso uruguayo. Lo mismo vale para las transferencias hacia el sector agrario mediante la condonación y refinanciación de deudas.

Nada de lo aquí dicho invalida las estimaciones aquí realizadas ni las conclusiones que de estas se derivan, en la medida que se considera que las fuentes y supuestos utilizados permiten obtener estimaciones que captan las tendencias y sus ciclos. De todos modos, más y mejor información permitiría afinar la estimación de nivel, así como obtener análisis más detallados por período histórico.

CAPÍTULO 6. TASA DE GANANCIA TOTAL Y AGRARIA EN URUGUAY

En los próximos tres capítulos se presentan las series originales producidas en esta investigación con base en los procedimientos metodológicos presentados en el capítulo anterior. Salvo cuando se aclare, se expone la información para el período 1955-2014 en formato gráfico. El detalle de las gráficas se presenta en cuadros en el anexo estadístico. Además de la descripción de las tendencias observadas en las variables analizadas, se analiza su evolución a la luz del proceso histórico del Uruguay, cuyo abordaje sintético se presentó en el primer capítulo. El análisis integrado de estas tendencias y sus principales conclusiones se presentan en el capítulo siete.

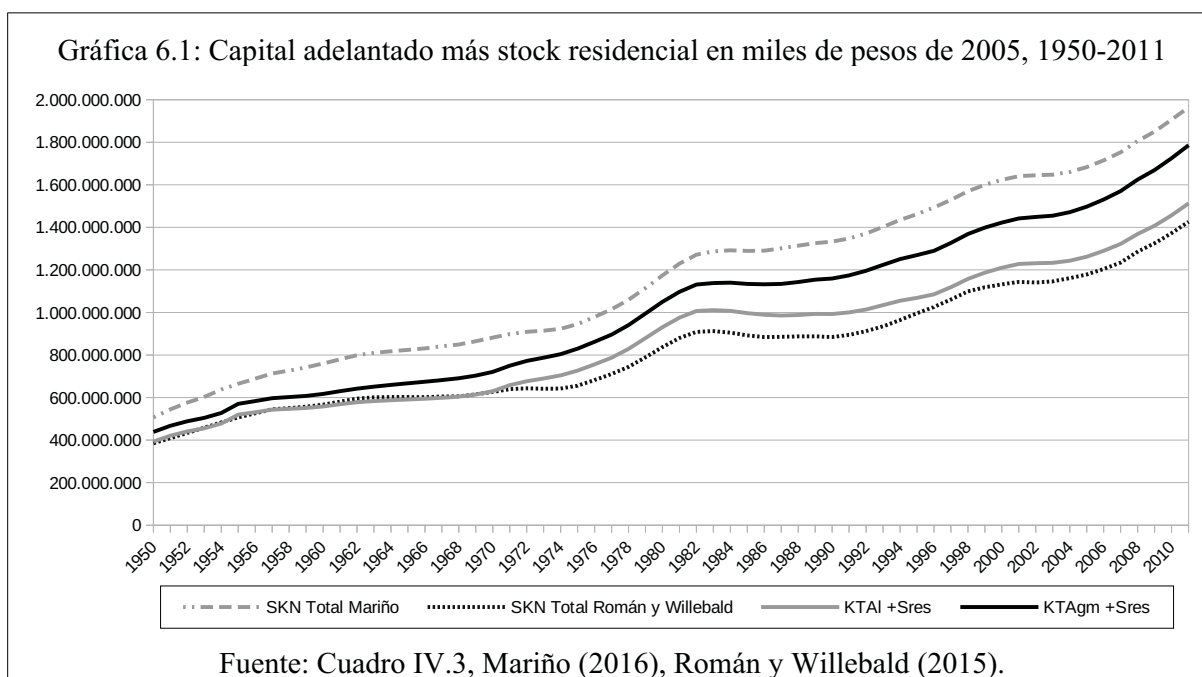
Este capítulo presenta las estimaciones de tasa de ganancia del capital total y la rama agraria en Uruguay, analizando en detalle las variables estimadas para su cómputo: el capital total adelantado y el plusvalor. A su vez, tanto para el capital total como para la rama agraria, se estiman otras tasas de ganancia que surgen de agregar y/o depurar diversas partidas del capital adelantado y el plusvalor, y que expresan tasas de ganancia particularidades de diversos capitales en la economía. En los próximos dos capítulos se presentan de forma detallada la magnitud y los ciclos de las tres fuentes de plusvalor extraordinario analizadas: la renta del suelo agraria (capítulo 7) y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor y los flujos de capital extranjero (capítulo 8).

6.1. Capital total de la economía

6.1.1. Capital fijo adelantado

Para esta investigación se produjo la primera estimación nacional de lo que en la literatura internacional se denomina stock de capital productivo, y que aquí se denomina capital fijo adelantado (KFA) puesto que comprende aquellos componente del capital adelantado que sobreviven el año. Se obtuvieron cuatro series de FKA mediante el MIP dadas las diversas combinaciones de depreciación utilizadas. De estas cuatro a continuación se exponen la obtenida con depreciación lineal, vidas útiles constantes y retiros al final de la vida útil (variante 1, KFA1) y la obtenida con depreciación geométrica con una tasa R de retiros y depreciación modificada (1,65 para MyE y 0,91 para CoP) y vidas útiles constantes (variante 3, KFAgm). La comparación con las otras dos estimaciones se expone en el anexo I.

Un primer análisis de esta estimación se realizó comparando los resultados con las otras dos series de stock de capital publicadas en investigaciones nacionales (Mariño, 2016; Román y Willebald, 2015)¹⁸⁰. En tanto estas estiman el capital productivo y el stock residencial, se agregó el stock de viviendas al KFA para hacer comparables las series. La evolución de las cuatro estimaciones se presenta en la Gráfica 6.1 en pesos de 2005 de 1950 a 2011 (el período en que coinciden todas las estimaciones).



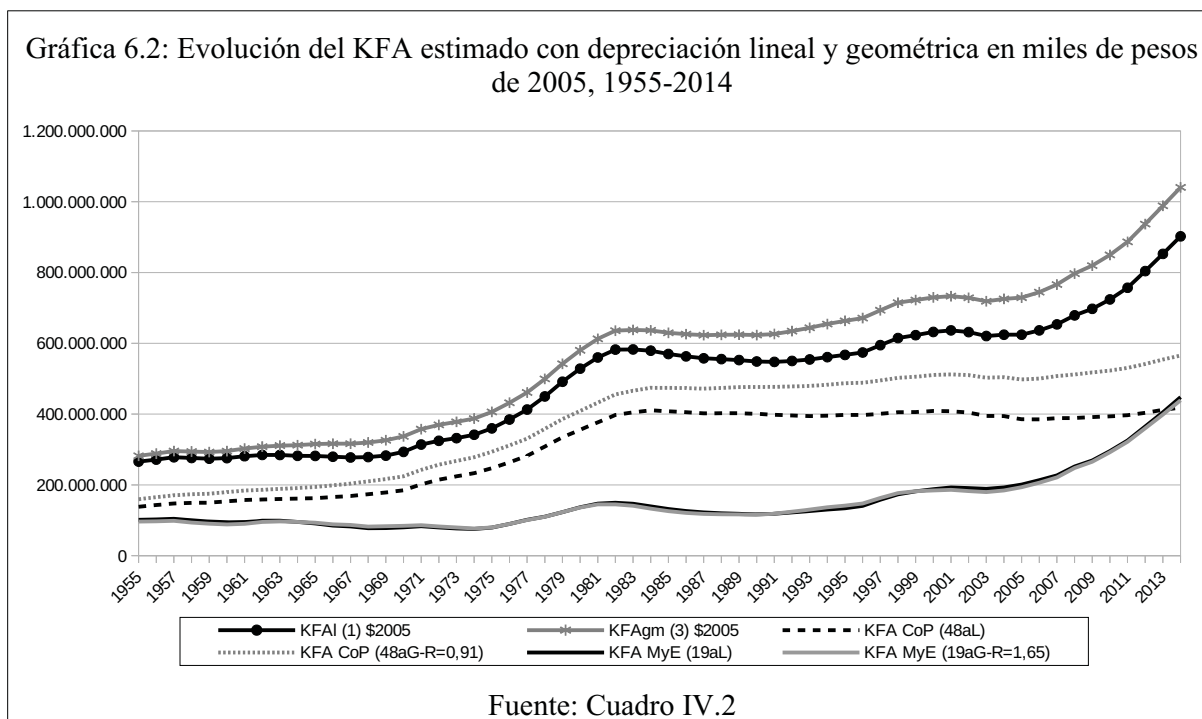
El movimiento de las cuatro estimaciones evidencia que, tendencialmente, se comportan del mismo modo, aunque con diferencias de magnitud no despreciables, las que responden a los criterios de depreciación utilizados. La estimación de Mariño arroja el valor más elevado porque utiliza vidas útiles más prolongadas, seguida por la estimación propia con depreciación geométrica modificada (más conservadora en el retiro del capital), luego por la estimación propia con depreciación lineal y, por último, la estimación de Román y Willebald.

La evolución general muestra que el stock productivo y residencial casi se cuadruplicó punta a punta en el período 1950-2011, aunque con un comportamiento cíclico con largos períodos de estancamiento (1955-1974, 1982-1994, 1999-2005) precedidos (1950-1954) o seguidos (1950-1954,

180 Se excluyó del análisis la serie estimada por el Penn World Table (Feenstra, Inklaar, y Timmer, 2015) porque utiliza el MIP recurriendo a criterios de depreciación para todos los países de la base de datos, y no a criterios específicos para Uruguay (o la región).

1973-1981, 1990-1998, 2006-2011) de picos de crecimiento. En el apartado 9.2 se analizarán las particularidades históricas de esta recurrencia.

De todos modos, a los efectos de esta investigación lo que interesa es analizar el KFA en el tiempo, en tanto sus ciclos son un indicador directo de la dinámica de la acumulación de capital. Su evolución total para las variantes 1 y 3, así como la evolución de sus dos componentes más importantes, MyE y CoP, se presenta en la Gráfica 6.2.



Su comportamiento en el tiempo evidencia la misma tendencia para ambas estimaciones, aunque con diferencias de magnitud explicada fundamentalmente por el comportamiento diferencial de las dos estimaciones del capital fijo en construcciones productivas, en tanto el capital fijo en maquinaria y equipos no arroja diferencias relevantes. Esto significa que, a igual magnitud de la masa de plusvalor, el KFA estimado con depreciación geométrica arrojará una tasa de ganancia menor que la estimado con depreciación lineal.

La evolución relativa de las cuatro partidas de inversión estimadas del KFA con depreciación lineal y GeoM para las dos variantes de capital fijo estimadas se analiza en moneda corriente de forma de captar la evolución diferencial del índice de precios de cada componente (ver Gráficas III.1 y III.2 en anexos). Como grandes tendencias se observa que los cultivos permanentes (frutales y praderas)

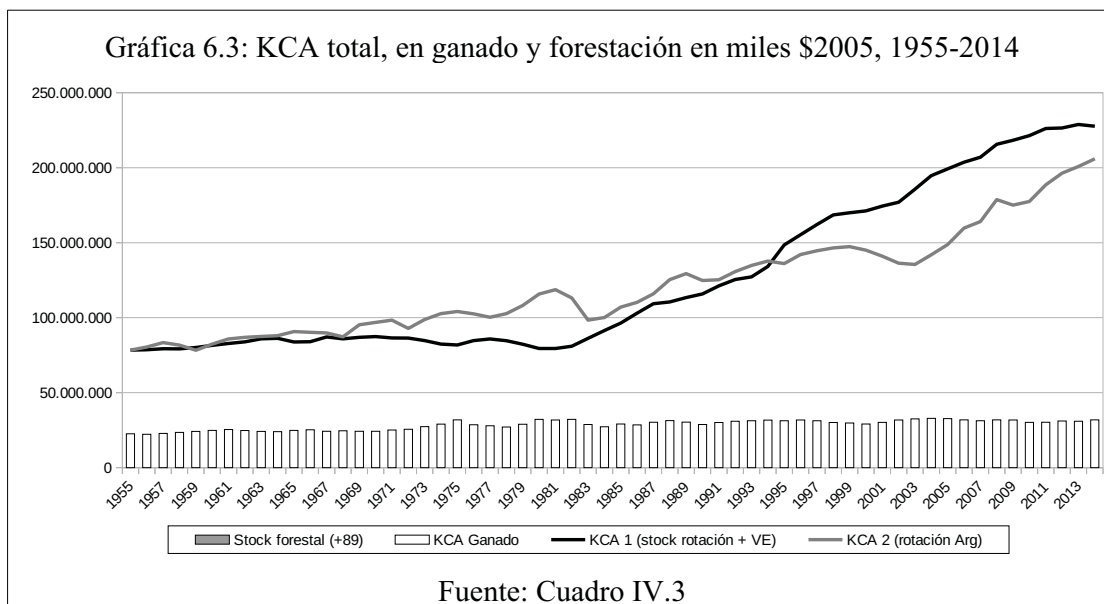
son casi irrelevantes en el KFA total (menos del 1 %), que el capital en ganado tiende a caer en el período estudiado, pasando de 12-13 % a menos de 5 %, y que, por el contrario, las construcciones productivas y la maquinaria y los equipos son los componentes más significativos, aunque con pesos relativos cambiantes en el tiempo. Se observa un primer período, de 1955 a 1990, donde gana peso el capital en CoP (pasa de 40 % a 70 % del total aproximadamente), a tiempo que se reduce el peso relativo del capital en MyE (baja de 45 % a 20 % del total), y un segundo período de comienzos de la década de 1990 hasta 2014 en el cual el capital MyE recupera centralidad en el capital total mientras el capital en CoP se retrae. De todos modos, como evidencian las gráficas en cuestión, el peso relativo del capital en CoP es mayor en la estimación con depreciación geométrica que en la estimación con depreciación lineal.

Por más que es necesario introducir más variables en el análisis para llegar a juicios más concluyentes, el comportamiento tendencial de los componentes del KFA parecen mostrar un primer período hasta fines de la década de 1980 de pérdida de capacidades tecnológicas, seguido luego por un período, de 1990 a la fecha, de recuperación de capacidades tecnológicas. Esto en tanto, la tendencia es que las MyE determinen más la productividad del trabajo que las CoP, y por ende la reducción o el incremento de este componente en el capital fijo podría estar mostrando el rezago o el avance competitivo de los capitales locales, lo que está directamente relacionado con los ciclos de expansión o estancamiento del PBI. Sobre este punto se volverá en el capítulo siguiente.

6.1.2. Capital circulante adelantado

Además del componente fijo, el capital pone en movimiento su componente circulante (KCA) conformado por el gasto anual en fuerza de trabajo e insumos, los que se consumen íntegramente en el ciclo productivo. Esta partida incluye además aquellos rubros agropecuarios cuyo ciclo productivo supera el año contable, en particular la ganadería vacuna y la forestación, que al finalizar el año se contabilizan en la variación de existencias. Para obtener su magnitud se estimaron dos series: (i) con variación de existencias a partir de un stock inicial estimado con el método de Reati (salarios e insumos/rotación) con la rotación promedio de Argentina; y (ii) toda la serie a partir del método anterior. Ambas estimaciones se presentan en la Gráfica 6.3 en pesos de 2005, la magnitud correspondiente al capital acumulado en ganado y árboles en crecimiento.

Las dos estimaciones evidencian un comportamiento tendencialmente similar, con relativo estancamiento hasta 1982 y luego una tendencia al crecimiento. Comparando los dos métodos de evolución del stock, la estimación por velocidad de rotación arroja una evolución mayor hasta mediados de la década del 80 y luego una evolución menor que la evolución por variación de existencias. En tanto no existe un argumento contundente a favor de una u otra estimación, se decidió utilizar la estimación con stock inicial por velocidad de rotación y actualización por variación de existencias, en la medida que la otra estimación implica trabajar con velocidad de rotación “importada” que además se mantiene constante en todo el período.



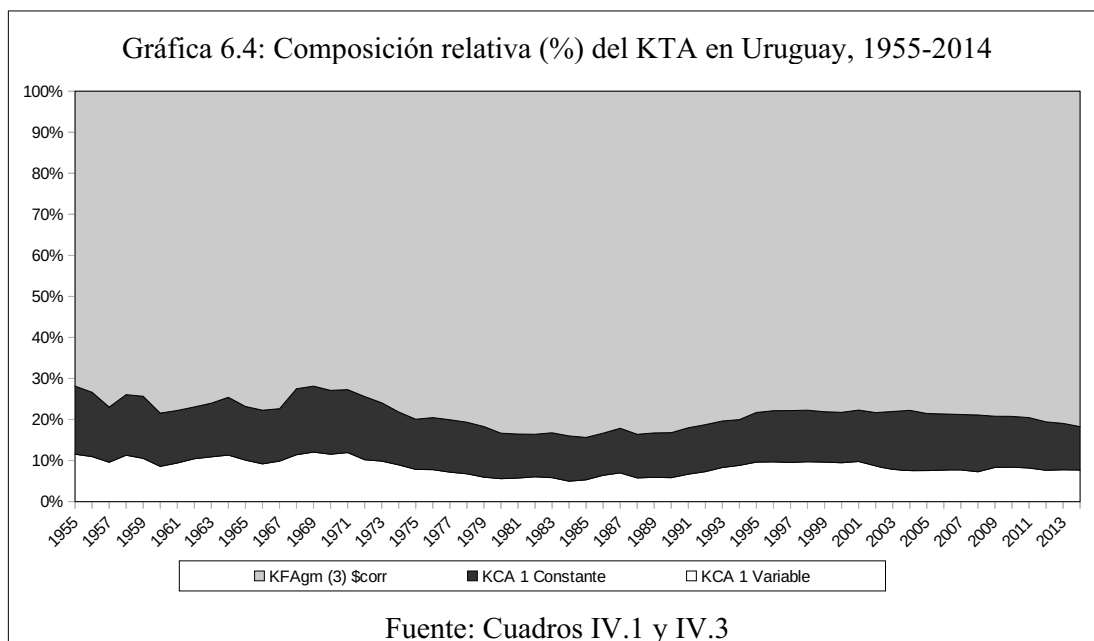
En cuando a los componentes del KCA sin terminar discriminados, el ganado se mantiene constante en pesos de 2005 pero pierde participación relativa en el KCA total (de 30 % a 15 % de punta a punta en moneda corriente), lo que parece estar evidenciando la menor relevancia relativa de la ganadería en la economía. Por su parte la forestación se expande en términos absolutos y relativos desde comienzos de 1990 (de 0 a 6 % del total), resultado de la expansión del rubro en el país, que pasó en 20 años de 30.000 a más de 800.000 hectáreas implantadas (5 % de la superficie productiva nacional).

La serie de KCA obtenida por variación de existencias permite a su vez estimar de forma directa un *proxy* a la velocidad de rotación promedio del capital circulante utilizando el método de Reati (Gráfica III.3 en anexos). El resultado, con un promedio general de 3,3, no difiere significativamente de las estimaciones regionales para Argentina (4,3) y Chile (entre 2,5 y 4) (Iñigo

Carrera, 2007; Maito, 2014). A su vez, su evolución muestra un incremento de la velocidad de rotación hacia finales de la década de 1970, con un máximo de 4,7 en 1981, luego un período de retroceso desde comienzos de 1982 hasta 2003 con un mínimo de 2,5, coincidiendo con el período de retracción de la industria manufacturera en el PBI y, finalmente, un repunte de 2003 a 2014 en contexto de expansión económica, cuando alcanza un máximo de 3,5.

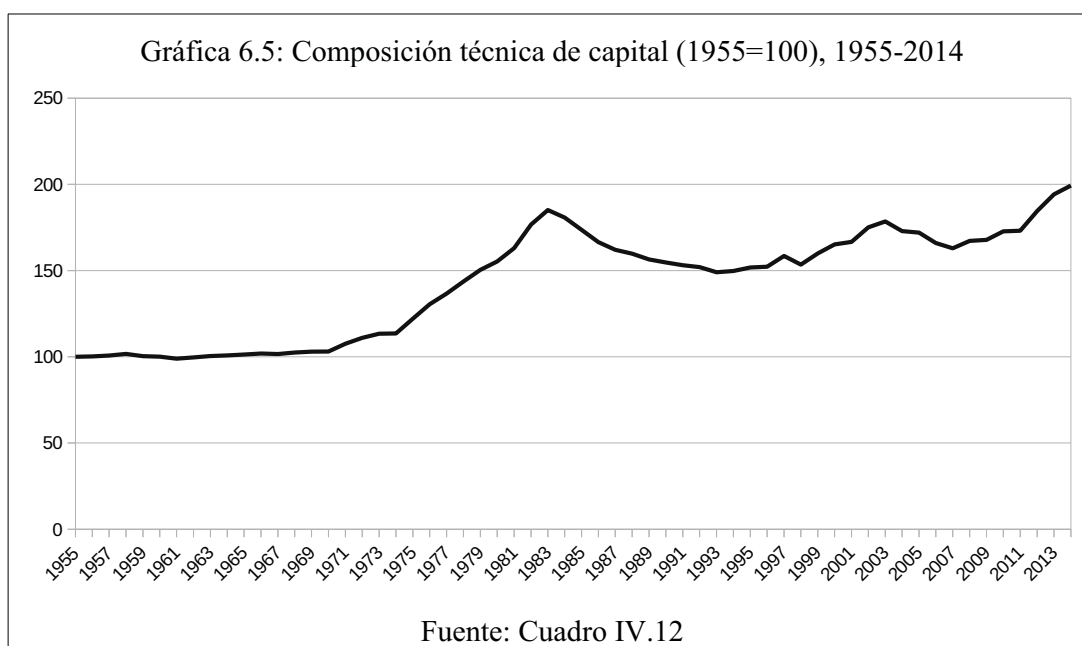
6.1.3. Capital total adelantado

A partir de las estimaciones anteriores es posible presentar una serie original del capital total (D... M) que anualmente se invierte en Uruguay en medios de producción y fuerza de trabajo discriminando entre su componente fijo y circulante. A su vez, es posible dividir el KCA entre su componente constante (KCAc) y variable (KCAv), calculando este último dividiendo el ingreso laboral total entre la velocidad de rotación antes presentada. Se trata de una aproximación al capital variable porque el ingreso laboral incluye la remuneración de asalariados no productivos, aunque nada indica que esta limitación afecte la tendencia global. Las series anteriores permiten obtener un *proxy* a la evolución de la COK que surge de la relación entre el capital variable (Kv) y el constante (Kc), lo que Marx denomina composición de valor. La estimación se presenta utilizando la estimación de KFAgm. La evolución relativa del KFA, el KCAc y el KCAv en moneda corriente se presenta en la Gráfica 6.4.



Queda en evidencia, tal cual lo esperado, el mayor peso relativo en todo el período del KFA, cuya magnitud relativa oscila entre 70 % y 75 %. La misma tendencia se observa el Kc en conjunto, cuyo peso relativo más allá de oscilaciones es mayor a 90 % en prácticamente todo el período.

Otra forma posible de aproximarse a la COK es analizar lo que suele denominarse como composición técnica del capital (CTK) (Cámara Izquierdo, 2003, p. 358; Maito, 2015), la que expresa la relación entre el Kc¹⁸¹ total en moneda constante y la cantidad de ocupados (Gráfica 6.5). Este indicador refleja en términos físicos la magnitud agregada de medios de producción operados por cada ocupado¹⁸² (suponiendo que todo el trabajo es homogéneo), aislando su variación en términos de valor. La serie muestra una primera etapa estancamiento (1955-1972), seguida por una etapa expansión acelerada donde casi se duplica el Kc/ocupado (1973-1983) que desemboca en un período de retracción y estancamiento (1984-1994). Los últimos años de la serie evidencian un nuevo ciclo oscilante con períodos de expansión (1995-2002), retracción (2003-2007) y nuevamente expansión (2008-2014). Es interesante señalar que en general estas tendencias son coincidentes con la evolución cíclica del PBI/cápita, con una correlación de 0,73.

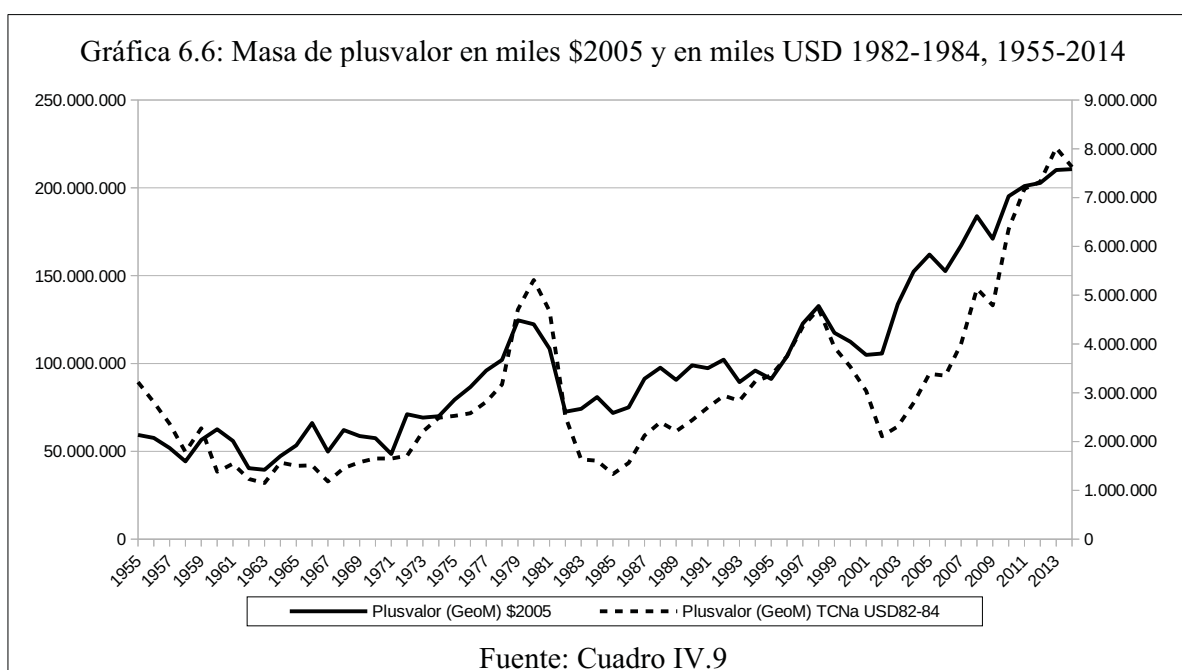


181 Los antecedentes revisados suelen incluir solo el KFA en la medida, sin embargo, en esta investigación se agregó el componente circulante del capital constante.

182 Una aproximación más precisa se puede obtener ajustando la serie de ocupados por las horas trabajadas, pero no se obtuvo una serie completa para todo el período.

6.1.4. Plusvalor

El plusvalor aquí estimado expresa la masa de valor que anualmente apropia el capital (ΔD) como resultado de su inversión total inicial ($D...$). Este se obtuvo depurando del PBI el KFC, la masa salarial, el ingreso laboral de los no asalariados y los sectores improductivos del PBI. A los efectos de exponer su evolución en el tiempo, en la Gráfica 6.6 se presenta su evolución obtenida con el KFC que surge de la depreciación geométrica del KFA. La serie se presenta su poder de compra nacional en pesos de 2005, para lo cual se deflactó la serie en pesos corrientes por el IPPBI, y su poder de compra internacional, en dólares de 1982-1984, utilizando el tipo de cambio nominal de las exportaciones agrarias.

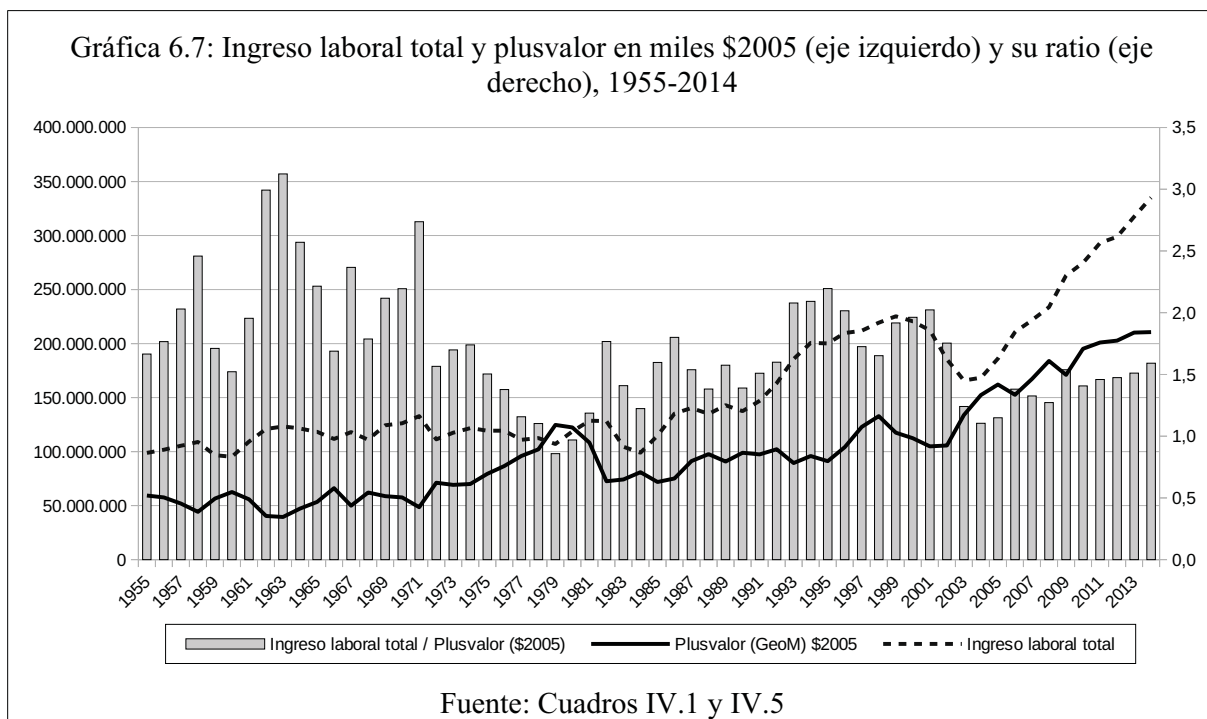


Ambas series evidencian un primer ciclo de largo estancamiento y caída del poder de compra de las ganancias entre 1955 y 1971, coincidente con el estancamiento y crisis de la economía. Luego un repunte hasta 1980, cuando la masa de plusvalor incrementa más de 100 % su poder de compra en moneda nacional y 200 % su poder de compra internacional. Sin embargo, en 1982 se registra un violento descenso del plusvalor, luego de lo cual inicia una lenta recuperación en la cual recién a mediados de la década de 1990 se supera el nivel de 1980. Dicho ciclo de crecimiento se agota hacia 1998, registrando luego un nuevo desplome hasta 2002. Finalmente, se observa un ciclo de fuerte crecimiento de 2003 hasta 2014, con las tasas de crecimiento anual más altas de todo el

período y una expansión global de la masa de 100 % en poder de compra nacional y de 300 % en poder de compra internacional.

La diferencia entre el poder de compra en ambas monedas evidencia que su poder de compra de moneda internacional es más oscilante, lo que resulta de los ciclos de sobrevaluación/devaluación del peso con respecto al dólar (ver apartado 7.2.2). Cuando el peso se sobrevalúa se potencia el poder de compra internacional del plusvalor, al tiempo que las bruscas devaluaciones (1960, 1982, 2002) “pulverizan” su poder de compra internacional.

A los efectos de tener una aproximación a la evolución relativa del plusvalor en el producto, se presenta su relación respecto al ingreso laboral total real (de asalariados y no asalariados), calculado con el IPPBI. Por más que el análisis específico del precio de la fuerza de trabajo se retomará en el apartado 8.1.1, es interesante destacar aquí algunos hechos estilizados del comportamiento absoluto y relativo de ambas variables (Gráfica 6.7).

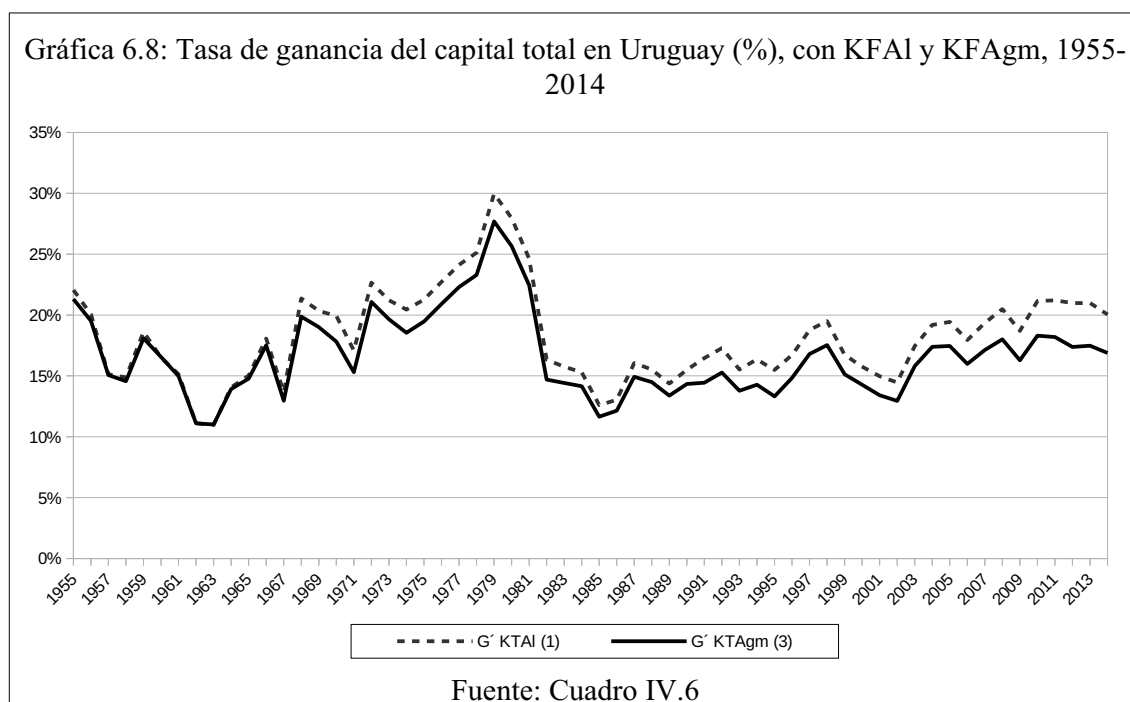


En el período 1955-1970 se observa una tendencia estancada de ambas series, aunque con movimientos altamente oscilantes del ratio de ambas que está mostrando la incapacidad del capital para ajustar los salarios a la baja. Este movimiento es el contenido detrás de lo que la literatura

nacional suele caracterizar como el “espiral precios-salarios” (Notaro, 1984). La tendencia se quiebra hacia 1973 cuando el plusvalor se expande al tiempo que el costo laboral sigue estancando. No por casualidad este ciclo coincide con el inicio de la dictadura militar. Sin embargo, el plusvalor se desploma abruptamente hacia comienzos de la década del ochenta, movimiento que provoca una nueva retracción del costo laboral en los años 1983-1985. Luego, se inicia un ciclo de expansión conjunta de ambas variables hasta 1998, cuando una nueva retracción del plusvalor se traslada hacia el costo laboral (1999-2002). Finalmente, de 2003 a 2014 se expanden ambas variables, siendo que desde 2009 el costo laboral evoluciona más rápido que la masa de plusvalor.

6.1.5. Tasa de ganancia del capital total

Con base en la estimación del KFA y del PV apropiado por el capital se estimó la evolución de la tasa de ganancia (G') para el capital social total en Uruguay para el período 1955-2014. Se trata de la primera estimación de largo plazo de esta variable en la literatura. Su evolución se expone en la Gráfica 6.8 utilizando la estimación de KFA con depreciación lineal (KFAI) y con depreciación geométrica modificada (KFAgm).



En primer lugar, ambas estimaciones presentan el mismo movimiento tendencial, aunque sí cambia la magnitud de la G' según se calcula con una u otra estimación de KFA. Así, la estimación con

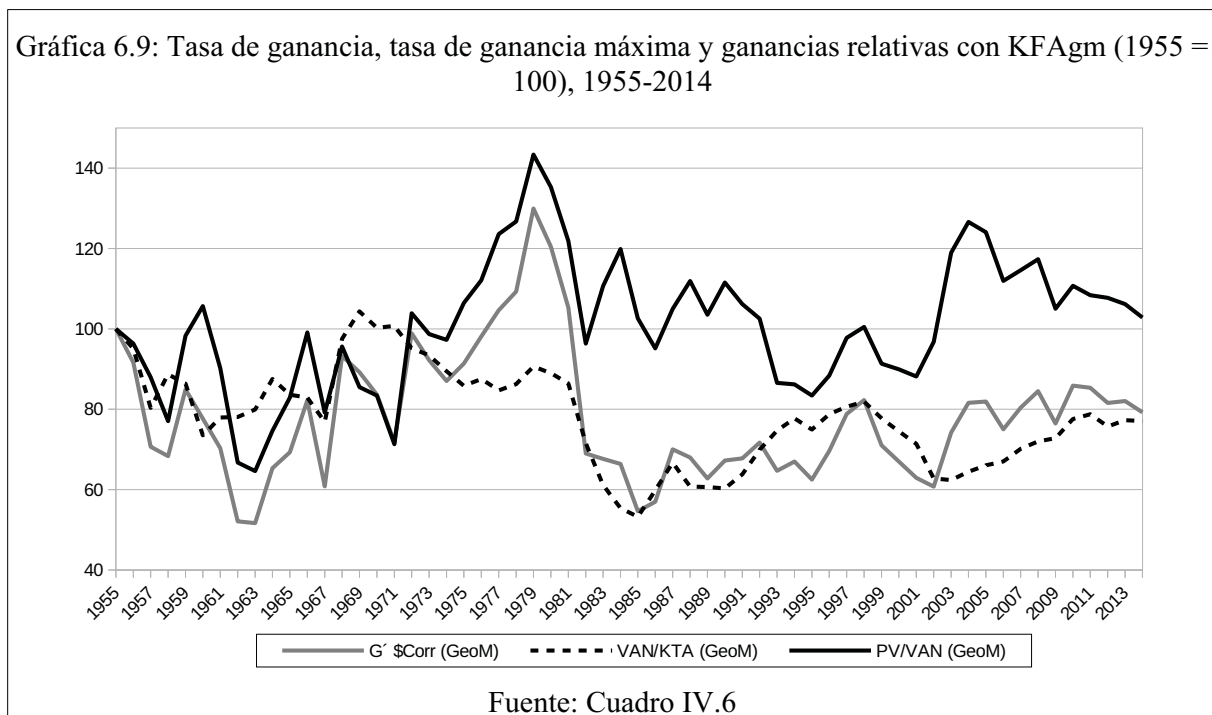
depreciación lineal tiende a ser entre uno (1955-1979) y tres puntos (2005-2014) porcentuales superior. Esto resulta de que la estimación con KFAgm es más conservadora con respecto a los retiros de capital, de forma que se acumula más stock afectando a la baja la tasa de ganancia.

En segundo lugar, su evolución en el largo plazo muestra ciclos bien diferenciados. De 1955 a 1970 se produce una fuerte retracción, coincidente con la fase de agotamiento del llamado “modelo ISI”. En 1968 (ajuste de salarios) parece iniciar un ciclo de recuperación, aunque en 1971 (año electoral) se produce una nueva recaída. Sin embargo, a *posteriori* del golpe de Estado (1973) la tasa de ganancia se estabiliza en el entorno del 22 % y crece hacia el final de la década alcanzando los mayores valores de todo el período estudiado. Esto en un contexto de expansión simultáneo del capital constante por ocupado (Gráfica 6.5), en particular del KFA en construcciones, y del plusvalor total (Gráfica 6.6). Sin embargo, la recuperación de la tasa de ganancia del capital no se sostuvo, y entre 1979 y 1985 cae 16 puntos porcentuales, en un contexto de crisis de la balanza de pagos y devaluación del peso que produjo una brusca caída del PBI. Al desplome le sigue una década con tasas de ganancia en el entorno del 13,5 %, muy lejos del promedio registrado entre 1973 y 1981. No por acaso la década de 1980 se conoce en la literatura nacional y latinoamericana como la “década perdida” (Bértola y Ocampo, 2012).

La década del noventa muestra el retorno de una fase expansiva, en contexto de aplicación de medidas liberalizadoras y de desregulación laboral, cuyo pico máximo ocurre en 1998, pero nuevamente es seguido por un desplome de la G' entre 1999 y 2002, desencadenando una nueva crisis económica con caída del producto bruto de más de 25 %. A la crisis le sigue un último período, de 2002 a 2014, que evidencia una fase de recuperación hasta 2009-2010 en un contexto marcado por el *boom de los commodities* y altos niveles de IED, no obstante, lo cual en 2013 comienza una nueva fase de desaceleración.

En tercer lugar, es posible descomponer la tasa de ganancia entre la tasa de ganancia máxima (GMx'), o “productividad del capital”, y las ganancias relativas ($GRel$), de modo de identificar que si su comportamiento resulta de una mayor capacidad del capital de apropiar plusvalor (por ejemplo por mejoras tecnológicas o por mejora de precios relativos) y/o de una redistribución del valor a la interna del proceso económico. La descomposición se realizó con la G' obtenida con KFAgm con base 1955 = 100 (Gráfica 6.9).

En el conjunto del período la tasa de ganancia evoluciona en el período conforme las oscilaciones de ambos componentes, no siendo posible identificar un factor de mayor determinación¹⁸³. De todas formas, la correlación negativa entre ambos componentes ($\rho = -0,24$) parece indicar un movimiento contradictorio según el cual cuando cae la productividad del capital hay una presión para aumentar las ganancias relativas a costa del salario (Gráfica 6.7), mientras que cuando la productividad del capital se expande se retraen las ganancias relativas producto de la expansión salarial.



El análisis por períodos muestra que de 1955 a 1967 cae GMx' , mientras que las $GRel$ muestran un ciclo oscilante (el “espiral precios-salarios”). La productividad del capital se recupera hacia finales de la década del sesenta, para luego iniciar un largo ciclo declinante de 1969 a 1985 (cae 50 %). En ese contexto, la expansión de las $GRel$ en más de 20 % durante la década del setenta resultaron el determinante central para sostener y elevar la G' . Esto permite concluir inequívocamente que los primeros años de la dictadura militar, iniciada en 1973, permitieron elevar la tasa de ganancia al avanzar sobre el valor de la fuerza de trabajo (el costo laboral real por obrero cayó 33 %), y no por incrementar GMx' .

183 El coeficiente de correlación ρ de G' con la productividad del capital es de 0,57 y con las ganancias relativas es de 0,66.

Sin embargo, la expropiación salarial no logró compensar el declive sostenido de la productividad del capital lo que se tradujo en el mayor desplome absoluto de la G' en todo el período analizado entre 1979 y 1985. Es más, la caída de comienzos de la década de 1980 parece marcar un cambio cualitativo en la dinámica de la acumulación de capital, puesto que a *posteriori* nunca se llegan a recuperar los niveles de rentabilidad ni de productividad del capital de décadas anteriores. Esta particularidad se retomará al analizar la evolución relativa y absoluta de la productividad del trabajo en Uruguay en el apartado 9.2.

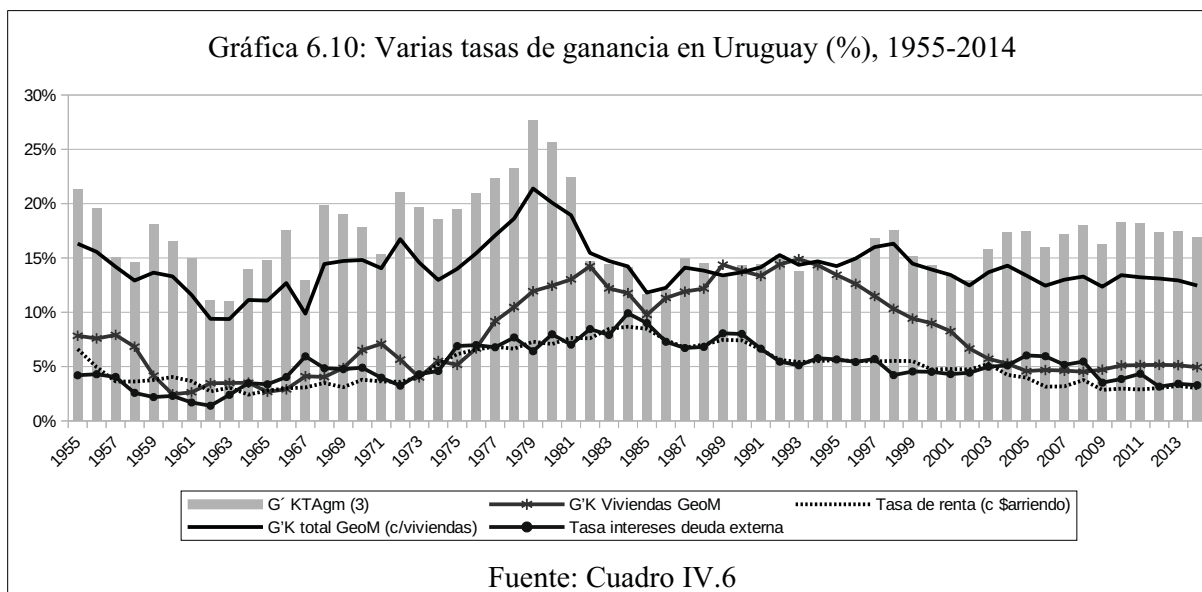
Luego de tocar fondo, entre 1983 y 1986 se inicia una fase de expansión moderada de la productividad del capital hasta 1998 que posibilita la expansión de la tasa de ganancia. Sin embargo, de 1999 a 2002 se produce una nueva caída de ambas variables en el contexto de la crisis económica antes mencionada. En dicho período las ganancias relativas se mantienen relativamente estables hasta comienzos de la década del noventa, caen unos diez puntos porcentuales entre 1991 y 2001, y luego se expanden cerca de 30 % de 2001 a 2003 gracias a la fuerte caída del costo laboral real que permite recuperar la tasa de ganancia. El último período, que va de 2002 a 2014, está marcado por la expansión de la productividad del capital y una tendencia a la caída de las ganancias relativas (el costo laboral real unitario crece un 77 % de 2003 a 2014). Esta combinación provoca una fase inicial de expansión de G' hasta 2009, y luego el inicio de una fase de leve retracción.

6.1.6. Otras tasas de ganancia en Uruguay

Para concluir el análisis del comportamiento de la tasa de ganancia del capital total en Uruguay, se presenta un análisis comparativo de distintas tasas de ganancia de la economía estimadas con base en las series originales producidas en esta investigación, con excepción de la tasa de ganancia del capital agrario que se presenta en el siguiente apartado. En la Gráfica 6.10 se presentan (i) la G' del capital total (barras grises), junto con: (ii) la tasa de ganancia del stock residencial (*proxy* a la rentabilidad del capital invertido viviendas para renta), (iii) la tasa de ganancia del capital total bruto del sector residencial que expresa un promedio de los anteriores, (iv) la tasa de capitalización de la renta del suelo agraria y (v) la tasa de ganancia del capital externo prestado a interés.

El movimiento general de las cinco tasas de ganancia es similar, aunque su nivel presenta diferencias significativas. Lo primero a destacar es que la rentabilidad de la inversión en tierras y en bonos de deuda externa está, en casi todo el período, por debajo de las otras tasas. Asimismo, tienen

un nivel muy similar, aunque cabe hacer la salvedad de que entre 1980 y 1999 el precio de arriendo se calculó con la tasa de interés promedio de deuda externa, de modo que para esos años la comparación es espuria. De todos modos, en el resto del período lo que este comportamiento evidencia es la existencia de un tipo de inversor que se valoriza según la tasa de interés y no según la tasa de ganancia promedio del capital total (barras grises), es decir, se comporta como un pequeño capital (Caligaris, 2017a). En cuanto a su nivel, entre 1955 y 1972 la rentabilidad de estas inversiones está por debajo de 5 %, de 1973 a 1992 oscila siempre por encima de ese guarismo, resultado directo de la elevación de las tasas de interés para atraer capital extranjero (ver apartado 8.2), y desde 1993 al presenta se vuelven a ubicar entre 4 % y 5 %.



Por otro lado, la inversión en residencias de alquiler tiene una rentabilidad movimiento peculiar. Entre 1955 y 1975, y desde 2005 tiene niveles similares a la tasa de capitalización de la renta del suelo y de la deuda externa, dando indicios de que se está también ante un pequeño capital. Sin embargo, entre 1976 y 2004 evoluciona muy por encima de estas dos tasas. De hecho, entre 1981 y 1996 tiene tendencialmente el mismo nivel que la tasa de ganancia del capital total, lo que podría explicar un movimiento de capital desde inversiones productivas (agro, manufacturas) hacia inversiones residenciales propiciada por la desregulación del sector y las políticas de atracción de capital extranjero en el sector (Punta del Este por ejemplo)¹⁸⁴. Finalmente, desde fines de la década de 1990 y hasta 2014 la rentabilidad de este tipo inversión se vuelve a distanciar de la rentabilidad del capital global.

¹⁸⁴ Dado que esta es una primera aproximación a un tema poco estudiado en la literatura, es necesario el desarrollo de nuevas investigación sobre las inversiones residenciales, su lógica y su rentabilidad.

Por último, la tasa de ganancia del capital total bruta del sector residencial, que expresa un promedio entre la tasa residencial y la del capital total, muestra el mismo movimiento tendencial que la G' del capital total, aunque como tendencia un nivel menor, con excepción del período 1981-1996 cuando, como recién se mencionó, ambas se nivelan.

6.2. Capital agrario

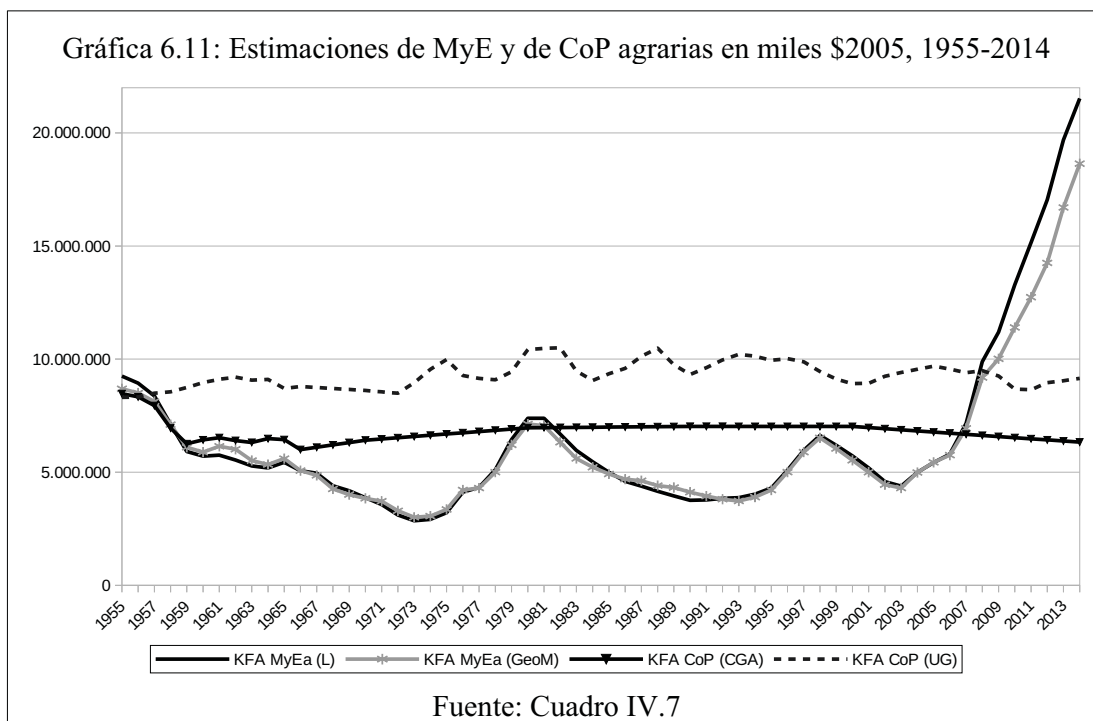
Al igual que con las estimaciones para el conjunto de la economía, se obtuvieron las mismas series para el conjunto del capital de la rama agraria. Como evidencia la revisión de antecedentes (apartado 4.3), no existen series de largo plazo de capital fijo ni de tasa de ganancia agraria, siendo que los antecedentes más relevantes se remontan a la década de 1960 y comienzos de la década de 1970. Por estos motivos, se realizaron estimaciones originales para el conjunto de la rama agraria para el período 1955-2014, las que se presentan a continuación.

6.2.1. Capital fijo adelantado

El capital fijo adelantado agrario (KFAa) se obtuvo mediante la estimación de sus cuatro componentes fundamentales: maquinaria y equipos (MyE), construcciones productivas (CoP), cultivos permanentes (CuP) y ganado reproductivo (KFGa). En el caso de CuP y KFGa su monto es el mismo que el presentado para el conjunto de la economía, en tanto se trata de partidas del capital fijo que pertenecen exclusivamente a la rama agraria. En el caso de MyEa y CoPa fue necesario realizar estimaciones específicas para obtener su magnitud en la rama agraria (Gráfica 6.11). El stock de MyEa se obtuvo a partir de la serie de importaciones de este tipo de bienes aplicando el MIP con depreciación lineal (L) y geométrica modificada (GeoM), mientras que el stock de CoPa se estimó, luego de obtener su monto inicial, con la tasa de variación del stock ganadero y con el stock físico de mejoras de los censos agropecuarios.

Las dos estimaciones de MyEa arrojan prácticamente la misma evolución, con la excepción que la estimación con depreciación GeoM evoluciona más lentamente en la última década. En cuanto a la tendencia general hay una fuerte caída en el stock entre 1955 y 1975, directamente correlacionada a

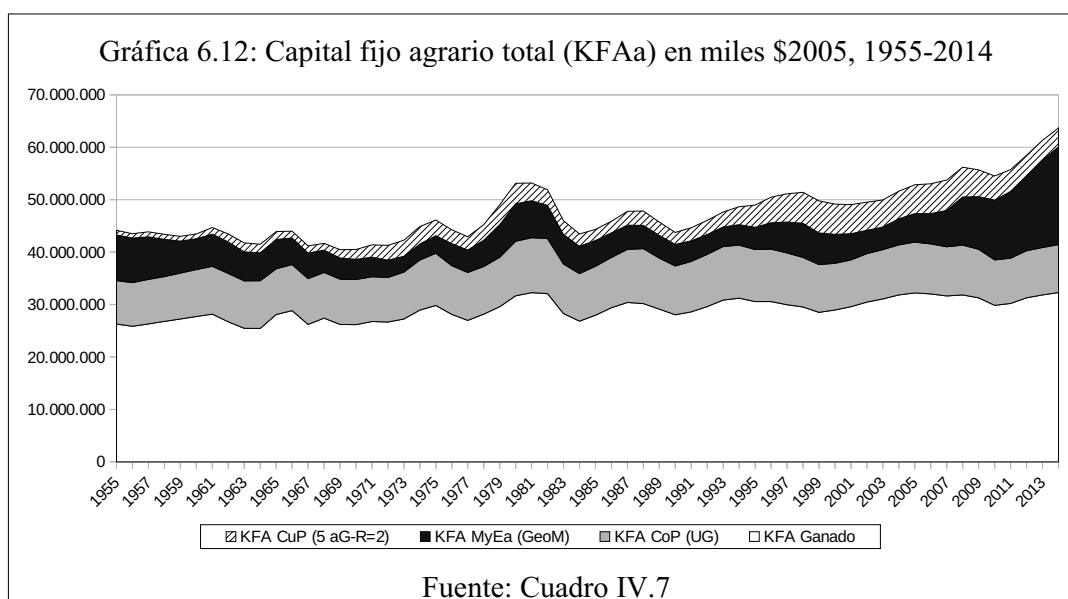
la retracción del área de agricultura luego del fin de la política de fomento estatal¹⁸⁵ (ver anexo II). A mediados de la década del setenta hay un nuevo repunte en el stock, asociado al impulso que durante la dictadura se dio a rubros “no tradicionales” (arroz, lechería, cebada). Sin embargo, de 1980 en adelante se inicia un nuevo ciclo de reducción del stock total en el contexto de la “década perdida”, que solo se revierte brevemente entre 1995 y 1999, para volver a registrar un nuevo desplome durante la crisis económica del período 1999-2002. Finalmente, se observa un verdadero *boom* del stock en MyEa entre 2003 y 2014 (se cuadruplica) en contexto de expansión del área de soja y de tecnificación de la agricultura y la forestación, expansión que parece estar indicando un cambio cualitativo en el desarrollo tecnológico agropecuario reciente.



En el caso de CoPa ambas series tienen prácticamente la misma tendencia en todo el período, con una diferencia de entre 30 % y 40 % a favor de la estimación con unidades ganaderas (UG). La tendencia general en el período evidencia que, más allá de oscilaciones puntuales, el estancamiento en el stock de mejoras agropecuarias es evidencia del estancamiento sectorial, así como de que el crecimiento en la productividad agraria está ligado principalmente a la incorporación de MyE.

185 El fomento de la agricultura durante la “ISI uruguaya” implicó la expansión de cultivos como el trigo, el lino, la caña de azúcar y la remolacha azucarera, cuya producción dinamizó la importación de maquinaria agrícola.

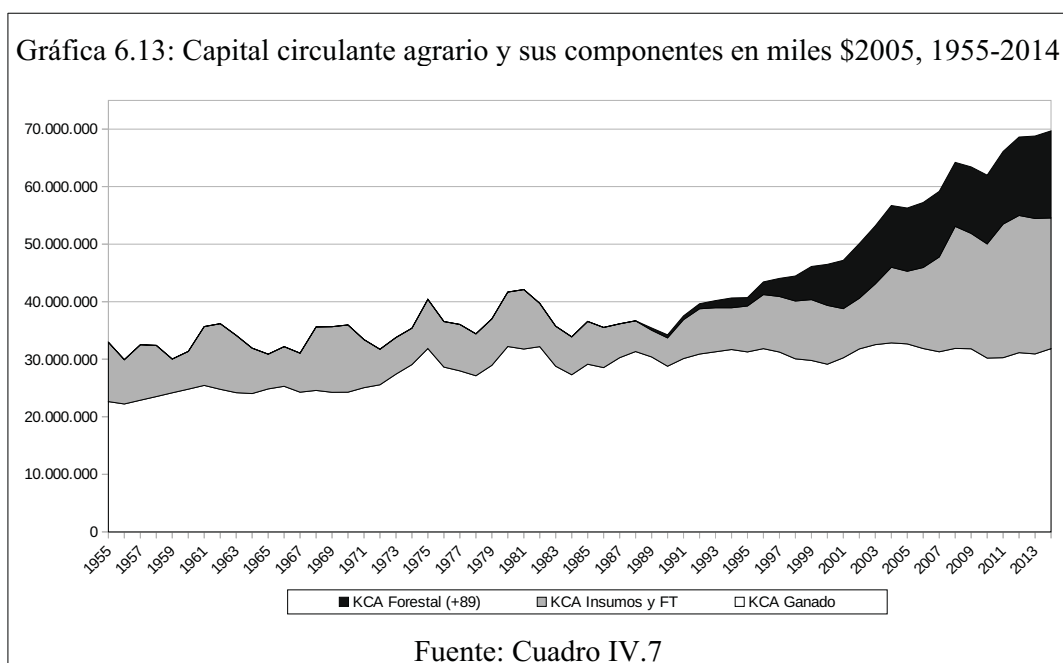
Con base en estas estimaciones se obtuvo el KFAa total (Gráfica 6.12). A los efectos de simplificar la presentación se utiliza la medición de MyEa y CuP con depreciación GeoM y la estimación de CoPa con UG. La evolución general del KFAa muestra un crecimiento de 50 % punta a punta, cuando, vale recordar, el KFA del capital total se triplica en el mismo período. De hecho, de 1955 a 1990 el stock está prácticamente estancando, con la excepción del crecimiento de finales de la década del setenta. Durante los noventa se observa una nueva fase de crecimiento del KFAa total, que se detiene con la crisis de 1999-2002, para registrar una nueva fase expansiva de 2002 a 2014 cuando el stock en moneda constante alcanza los mayores valores de todo el período.



En cuanto al peso relativo de sus componentes (Gráfica III.4 en anexos), el capital fijo en ganado tiene mayor peso en todo el período (entre 60 % y 70 %), aunque con oscilaciones que dependen de las variaciones de su precio. Las mejoras pesan en promedio entre 15 % y 20 %, aunque pierden peso en los últimos quince años. Los CuP se expanden hasta comienzos de la década del 2000 de la mano de la expansión de las praderas permanentes utilizadas en la ganadería de carne y de leche, aunque caen en la última década por la retracción de estos cultivos ante la expansión de la soja. Finalmente, el stock en MyE registra una tendencia de crecimiento y retracción a lo largo del período, con un pico de crecimiento durante la última década. Es importante destacar que su peso relativo es altamente sensible a las oscilaciones del tipo de cambio, en la medida que los ciclos de sobrevaluación del peso abaratan la maquinaria (prácticamente toda importada) mientras que las devaluaciones encarecen la maquinaria. Este aspecto se retomará en el apartado 9.2 al analizar las implicancias de las oscilaciones del tipo de cambio en la productividad laboral.

6.2.2. Capital circulante adelantado

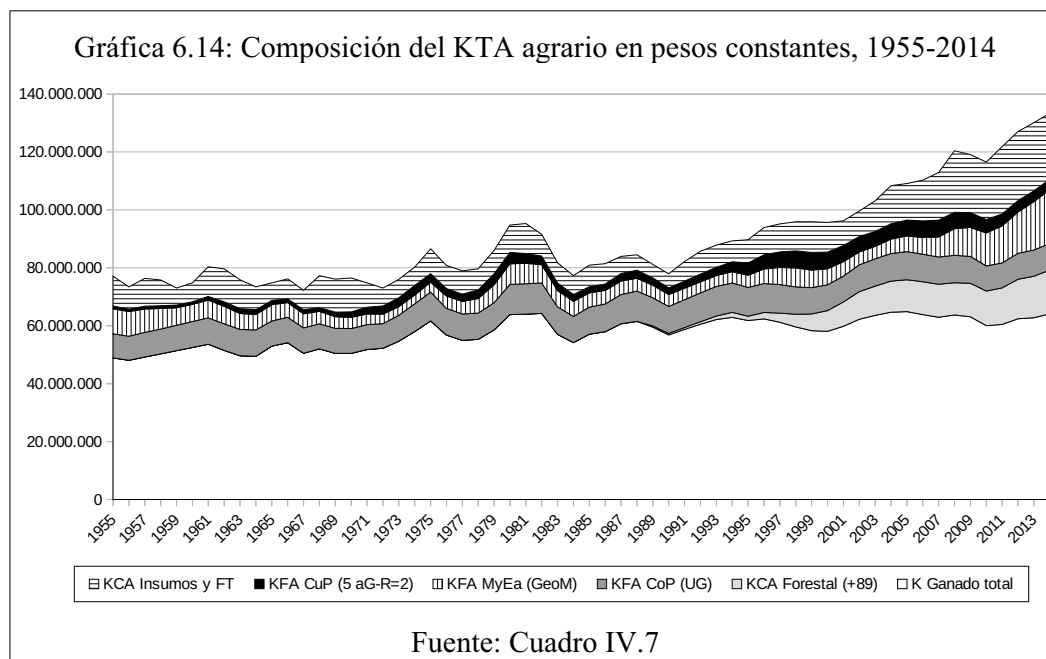
El KCAa incluye el gasto en insumos y fuerza de trabajo adelantados en el año, más el capital en proceso acumulado en el ganado de engorde (novillos y vacas para faena, más las categorías de reposición) y en árboles en crecimiento (Gráfica 6.13). Su evolución total muestra una fase de estancamiento entre 1955 y 1970, una fase de expansión durante la década de 1970 aunque con altibajos asociados a la evolución del capital en ganado circulante. A esta le sigue una nueva fase de estancamiento con un leve crecimiento hasta 1999, para del 2000 a 2014 registrar una fase de fuerte expansión en la que el KCAa crece un 50 %. El análisis por componente evidencia la relevancia del capital acumulado en ganado para faena, que hasta mediados de la década de 1990 representa más del 80 % del KCA. Sin embargo, esa situación se modifica durante la década del 2000 con la expansión del stock forestal que llega a representar el 25 % del total y del stock en insumos y salarios ligada al crecimiento del área agrícola en el país.



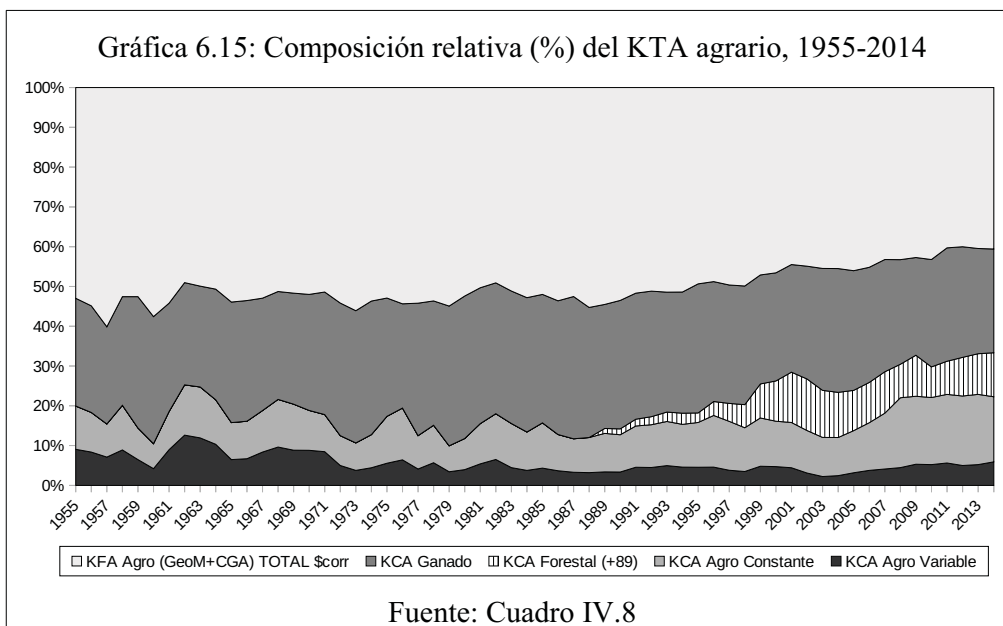
6.2.3. Capital total adelantado agrario

Con base en las estimaciones anteriores es posible presentar una serie original del capital total agrario (D...M) que anualmente se invierte en Uruguay en medios de producción y fuerza de trabajo. En la Gráfica 6.14 se presenta una aproximación al KTAa en miles de \$2005 discriminando

entre el capital total en ganado (fijo y circulante), montes forestales, MyE (con depreciación GeoM), CoP (con UG), cultivos permanentes y KCA en fuerza de trabajo e insumos. Queda en evidencia la preeminencia del capital en ganado en el stock total, con un peso relativo de 70 % entre 1955 y 1995 que recién se retrae en las últimas dos décadas a un 50 % del total, aunque su monto absoluto sube un 31 % en pesos constantes entre 1955 y 2014. Los principales cambios en la estructura del KTA ocurren recién en las últimas dos décadas con la expansión del stock forestal y en MyEa como consecuencia del crecimiento del área dedicada a la forestación y a la agricultura.

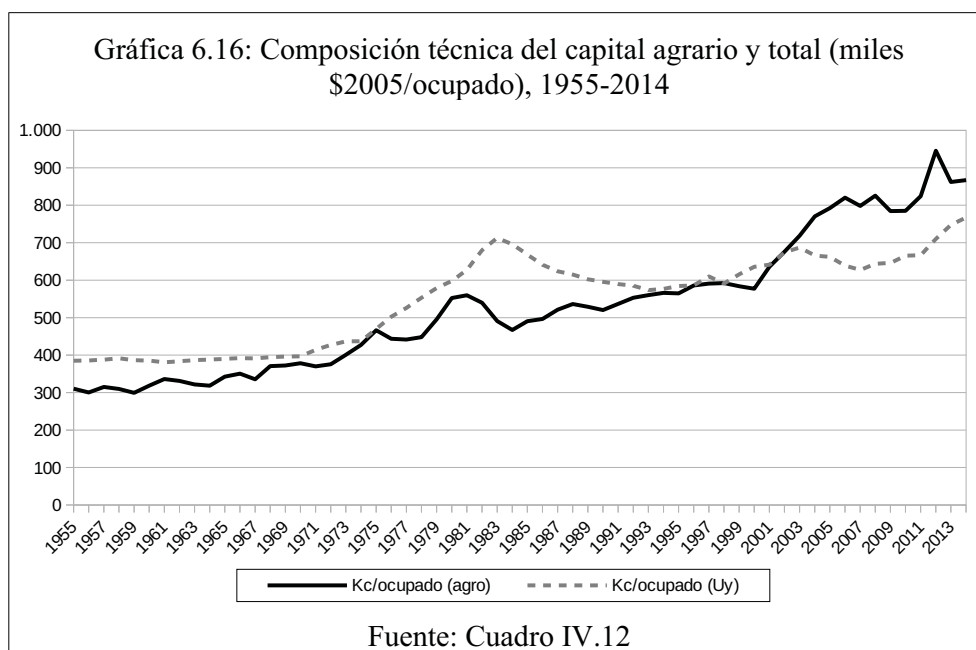


Otra forma de aproximarse al KTAa es discriminar entre el capital invertido en medios de producción (Kca), que incluye el componente fijo y circulante, y el destinado al pago de fuerza de trabajo (Kva). Este último se obtuvo dividiendo el gasto anual en fuerza de trabajo (asalariada y no asalariada) por la velocidad de rotación del capital circulante agrario de Argentina, mientras que el capital circulante se obtuvo sustrayendo el Kv del KCA total (Gráfica 6.15).



El Kca total (fijo y circulante) tiene un peso relativo mayor al 90 % del total. El KFAa tiene un menor peso relativo en el capital total adelantado comparado con el total de la economía (entre 60 % y 50 %), peso que además tiende a bajar a lo largo del período. Esta diferencia se explica fundamentalmente por el importante peso relativo del capital acumulado en ganado y montes forestales. Con base en estas series, se presenta la composición técnica del capital agrario (CTKa), calculada como el ratio entre Kc agrario en moneda constante y el total de ocupados (Gráfica 6.16). En la misma gráfica también se presenta la evolución de la CTK del capital total.

Se observa una primera etapa de leve crecimiento (1955-1974), seguida por una etapa expansión acelerada hasta 1980 cuando el crecimiento primero se contrae y luego se estanca por casi dos décadas. Recién en 2001 se retoma el crecimiento con una expansión de 80 %, la mayor del período. Comparada con la CTK del capital total de la economía, se observa un comportamiento tendencial similar aunque con dos períodos bien diferenciados: a fines de la década de 1970 se estanca el CTK agrario mientras el total sigue creciendo y luego se retrae; de 2003 en adelante crece más rápido el CTK agrario, lo que parece indicar un proceso de cambio tecnológico más acelerado que en el promedio nacional.

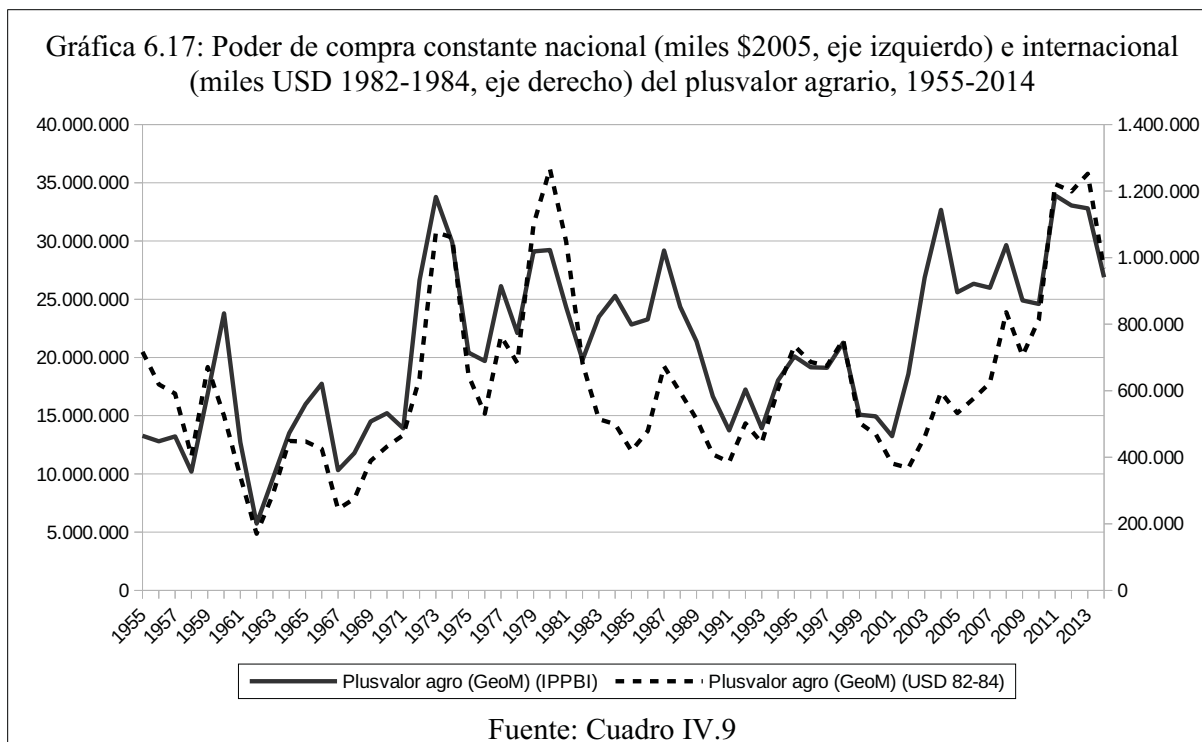


6.2.4. Plusvalor agrario

El plusvalor agrario se estimó depurando el KFC con depreciación GeoM y el ingreso laboral total del PBIa. En la Gráfica 6.17 se expone su evolución en el tiempo en pesos de 2005, deflactado con el IPPBI para reflejar sus capacidad de compra en moneda nacional, y en dólares de 1982-84 para reflejar su poder de compra internacional. Es importante recordar que, en tanto se trata de una rama caracterizada por la producción de mercancías que portan renta del suelo, el plusvalor así estimado incluye la ganancia *lato sensu* del capital y la renta del suelo que remunera la propiedad territorial.

La evolución del poder de compra del plusvalor evidencia un período de estancamiento y caída entre 1955 y 1971, aunque con picos de crecimiento en 1960 y 1966 ligado a los *shocks* de ganancia que provoca la devaluación de la moneda (ver apartado 7.2.2). Entre 1972 y 1988 el plusvalor incrementa su poder de compra, en un contexto de mejores precios internacionales, aunque es importante notar que la devaluación del peso de 1982 afecta severamente su poder de compra internacional, mientras que su poder de compra nacional se mantiene durante la década del ochenta. De todos modos, hacia 1988 se desploma su poder de compra nacional e internacional, el que recién se recupera hacia mediados de la década del noventa. Esta recuperación se agota con la aguda crisis del período 1999-2001, luego de la cual se asiste, entre 2002 y 2014, a una nueva fase de crecimiento ligada al *boom* de las *commodities*. Es interesante notar que en este último período

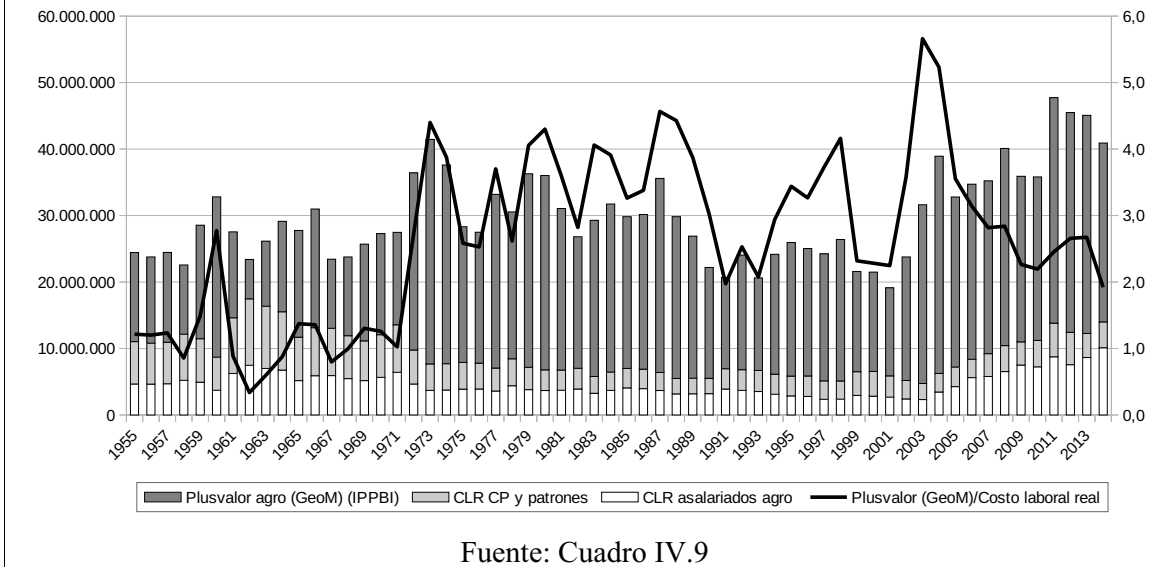
mientras su poder de compra nacional se duplica, el internacional se triplica como resultado de la sobrevaluación del peso.



Su relación en pesos constantes con el costo laboral real agrario, considerando el ingreso laboral de asalariados y no asalariados¹⁸⁶ (Gráfica 6.18), evidencia una fase de “empate” entre 1955 y 1971, con prácticamente el mismo nivel para ambas partidas. Desde 1972 comienza una fase expansión del plusvalor en el marco de la dictadura militar que eleva la relación a un promedio de 3,5 hasta 1990. El período 1990-2003 muestra un movimiento oscilante, en el cual la relación se mueve en función del movimiento de la masa de plusvalor, en la medida que el costo laboral está estancado. La crisis del período 1999-2001 provoca un descenso del costo laboral, luego de lo cual el *boom* de plusvalor entre 2002 y 2004 llevando al máximo nivel su relación con respecto al costo laboral. Finalmente, la última década (2005-2014) muestra una fuerte caída de la relación (promedio 2,7), no porque caiga la masa de plusvalor, que sube, sino por la expansión del costo laboral real ligada al crecimiento del producto agrario y a políticas estatales orientadas a incrementar los salarios (Oyhantçabal y Sanguinetti, 2017).

¹⁸⁶ Entre 1955 y 1975 cuenta propia y patrones eran el 55 % los ocupados, mientras que entre 2000 y 2014 su proporción bajó a 43 % del total de ocupados.

Gráfica 6.18: Plusvalor agrario y costo laboral real de asalariados y no asalariados en miles de \$2005 y su relación (eje derecho), 1955-2014

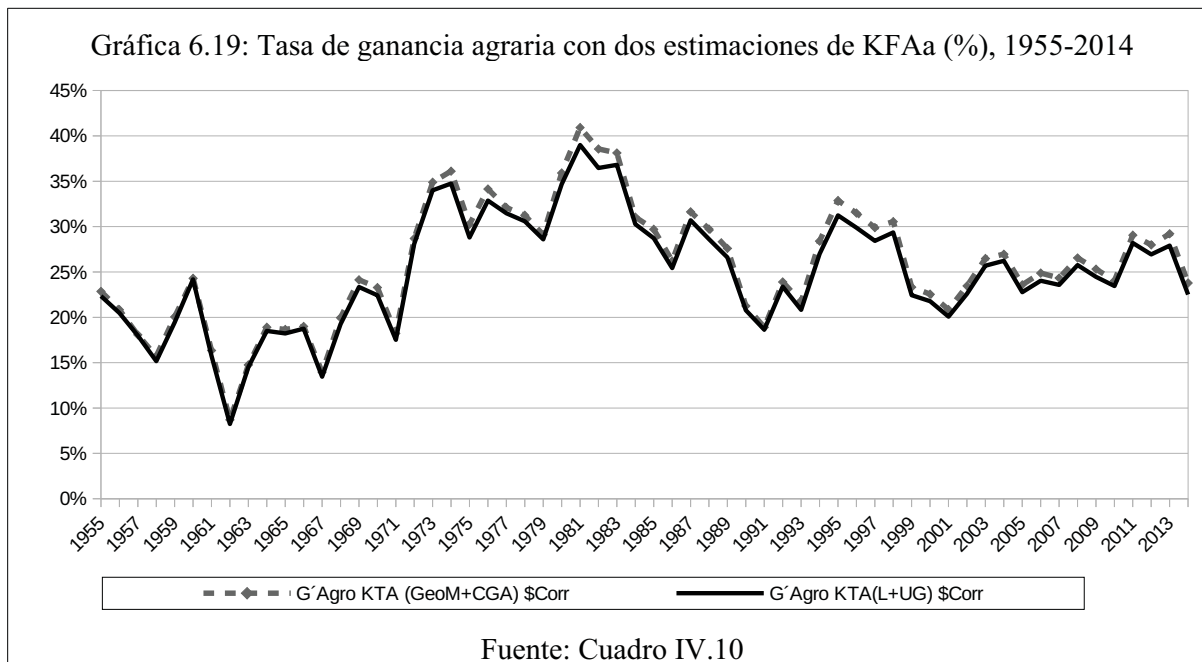


6.2.5. Tasa de ganancia agraria

Con base en las estimaciones anteriores se calculó la tasa de ganancia del capital agrario antes del pago de renta del suelo. Como se presentó anteriormente, el KFA en MyE y en CoP se calculó con dos procedimientos en cada caso. A los efectos de simplificar la exposición, se optó por presentar las estimaciones de Ga' que surgen de utilizar el monto máximo y mínimo del KFA. A saber, en la estimación (i) se utilizó el stock de MyE con depreciación GeoM y de CoP con el CGA que arroja el menor monto total, y en la estimación (ii) se utilizó el stock en MyE con depreciación lineal y en CoP con UG que arroja el mayor monto total. De esta forma se obtiene el “rango más probable” de la tasa de ganancia agraria (Gráfica 6.19).

En primer lugar, queda en evidencia que las medidas contrastantes de Ga' no arrojan diferencias sustanciales entre una y otra estimación, con una diferencia promedio entre ambas de 0,5 puntos porcentuales. En segundo lugar, su evolución muestra un primer período de descenso de la tasa de ganancia agraria punta a punta entre 1955 y 1967, aunque con fuertes ascensos (1960, año de la devaluación) seguido de fuertes caídas (1962). De 1968 a 1981 se registra una tendencia general de crecimiento con altibajos, con una expansión total de casi 20 puntos porcentuales. Por el contrario, de 1981 a 1991 (la “década perdida”) la tasa de ganancia cae de forma sostenida, durante la década

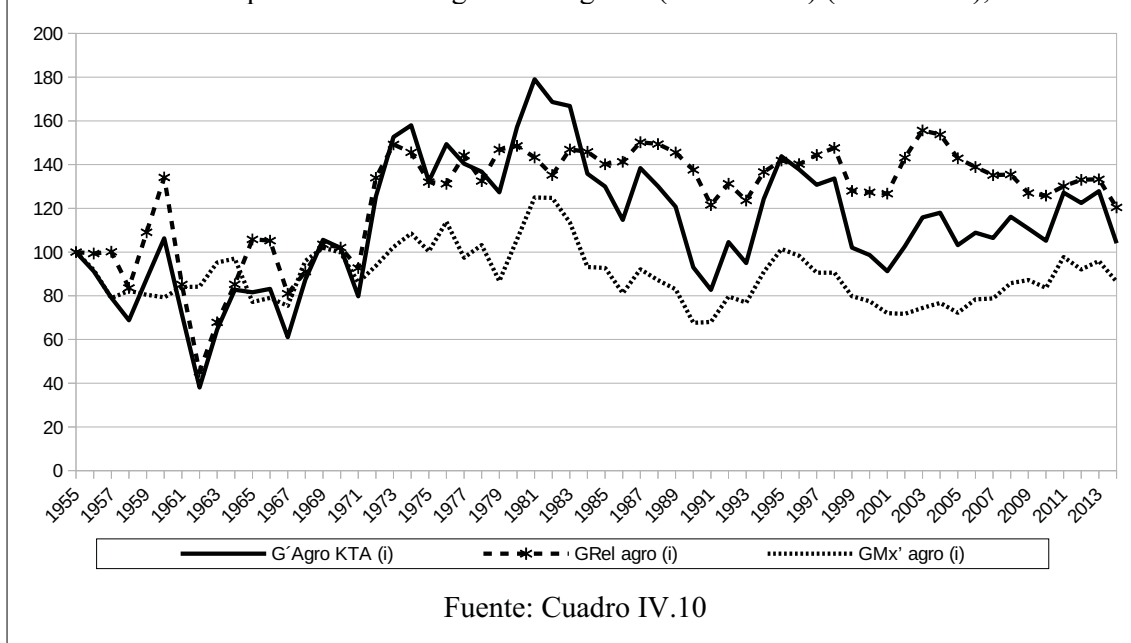
del noventa se registra un ciclo de recuperación rápidamente seguido de un declive de 1997 a 2001. Finalmente, desde 2002 la Ga' se recupera, aunque con una importante caída en 2014.



En tercer lugar, el análisis de los componentes de Ga', la tasa de ganancia máxima y las ganancias relativas, se presenta en la Gráfica 6.20 a partir de la tasa de ganancia estimada con la variante (i) del KFAa. La tendencia general evidencia que ambos componentes tienen una importante asociación con la tasa de ganancia¹⁸⁷, sin embargo, la incidencia de cada componente cambia a lo largo del tiempo. Entre 1955 y 1969 mientras la tasa de ganancia máxima cae unos 20 puntos porcentuales, las ganancias relativas muestran importantes oscilaciones siendo el componente que más explica los movimientos de la Ga'. Durante la década del setenta la tendencia cambia en tanto suben la tasa de ganancia máxima (hasta 1982) y las ganancias relativas (hasta 1980). Este movimiento conjunto explica el fuerte crecimiento de la tasa de ganancia agraria en el período. Sin embargo, el ciclo se agota en la década del ochenta, puesto que la fuerte caída de la "productividad del capital" y, en menor medida, la caída de las ganancias relativas hacia el final de la década, provocan un descenso de la tasa rentabilidad agraria de más de 20 puntos porcentuales.

¹⁸⁷ El coeficiente de correlación *rho* de Ga' con la tasa de ganancia máxima es de 0,66 y con las ganancias relativas es de 0,79. Por su parte el *rho* entre ambos componentes no tiene correlación (0,07).

Gráfica 6.20: Componentes tasa de ganancia agraria (con KFAa i) (1955 = 100), 1955-2014



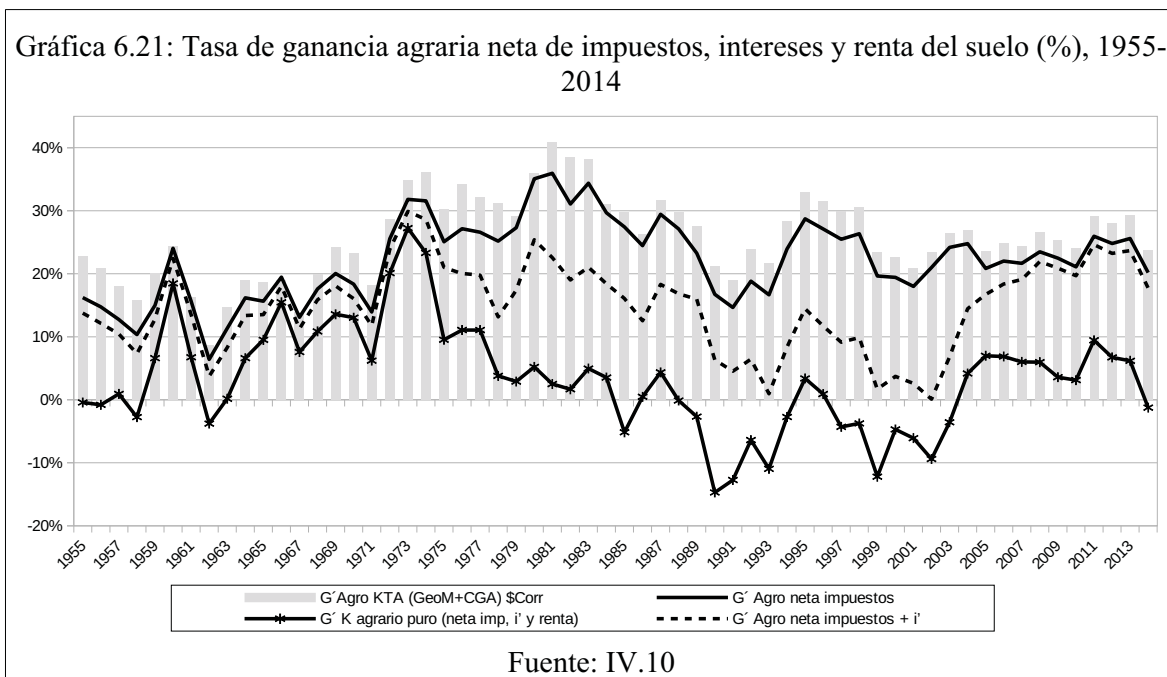
Fuente: Cuadro IV.10

En la década siguiente, hasta 2004 inclusive, el ciclo de ascenso y descenso de la tasa de ganancia nuevamente responde fundamentalmente al movimiento de la tasa de ganancia máxima, al tiempo que las ganancias relativas tienden a elevarse, en especial durante entre 1999 y 2003, cuando son el factor que permite elevar la tasa de ganancia. Finalmente, de 2004 a 2014 se registra un nuevo ascenso de la GMx' que impulsa la expansión de la tasa de ganancia agraria, con la novedad de que las ganancias relativas caen de forma sostenida acumulando un descenso de casi 30 puntos porcentuales, movimiento que se explica por la expansión del costo laboral real (Gráfica 6.18).

6.2.6. Otras tasas de ganancia en la rama agraria

La tasa de ganancia antes presentada expresa el ratio entre el plusvalor total apropiado en la rama sobre el capital total adelantado. Sin embargo, no es una medida que exprese las condiciones inmediatas a las que se valorizan los capitales individuales, ya que el plusvalor total incluye a la renta del suelo, que remunera a los terratenientes, así como a componentes de la ganancia que remuneran el capital de propiedad estatal (los impuestos) y el capital prestado a la rama (los intereses). Para aproximarse a esta magnitud, la Gráfica 6.21 presenta: (i) la tasa de ganancia del capital agrario, (ii) la tasa de ganancia neta de impuestos, (iii) la tasa de ganancia neta impuestos e

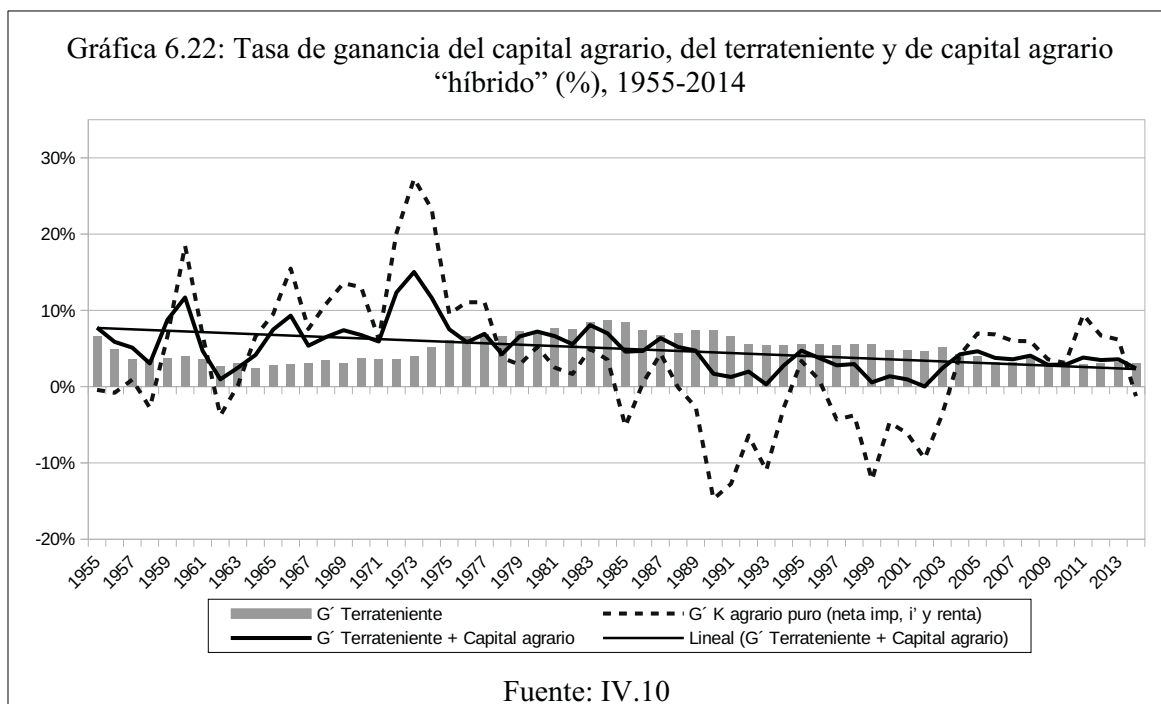
intereses y (iv) la tasa de ganancia neta de impuestos, intereses y renta del suelo (estimada con precio de arriendo) que expresa la tasa de valorización del capital agrario que no es dueño del suelo.



Del gráfico surge que mientras los impuestos reducen la tasa de ganancia agraria 3,5 puntos porcentuales en todo el período, los intereses provocan una reducción adicional de 7,3 puntos porcentuales. Sin embargo, esta reducción se eleva a 12,5 entre 1975 y 2004, evidenciando que el capital prestado a interés se volvió un destino central del plusvalor agrario. Esto se refleja con claridad en la evolución de la tasa de ganancia neta de impuestos e intereses (línea negra punteada), que de 1980 a 2002 tiene una caída punta a punta de 20 puntos porcentuales, alcanzando cifras cercanas al 0 % en 1993 y 2002. La situación cambia desde 2003, cuando la tasa de ganancia del capital agrario después de impuestos e intereses se eleva a cerca de 20 % por casi una década.

La situación anterior refleja la rentabilidad media de los capitales agrarios antes del pago de renta del suelo, es decir, de aquellos que son dueños del suelo sin considerar en el capital adelantado el precio del suelo, que no es más que la capitalización adelantada del flujo futuro de renta del suelo. Por el contrario, para los capitales agrarios arrendatarios la tasa de ganancia debe ser calculada neta de renta del suelo (línea negra con estrellas). Esta medida expresa la tasa de ganancia del capital agrario puro, cuya rentabilidad promedio entre 1955 y 2014 es de 3,2 %, con varios años de rentabilidad negativa entre 1988 y 2003, cifras que están reflejando la liquidación acelerada de los capitales más ineficientes del sector.

Con base en el análisis anterior, se calculó la rentabilidad diferencial de los capitales agrarios, según sean o no propietarios del suelo (Gráfica 6.22). A los efectos de reflejar la valorización del capital que efectivamente es propiedad de los capitales agrarios, se depuró el stock de deuda del capital total adelantado.



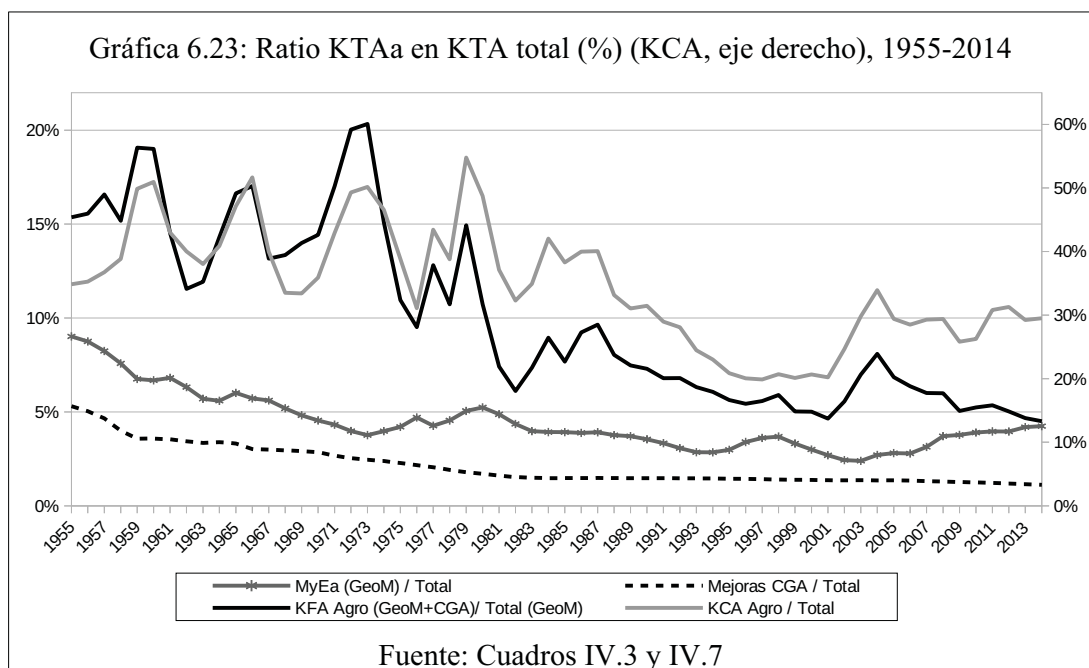
Se observa que el capital agrario “puro” tiene una tasa de ganancia de tendencia declinante, con tasas positivas en las décadas de 1960, 1970 y desde 2003, pero con un largo período de rentabilidad negativa desde fines de la década de 1980 hasta 2002. Por el contrario, el terrateniente y el capital agrario “híbrido” (dueño de capital y tierras) tienen tasas siempre positivas, con un promedio de 4,9 % y 5 % respectivamente entre 1955 y 2014. Considerando que, en promedio, en el período analizado el 67 % del suelo agrario está en propiedad de sujetos que son al mismo tiempo dueños del suelo y del capital, se concluye que esta tasa de ganancia es ampliamente dominante en la rama. Dado lo anterior, no debería llamar la atención que, mientras en 1955 el 55 % del suelo estaba en manos de capitales agrarios, dicho porcentaje subió a 72 % en 2002, una consecuencia lógica de la caída de la tasa de ganancia para los capitales agrarios puros.

En definitiva, la rentabilidad sectorial está mostrando el predominio del pequeño capital en la rama agraria, un sujeto que se valoriza según la tasa interés, y que, por ende, opta por colocar su capital

antes en nuevas tierras, de forma de apropiar más renta del suelo, que en inversiones productivas que mejoren su capacidad de apropiar el plusvalor extra mediante la reducción de sus costos. Esta lógica supone un límite al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo agrario, aspecto al que se volverá en el apartado 9.2.

6.2.7. La rama agraria en la economía uruguaya

Para finalizar el análisis de la rama agraria se presenta su proporción en relación al total de la sociedad de los componentes del capital adelantado (Gráfica 6.23), el plusvalor y la masa salarial (Gráfica 6.24). Asimismo, se analiza la evolución comparada agro vs. total de la productividad del trabajo, la composición técnica de capital, la relación de precios implícitos del VAN y la tasa de ganancia (Gráfica 6.25). El peso de las exportaciones agrarias en el total se presenta en el anexo II.



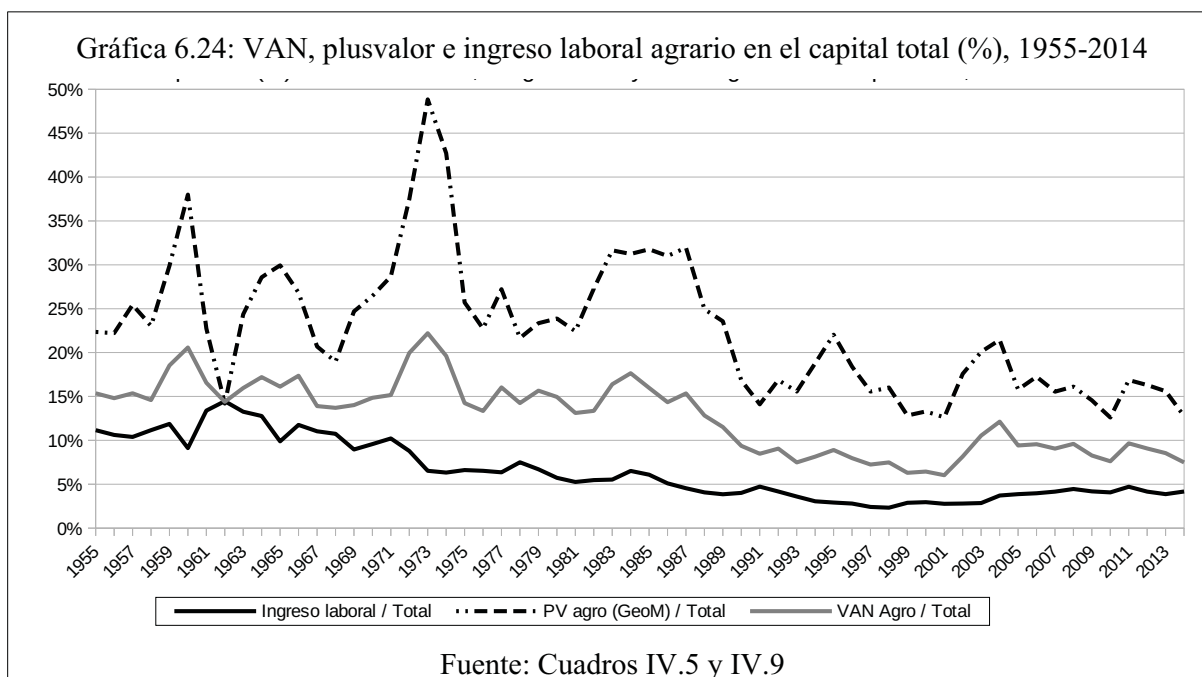
El análisis del peso relativo de los componentes del KTA muestra, por un lado, que el stock de MyE y CoP agrarias tienen un peso reducido, promediando en el conjunto del período entre 4 % y 2 % respectivamente. En el caso de MyE, la tendencia es declinante (de 7 % a 2,5 %) hasta 2003, para luego registrar una recuperación de dos puntos porcentuales en la última década ligada a la expansión de la agricultura. Por el contrario, las CoP registran una tendencia declinante en todo el período (de 6 % a 1 %). El KFA también pierde peso en el total entre 1955 y 2014, aunque con dos etapas bien marcadas. Hasta 1973 se mantiene relativamente estable en el entorno del 20 % del

KFA total, mientras que a *posteriori* inicia una etapa de retracción que lleva su proporción en el total a un 4,5 % en 2014. Esto está mostrando la pérdida de relevancia cuantitativa del sector agrario en el conjunto de la economía, en consonancia con las tendencias generales de las economías capitalistas. Finalmente, el KCA (eje derecho) muestra una tendencia similar al componente fijo, aunque con una mayor magnitud relativa, al punto que hasta 1979 representa en promedio un 42 % del capital circulante total, para luego bajar a un promedio de 30 % de 1980 a 2014. Esto magnitud resulta de la menor velocidad de rotación del capital agrario, dada la determinación que imponen los ciclos biológicos a la producción, lo que lleva a una mayor acumulación de capital en producción al cierre de cada año contable.

El valor agregado nuevo y sus componentes, el ingreso laboral total y el plusvalor, también evidencian una tendencia general a la reducción del peso relativo de la rama agraria (Gráfica 6.24). No obstante lo anterior, el análisis por componente evidencia magnitudes bien desiguales. El VAN agrario tiene una magnitud relativa tendencialmente similar a la del KFA agrario en el total, oscilando en torno a 16 % de 1955 a 1985, para luego descender a un promedio de 9 % de 1986 a 2014. El plusvalor tiene el mayor peso relativo con un promedio de 27 % hasta 1985, que luego desciende a un promedio de 18 % de 1986 a 2014. Por el contrario, el ingreso laboral tiene la menor proporción, con un promedio de 9 % de 1955 a 1985, porcentaje que luego cae a un promedio de 3,7 % de 1986 a 2014.

La alta proporción del plusvalor expresa el alto nivel de las ganancias relativas en la rama agraria en comparación con el total de la economía. Este hecho evidencia al menos dos particularidades de la rama. Por un lado, el menor precio de la fuerza de trabajo agraria con respecto a la del conjunto de la economía, que medida en términos de costo laboral real unitario es solo un 40 % del precio promedio de la economía¹⁸⁸. Por otro lado, la presencia de una forma de plusvalor extraordinaria, la renta del suelo, que eleva la masa total pero que no remunera al capital como tal, sino a los dueños del suelo. El siguiente apartado abordará esta particularidad en detalle.

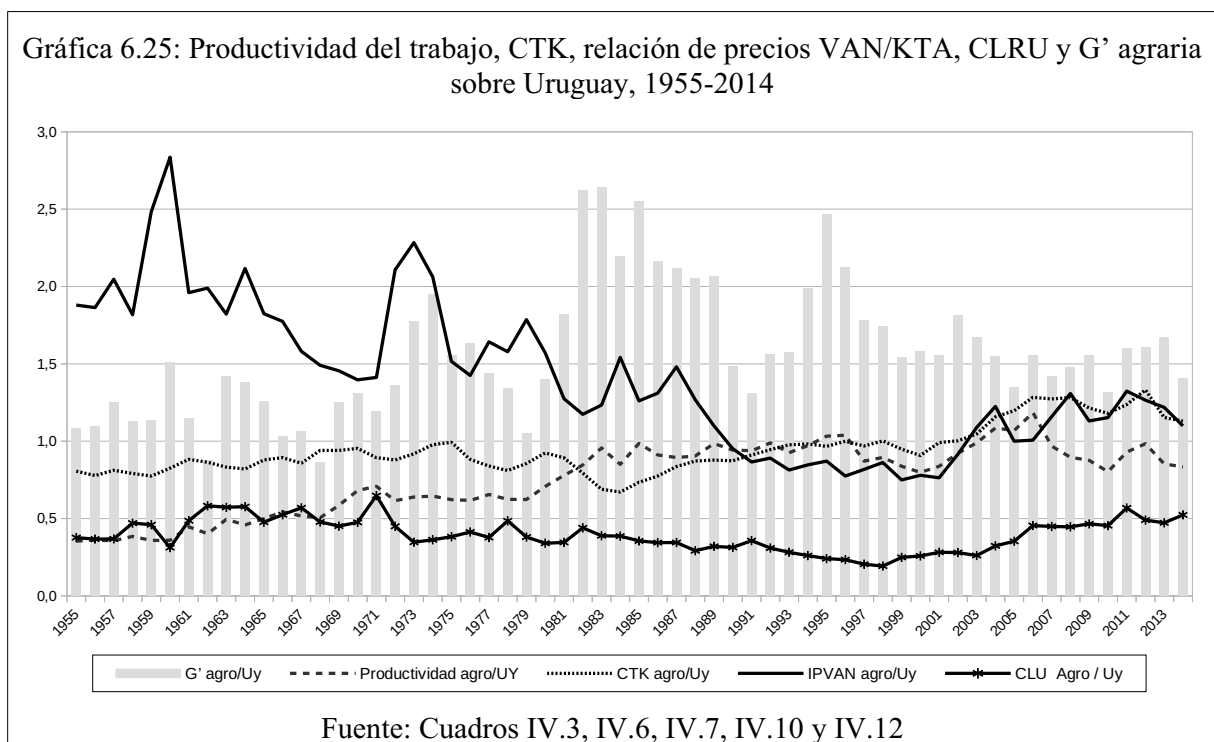
188 Caligaris (2017a, pp. 121–123) identifica como posibles determinaciones detrás del menor precio de la fuerza de trabajo agraria: el menor consumo de valores de uso que en la ciudad por la residencia rural; que estos bienes pueden ser más baratos porque los produce el propio trabajador o pequeños capitales que venden abajo del precio de producción; el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor por la mayor sobrepoblación relativa en el campo (hoy este factor está superado, al menos en Uruguay); la necesidad de conseguir vivienda que limita la movilidad de la fuerza de trabajo; y la dificultad de la organización sindical dada la dispersión territorial.



Para finalizar, en la Gráfica 6.25 se presenta la evolución relativa agro/capital total de varios indicadores relacionados con la tasa de ganancia del capital. Además del ya analizado menor precio de la fuerza de trabajo agraria, son varias las relaciones que evidencia la gráfica. En primer lugar, la productividad del trabajo (VANc/L) muestra una brecha que comienza en 35 % en 1955 y se va recortando conforme pasa el tiempo. En la década de 1970 es de 64 %, en la década de 1980 de 89% y desde 1990 tiende a la igualación con la productividad total. Por su parte, la composición técnica de capital evoluciona entre 0,8 y 1 de 1955 a 2004, año en el que comienza una fase expansiva alcanzando un promedio de 1,2. Este movimiento significa que, en términos relativos, durante la última década la rama agraria incrementó por encima del promedio la masa de medios de producción manejados por trabajador, lo que a su vez se relaciona con la reducción de la brecha de productividad relativa.

La relación entre las tasas de ganancia evidencia que, como tendencia general, la rama agraria tiene una mayor tasa de valorización que el conjunto de la economía, con picos pronunciados en algunos períodos en particular: 1973-1976, 1982-1989 y 1994-1997. Finalmente, la relación de precios implícitos relativos del valor agregado nuevo, muestra una relación muy favorable al agro entre 1955 y 1989 (promedio 1,7), entre 1990 y 2002 la relación se vuelve favorable al promedio de la economía y, desde 2003, es otra vez favorable a la rama agraria. Este movimiento evidencia el

deterioro en la relación favorable de precios para la rama agraria, expresión directa de la caída de los precios internacionales de las exportaciones agrarias.



La gráfica anterior evidencia la particularidad de la rama agraria, puesto que mientras su tasa de ganancia está prácticamente todo el período por encima de la G' del capital total, su productividad y su composición técnica de capital por ocupado tienden a estar por debajo de la total, con excepción de las últimas dos décadas. Es decir, que a pesar de ser un sector menos productivo y menos intensivo en el uso de medios de producción (hasta el año 2000), esto no impide que apropie mayor cantidad de plusvalor por unidad de capital invertido, y esto solo es posible por la existencia de un medio de producción no reproducible que exigen una remuneración específica: la renta del suelo.

CAPÍTULO 7. RENTA DEL SUELO AGRARIA TOTAL EN URUGUAY

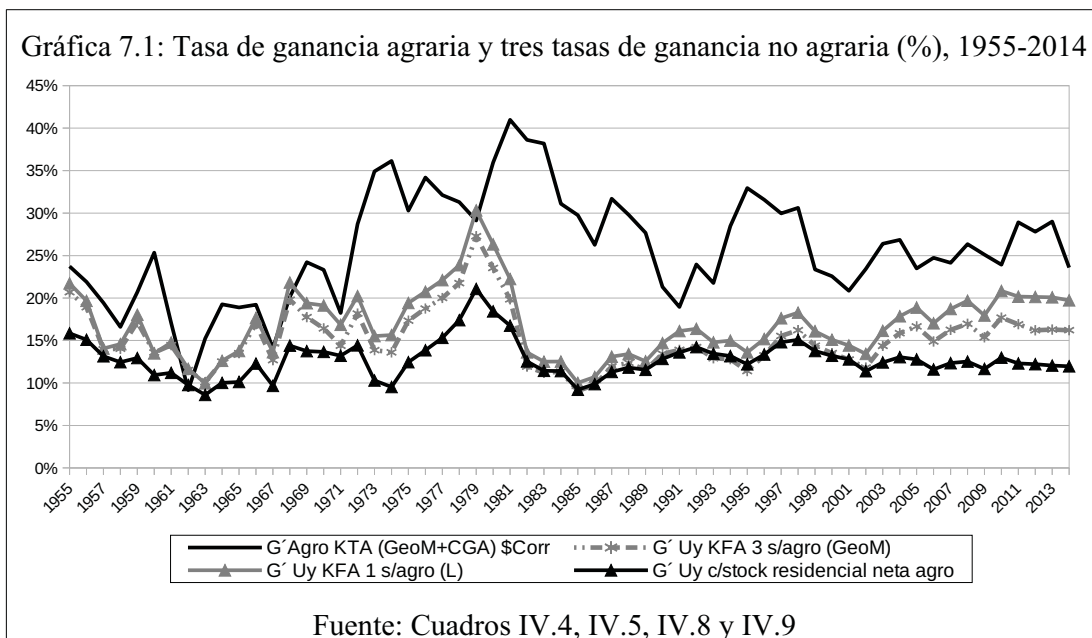
Este capítulo presenta la estimación de la renta del suelo agraria total. Se discrimina entre la magnitud apropiada por terratenientes y la apropiada por otros sujetos no terratenientes a través de la regulación del precio de arrendamiento del suelo, la sobrevaluación del peso uruguayo, la política impositiva, el abaratamiento de las mercancías de exportación que se consumen en el mercado interno, la regulación de los precios internos de mercancías primarias y la política crediticia. Finalmente, se realiza un abordaje integrado de la renta agraria total. Se analiza su magnitud, sus ciclos y sus formas de apropiación en relación a la evolución del valor agregado nuevo, al tiempo que se aborda su comportamiento en el tiempo en función de la evolución de los precios internacionales y la productividad relativa del trabajo agrario.

7.1. Renta agraria apropiada por terratenientes

La renta del suelo apropiada por terratenientes (RST) se estimó por dos mecanismos: (i) la diferencia entre la tasa de ganancia agraria (G_a') y una tasa de ganancia de la economía sin agro (G_{na}') multiplicada por el $KTAA$ y (ii) con la serie de precio de arriendo del suelo. La primera estimación se fundamenta en que la apropiación de renta del suelo determina que, como tendencia, su tasa de ganancia sea superior a la de sectores que no apropian renta. Se trata de una medición indirecta, que permite aproximarse de buen modo a la porción de renta que apropian aquellos capitales que son al mismo tiempo terratenientes, pero que no necesariamente capta la renta que pagan los capitales agrarios “puros” a los dueños del suelo. Esta última medida se capta mejor con las series de precio de arrendamiento del suelo de mercado. Aunque, como se aclaró *up supra*, no todo lo que se cobra en el precio de arriendo es renta del suelo, así como la serie de largo plazo elaborada presenta limitaciones que surgen de la calidad de las fuentes utilizadas.

En el caso de la estimación por diferencial de tasa de ganancia se realizaron tres comparaciones. Para la rama agraria, como las tasas de ganancia obtenidas con dos estimaciones de $KTAA$ no arrojaron mayores diferencias (en promedio de 0,5 puntos porcentuales) se optó por utilizar la estimación con depreciación geométrica para MyE y con el CGA para mejoras. Para el capital total, en tanto las diferencias entre estimaciones fueron mayores, se utilizaron tres tasas de ganancia, en todos los casos depuradas de la rama agraria: (i) la obtenida con $KFAgm$, (ii) la obtenida con $KTAl$

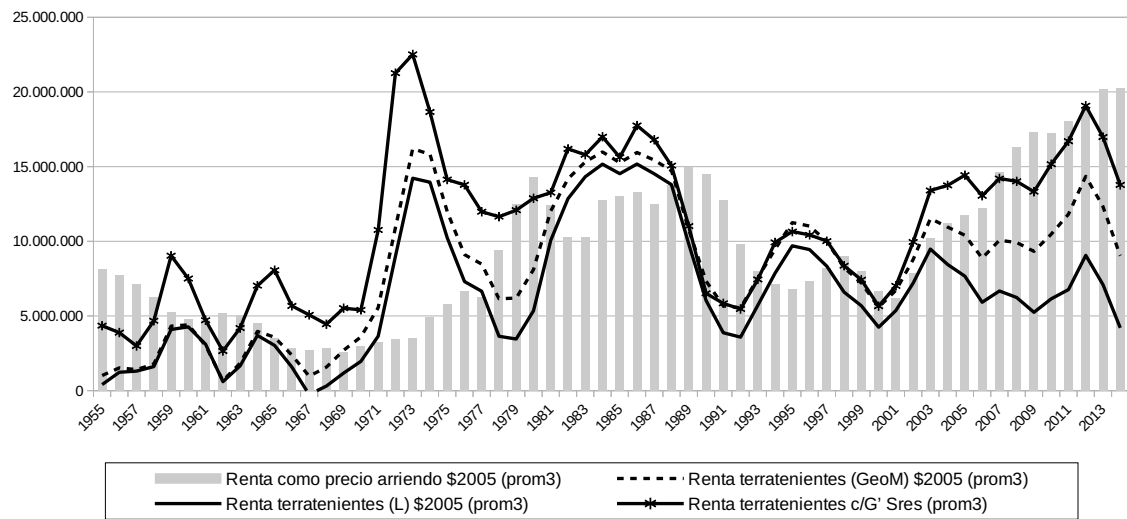
y (iii) la obtenida bruta del stock residencial. Como fue presentado (apartado 6.2.6), esta última medida es, en el conjunto del período menor a las anteriores, pero tiene la ventaja de incluir en la estimación un destino no despreciable del capital invertido en la economía como es la inversión residencial. La evolución comparada de estas tasas de ganancia se presenta en la Gráfica 7.1.



La renta del suelo que resulta del diferencial de tasas de ganancia más la estimada con la serie de arriendo del suelo se presenta en la Gráfica 7.2. En tanto el supuesto del cálculo es que la referencia del capital agrario es una tasa de ganancia sin renta, y que las decisiones de invertir y mover capital entre sectores no son automáticas, se optó por presentar el promedio trienal de cada una de las series para “suavizar” su movimiento.

Son varias las apreciaciones que se pueden realizar al respecto. En primer lugar, el análisis conjunto de los ciclos de la renta apropiada por terratenientes muestra una primera fase de estancamiento con oscilaciones entre 1955 y 1971. *A posteriori*, la renta crece fuertemente en 1972-1974, resultado del *boom* de precios de la carne vacuna, baja de 1975 a 1978, y vuelve a crecer desde 1979 manteniendo niveles elevados hasta fines de la década de 1980. De 1989 en adelante se registran ciclos oscilantes con una magnitud total menor al pico de la década del ochenta, hasta la nueva expansión que se produce desde 2003.

Gráfica 7.2: Renta del suelo apropiada por terratenientes por diferencia tasa de ganancia (tres estimaciones) y por precio de arriendo en miles\$ 2005 (promedio trienal), 1955-2014



Fuente: Cuadro IV.15

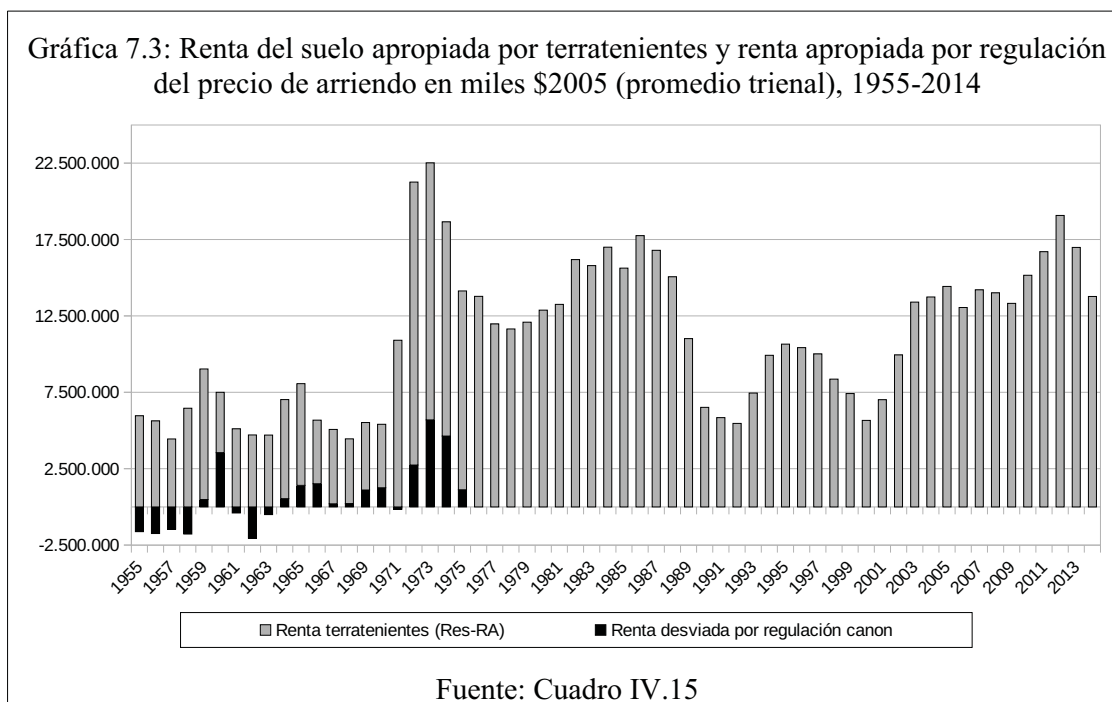
En segundo lugar, más allá del movimiento general, las diversas estimaciones arrojan diferencias de magnitud no despreciables. Las estimaciones por diferencial de tasa de ganancia se mueven en conjunto aunque con diferentes niveles. Como es lógico, la estimación con tasa de ganancia bruta del stock residencial arroja una mayor magnitud de renta, pues la tasa de ganancia promedial es menor, mientras que la estimación con depreciación geométrica (mayor KTA) arroja un mayor nivel que la obtenida con depreciación lineal. Por su parte, la estimación con precio de arriendo tiene un comportamiento tendencialmente similar a las otras estimaciones, aunque con diferencias de magnitud. El *rho* en moneda corriente con la estimación con depreciación lineal es de 0,7, con la estimación con depreciación GeoM es de 0,97 y con la estimación bruta de stock residencial es 0,94. Esta asociación es mayor en el caso de las estimaciones neta de stock residencial cuando la comparación es con uno o dos años de rezago entre la estimación por diferencial de tasa de ganancia y por precio de arrendamiento¹⁸⁹, lo que parece estar indicando que el precio de arrendamiento se ajusta a *posteriori* de la apropiación de la renta.

En tercer lugar, mientras que en buena parte del período los dos métodos de estimación de la RST tienen niveles similares, hay dos períodos que muestran un importante desacople: 1972-1976 para las tres estimaciones con tasa de ganancia y 2002-2014 para las estimaciones con tasa de ganancia neta del sector residencial. En el primer caso, se trata de un período caracterizado por la regulación

¹⁸⁹ En el caso de la estimación con tasa de ganancia bruta de stock residencial, la correlación baja levemente.

del mercado de arrendamientos (1954-1975) (ver apartado 7.2.1), lo que puede estar explicando el desacople. En el segundo caso, se observa un fuerte crecimiento de la renta estimada por precio de arriendo que no es acompañada por las estaciones con tasa de ganancia neta del sector residencial. Esta disociación implica que los terratenientes están apropiando, además de renta del suelo, una porción de las ganancias del capital agrario. Esta última eventualidad no es descartable, dado el importante flujo de inversión en tierras por parte de capitales nacionales y extranjeros, que atesoraron valor en la tierra en el contexto de la crisis financiera de 2008 (Oyhantçabal y Narbondo, 2018). De todos modos, el desacople es demasiado grande en el caso de la estimación con KTAL, considerando que se trató de un período de fuerte expansión de los precios de las *commodities*. Y aunque el desacople sea menor en el caso de la estimación con KTA_{gm}, resulta más plausible la estimación realizada con tasa de ganancia bruta del sector residencial.

Dado lo anterior, la estimación definitiva de renta del suelo apropiada por terratenientes (Gráfica 7.3) se obtuvo depurando de la estimación con tasa de ganancia bruta del stock residencial la fracción de renta del suelo que apropian los capitales agrarios arrendatarios como resultado de la regulación estatal del precio de arriendo del suelo (RRA).



El análisis de la renta desviada por la regulación del precio de arriendo se retomará en el siguiente apartado, para vale destacar que mientras hasta 1958 funciona como un mecanismo que favorece a

los dueños del suelo, porque mantiene precios de arriendo por encima de la renta, entre 1959 y 1975 opera como un mecanismo que tiende a beneficiar a los capitales arrendatarios al atrasar el precio de arriendo de la renta.

7.2. Renta agraria apropiada por otros sujetos no terratenientes

En este apartado se presenta la renta apropiada por no terratenientes, es decir, aquella que apropian otros sujetos en la economía por la acción del Estado en la circulación de capital (Cuadros IV.15 y IV.16 en anexos). Se analizan las particularidades y la magnitud de seis mecanismos mediante los cuales la renta termina en otros sujetos, a saber: (i) regulación del precio de arrendamiento del suelo; (ii) sobrevaluación del peso uruguayo; (iii) política impositiva; (iv) abaratamiento de las mercancías de exportación que se consumen en el mercado interno; (v) regulación directa de los precios internos de mercancías primarias por parte del Estado y (vi) política crediticia.

7.2.1. Regulación del precio de arrendamiento

Como se mencionó, si el precio de arrendamiento del suelo está regulado existe la posibilidad de que los terratenientes que arriendan sus campos no apropien toda la renta que les “corresponde”. Esta regulación, al desfasar el precio de la renta, permite a los capitalistas agrarios arrendatarios apropiarse parte de la renta del suelo (RRA), de forma que su tasa de ganancia es mayor a la de los capitales en ramas sin renta, pero menor a la G_a porque no apropian la totalidad de la renta que corresponde a los terratenientes. Lo mismo sucede pero en sentido contrario, en el caso que el precio de arriendo por efecto de su regulación exprese un desacople con respecto a la renta del suelo.

El análisis se realizó para el período 1955-1975, puesto que durante ese período el mercado de arrendamientos estuvo regulado. La intervención en el mercado fue resultado de la Ley 12.100, aprobada en 1954, que extendió los plazos de arrendamiento con prórrogas por hasta tres años para el arrendatario, y reguló el reajuste de precios¹⁹⁰ y los desalojos de los arrendatarios morosos. De

190 En su artículo 19 la ley 12.100 establece que “Cualquiera de las partes interesadas en un contrato de arrendamiento, aparcería, sub-arrendamiento y sub-aparcería otorgado antes o después de la promulgación de la presente ley, con dos años o más de vigencia, contractual o legal, podrá solicitar ante Juez competente la revisión de los precios convenidos o establecidos. El Juzgado examinará los casos que se sometan a su resolución al efecto de fijar el precio del arriendo que corresponda a la rentabilidad económica normal del predio. Con tal objeto, estudiará las circunstancias de cada contrato, calidad de los campos, mejoras y tipo de explotación de cada inmueble, los valores de venta y de los arrendamientos de

hecho, luego de su aprobación se votaron nuevas leyes en 1957, 1960, 1962 y 1966 para evitar nuevos desalojos. Según Plottier y Notaro (1966) la aplicación de la ley hasta 1961 fue en términos generales favorable a los propietarios, en la medida que los jueces tendieron a fallar a su favor en los litigios por ajuste de precios. De esta forma su efecto principal parece haber sido el rezago en el ajuste de los precios y cierta “burocratización” del mercado de tierras. En el período de su vigencia, el precio de arrendamiento en dólares constantes de 1982-1984 bajó de 14 a 4 USD/ha entre 1955 y 1965-1967, al tiempo que se redujo el área bajo arriendo que pasó del 42,4 % al 22,7 % del área productiva entre 1951 y 1980 (con datos de los censos agropecuarios).

Como se presentó en el apartado anterior, las estimaciones de la renta apropiada por los terratenientes y del precio de arrendamiento evidencia una primer fase (1955-1958)¹⁹¹ favorable a los precios de arriendo, aunque la tendencia declinante del precio de arriendo parece mostrar una tendencia hacia el ajuste de los arrendamientos con la renta. Luego de esta, sigue una fase que, como tendencia, refleja un rezago del precio de arriendo con respecto a la renta hasta 1975. La excepción son los años 1961-1963 donde el precio vuelve a superar a la renta. Ese desfase es la RRA, cuya magnitud en pesos constantes se presentó en la Gráfica 7.3. En el conjunto del período su monto total representó un 15 % de la renta total que hubiera correspondido a los terratenientes de no haber existido esta regulación. Monto que por cierto elevó la tasa de ganancia de los capitales agrarios que arrendaron tierras en dicho período.

7.2.2. Sobrevaluación del peso uruguayo

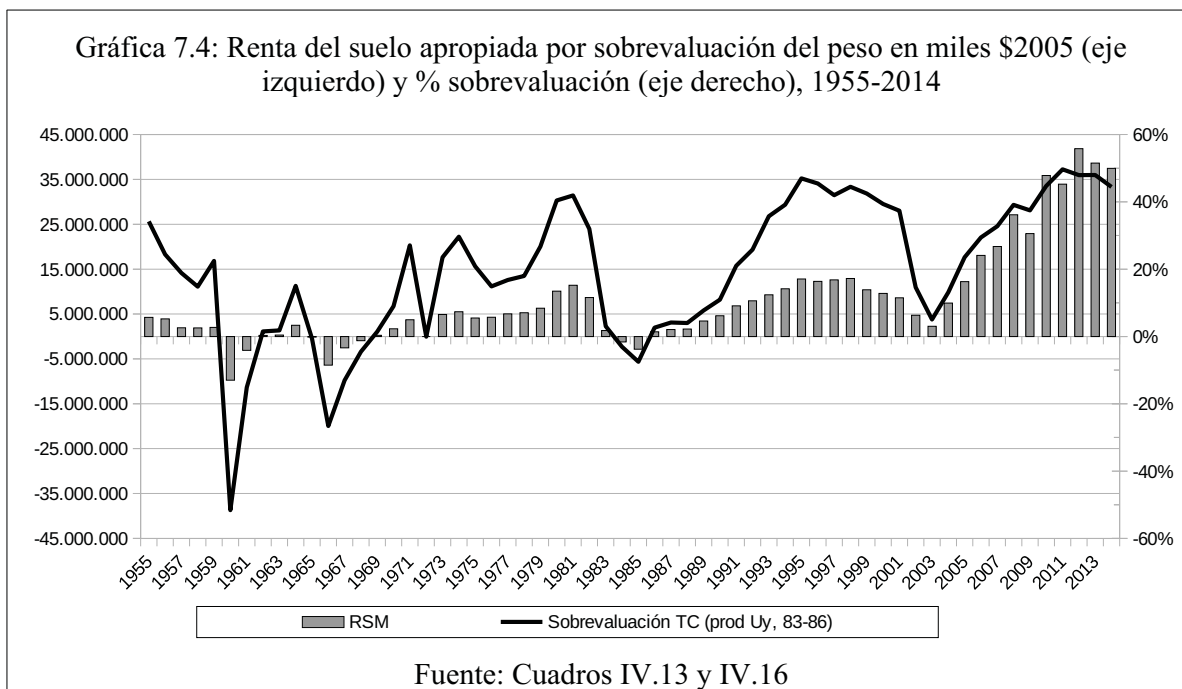
La sobrevaluación de la moneda se obtuvo a partir de la relación entre el tipo de cambio nominal de las exportaciones agrarias (TCNa) y el tipo de cambio de paridad (TCP) estimado con período base 1983-1986 y con productividad global de la economía neta del sector agrario (Cuadro IV.13 en anexos). Vale recordar que este es un mecanismo indirecto de apropiación de renta, en la medida que la renta del suelo que pierden los terratenientes porque las mercancías agrarias se realizan a un tipo de cambio menor al de paridad, es apropiada por todos los sujetos que compran esos dólares baratos que vendieron los exportadores agrarios. Así, se produce una suerte de “desparrame” de la renta en el conjunto de la economía sea porque se compran mercancías con dichos dólares

campos de la zona, el precio del arrendamiento del caso particular anterior al vigente y las causas que pudieran haber dado mérito a su modificación. Los precios fijados por el Juez tendrán efecto retroactivo a la fecha de la demanda, y sólo podrán ser nuevamente revisados después de transcurridos dos años de la revisión anterior”.

191 Es factible que este desfase favorable a los precios de arrendamiento estuviera influenciado por políticas públicas de subsidio a la producción agraria como los otorgados mediante el Fondo de Diferencias Cambiarias.

abaratados (bienes de capital, bienes salario e insumos), sea porque los dólares son consumidos, remitidos o ahorrados en el exterior (turismo, fuga de capital, remisión de utilidades, pago de intereses y amortización de deuda externa).

La renta apropiada por este mecanismo (RSM) se obtuvo multiplicando el ratio TCNa/TCP por las exportaciones agrarias. La evolución conjunta de la sobrevaluación del peso uruguayo y la magnitud de la renta apropiada por su efecto se expone en la Gráfica 7.4.



Lo primero a destacar es que los ciclos de sobrevaluación se clausuran con bruscas devaluaciones (1960, 1966-1967, 1972, 1982-1983, 2002), lo que evidencia la existencia de un mecanismo recurrente de “distribución de renta” a través del abaratamiento del dólar que no es sostenible en el tiempo, ya que las devaluaciones lo clausuran solo para inaugurar un nuevo ciclo de sobrevaluación.

El período estudiado comienza con el fin de un ciclo de sobrevaluación, que duró de 1944 a 1959, durante el cual el peso estuvo en promedio un 24 % sobrevaluado. Se trata del llamado período ISI, que tuvo en Uruguay entre sus instrumentos privilegiados el sistema de tipos de cambios múltiples (García Repetto, 2014) (ver apartado 1.5). Los tipos de cambios múltiple castigaron las exportaciones ganaderas sin mayor elaboración (carne vacuna, cueros, lana), mientras que beneficiaron por un lado la importación de bienes de capital e insumos específicos para el desarrollo

de la industria interna-sustitutiva y, por otro lado, la exportación de mercancías agrícolas (trigo, lino) y con mayor grado de industrialización (textiles). De este modo, la política cambiaria supuso una transferencia explícita de renta del suelo ganadera hacia la agricultura de secano y la industria local, la que además contaba con mecanismos de protección cambiaria (altos tipos de cambio para mercancías rivales) y arancelaria. Además, en tanto el tipo de cambio de compra importador y financiero estaban encarecidos con respecto al TCP (Gráfica III.5), no apropiaron renta vía dólares baratos los capitales que remiten utilidades o ahorran divisas en el exterior.

La situación cambia radicalmente con el fin del Contralor de Cambios en 1959 cuando la LRCM unificó y liberalizó el mercado cambiario, provocando una devaluación del peso de 170 % en 1960. Ese movimiento produce una subvaluación del TCNa de 51 % de forma que los exportadores reciben una transferencia de plusvalor desde el resto de la economía. Este flujo es parcialmente recuperado por el Estado con la introducción de impuestos a las exportaciones (detracciones) en la misma LRCM (ver siguiente apartado). Como evidencia el gráfico, hasta 1968 el TCNa está en paridad o subvaluado, con un promedio de -10 %, durante un período caracterizado por fuertes “turbulencias” financieras con altas tasas de inflación y devaluaciones recurrentes orientadas a sostener la “rentabilidad” al sector exportador (IECON 1969, cap. 3 y 4). Así lo evidencia la devaluación nominal de 670 % entre 1965 y 1968, que buscaba seguir una inflación que en el mismo período acumuló un global de 660 %.

La tendencia se revierte brevemente entre 1969 y 1971. La congelación de precios y salarios de 1968 se extiende al tipo de cambio lo que, en un contexto inflacionario, provoca un breve ciclo de sobrevaluación con un máximo de 27 % en 1971. No por casualidad, la sobrevaluación llega a su cenit durante el año electoral de 1971, al tiempo que la devaluación nominal de 140 % durante 1972 se procesa durante el primer año de gestión del nuevo gobierno.

Sin embargo, en 1973 comienza un ciclo de sobrevaluación que se prolonga, con algún altibajo, hasta 1982. Este nuevo ciclo sextuplica el volumen de RSM en dólares corrientes, dinamizada por la expansión conjunta de las exportaciones agrarias y el endeudamiento externo (ver apartado 8.2), que se quintuplicaron entre 1972-1973 y 1981-1982, incrementando la masa de divisas con las cuales sostener la sobrevaluación del peso. Las exportaciones se expanden, primero, por la duplicación en 1973-1974 del precio de la carne vacuna en dólares constantes, y luego, por el crecimiento de las exportaciones de sectores no tradicionales como la pesca, el arroz y los lácteos. Por su parte, el endeudamiento externo crece aprovechando la baratura internacional del crédito

producida por los petrodólares¹⁹². En ambos casos fueron claves los cambios introducidos por la dictadura militar que comenzó a desregular el sector financiero para facilitar el endeudamiento e impulsó las exportaciones con diversos mecanismos de política.

La sobrevaluación del TCNa durante la dictadura militar reconoce dos etapas diferenciadas. Entre 1974 y 1978 tiene un nivel promedio de 20 %, en un contexto donde la política cambiaria procuraba estimular las exportaciones, en particular las llamadas “no tradicionales” que recibieron estímulos como reintegros a las exportaciones y créditos promocionales (ver apartados 7.2.3 y 7.2.6). A su vez, la mayor sobrevaluación del tipo de cambio importador con respecto al financiero, evidencia que la política cambiaria procuró beneficiar primordialmente la importación de bienes de capital e insumos para la industria de exportación, y no para el sector financiero.

Por el contrario, entre 1979 y 1982 la sobrevaluación se expande alcanzando un promedio de 35 %, en el marco de la política cambiaria conocida como la *tablita*. La clave para sostener el atraso del tipo de cambio con respecto a la inflación estuvo en las políticas de liberalización bancaria y financiera aprobadas desde 1975 que permitieron la libre movilidad de capitales (tenencia de moneda extranjera, eliminación de los encajes de la banca privada) y elevaron la tasa de interés (Gráfica III.7) para favorecer el arribo de capital extranjero bajo la forma de depósitos bancarios en la banca privada, compra de bonos de deuda pública e IED. A estas políticas se les sumó la unificación del TC exportador, importador y financiero desde 1977, clave para atraer capital extranjero bajo la forma de depósitos, y la reducción arancelaria que favoreció la importación de bienes “rivales” con la producción local.

De este modo, entre los principales beneficiarios de la renta agraria apropiada mediante dólares baratos estuvieron los capitales que importaron insumos y bienes de capital abaratados (entre 1973 y 1982), lo que se expresa en la duplicación del stock de capital fijo en MyE entre 1974 y 1981, y desde 1977 los capitales que compraron dólares para actividades financieras, evidenciando una política más indiscriminada de “reparto” de la renta.

El ciclo de sobrevaluación dependía del acceso barato al crédito, por lo cual, ante la suba de la tasa de interés de referencia por la FED iniciada en 1981, fue imposible competir con tasas de interés atractivas para el capital extranjero. Este no solo dejó de llegar, sino que empezó a emigrar, de

192 La tasa de interés real de los bonos a diez años del tesoro de Estados Unidos promedió -0,5 % entre 1973 y 1980 (FRED, 2018).

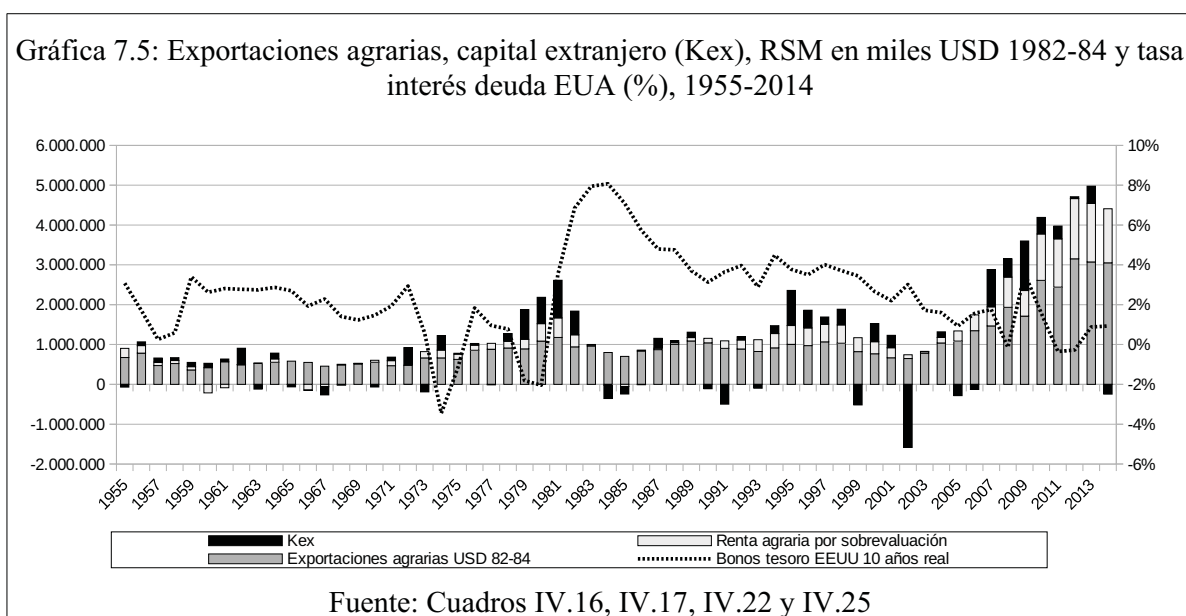
modo que el gobierno no pudo sostener la valuación pre-anunciada del TC desencadenando una devaluación de 133 % a fines de 1982 conocida como el quiebre de la *tablita* (ver apartado 1.6). La devaluación provocó dos años de subvaluación del peso (1984 y 1985), luego de lo cual el tipo de cambio estuvo prácticamente en paridad con una sobrevaluación promedio del período 1983-1989 de apenas 1,6 %. Lo anterior significa que durante la subvaluación el sector agrario recibió plusvalor del resto de la economía, y luego no operó la apropiación de renta a través del TC.

La década del noventa, hasta 2002 inclusive, evidencia un nuevo ciclo de sobrevaluación con un promedio de 34 %. La RSM se cuadriplica en dólares corrientes entre 1991 y 1998, para luego caer un 75 % en 2002-2003. Al igual que en la década del setenta, fueron claves la expansión de 60 % de las exportaciones en dólares corrientes y el abaratamiento del crédito con respecto a la década anterior, que permitió incrementar el endeudamiento externo en un 140 % en dólares corrientes. En particular en este último ciclo fue la deuda externa privada bajo la forma de depósitos privados, que se triplicó en dólares corrientes entre 1989 y 2001, el flujo clave para sostener la sobrevaluación del peso. De hecho, este ciclo se cierra cuando la crisis económica y las devaluaciones en la región dinamizan la emigración de ese flujo capital, provocando una devaluación nominal de 100 % entre 2001 y 2003. Con un tipo de cambio unificado y sobrevaluado, más la aceleración de la reducción arancelaria en el marco de la firma del MERCOSUR, se beneficiaron de los dólares abaratados los capitales que importaron bienes de capital e insumos, los que compraron fuerza de trabajo abaratada por los bienes-salario importados y los que remitieron y/o ahorraron dólares en el exterior.

Luego de la devaluación de 2002, en 2004 comienza el último ciclo de sobrevaluación, que multiplica por doce la RSM en dólares corrientes alcanzando su máximo valor del período. A diferencia de los anteriores ciclos de sobrevaluación, en este la expansión de las exportaciones agrarias es mucho más pronunciada, con un crecimiento de 270 % en dólares corrientes, a lo que se sumó el influjo de capital extranjero bajo la forma de deuda pública y, en especial, de IED. El *boom* de renta, exportaciones e IED dinamizan la expansión del PBI y la FBKF a tasas inéditas en los últimos sesenta años. De este modo, dada la continuación de una política cambiaria unificada con libre acceso a dólares, los principales apropiadores de renta agraria fueron los capitales que compraron bienes capital (el stock de capital en MyE crece un 140 % entre 2004 y 2014), insumos y fuerza de trabajo abaratada gracias a la sobrevaluación del peso.

De forma de resumir los determinantes detrás de los ciclos del tipo de cambio la Gráfica 7.5 presenta la evolución del monto de las exportaciones agrarias, de los flujos de capital extranjero

(Kex), de la RSM y la tasa de interés real de los bonos de EUA. En general, las exportaciones van asociadas a la RSM ($\rho = 0,98$ en dólares corrientes), aunque solo cuando la moneda está sobrevaluada, pues cuando el TCN tiende hacia su precio de paridad (décadas de 1960 y 1980, 2001-2003) se produce el desacople. A su vez, los flujos de capital extranjero son claves para sostener los ciclos de sobrevaluación de las décadas del setenta y el noventa y, en menor medida, en el período 2004-2014. El Kex es clave para sobrevaluar la moneda desde que se abandona el Contralor de Cambios en 1959, en la medida que se liberaliza la compra-venta de dólares, de forma que para sostener un TC sobrevaluado es necesario atraer capital extranjero con altas tasas de interés, facilidades para la IED y emisión de deuda externa, condiciones que a su vez están determinadas por las tasas de interés internacionales. Este vínculo particular entre los flujos de capital externo y los ciclos de renta agraria se retomará en el apartado 8.2.



7.2.3. Política impositiva

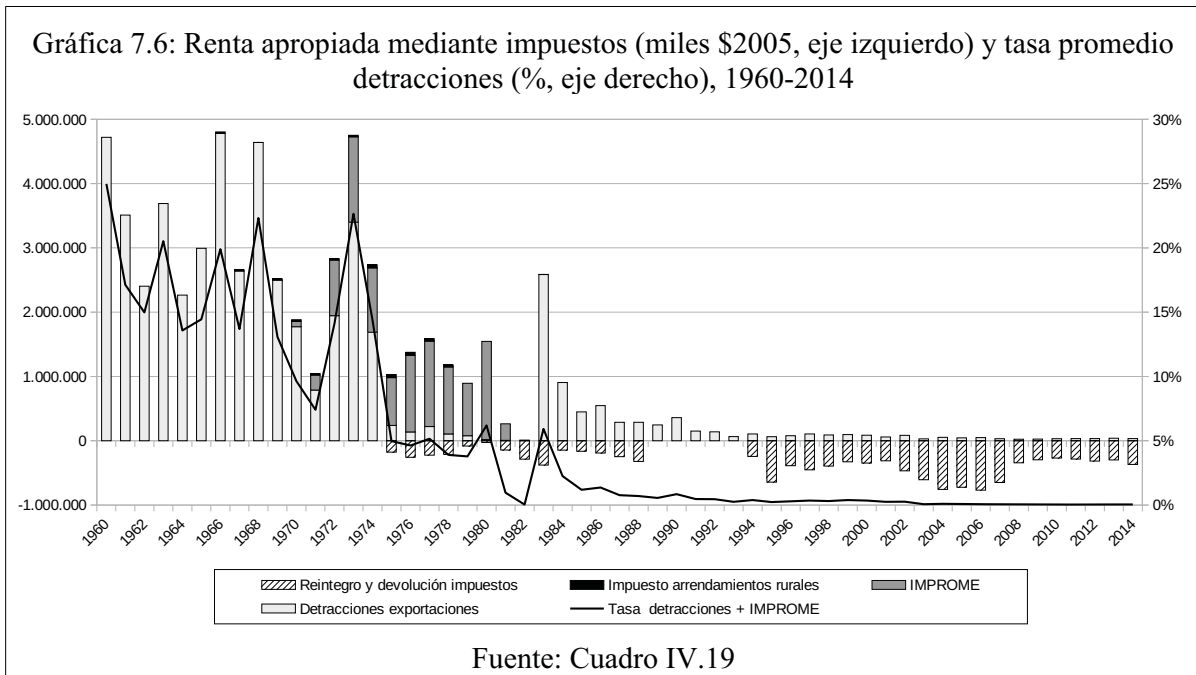
Los impuestos son un mecanismo de apropiación de renta del suelo más directo que la sobrevaluación del peso, en la medida que la renta es apropiada directamente por el Estado (bajo la forma de un impuesto) que utilizará luego para financiar sus gastos (transferencias directas, pago de deuda externa, inversiones, etc.). En la medida que la renta así apropiada ingresa a las arcas generales del Estado, es difícil discriminar los beneficiarios finales de la renta, aunque es posible aproximarse a estos identificando las políticas de promoción impulsadas durante su vigencia.

Es importante distinguir este tipo de impuesto específico que grava la renta del suelo de los impuestos generales que pagan los capitales agrarios y los terratenientes. Mientras los primeros son una forma deliberada de apropiar las ganancias extraordinarias de la rama agraria, los segundos son impuestos generales que gravan por igual a todos los propietarios privados de capital y tierra a los efectos de financiar los gastos generales del Estado como representante general del capital social, gastos sin los cuales no sería posible la apropiación privada de plusvalor¹⁹³.

Dos tipos de impuestos cumplen esta función, los impuestos a las exportaciones agrarias (IEA) vigentes desde 1960, y los impuestos directos específicos (IDE), que en el período estudiado incluyen al IMPROME (1968-1979) y al impuesto a los arrendamientos rurales (1967-1979). Asimismo, para obtener el monto neto de renta apropiado vía impositiva se computaron los reintegros (1974-1982) y la devolución de impuestos (1983-2014) a las exportaciones promovidas, que operan como una transferencia hacia los dueños del suelo en tanto elevan la rentabilidad de un sector específico de la economía. Estos pueden funcionar como una devolución de renta o como una transferencia neta positiva hacia el sector según el balance entre apropiación y transferencia.

La evolución conjunta de estos mecanismos se presenta para el período 1960-2014 en la Gráfica 7.6. Se discrimina la renta apropiada por tipo de impuesto así como la tasa promedio de recargo a partir del ratio entre la recaudación y las exportaciones totales. Se observa que las detracciones fueron un mecanismo relevante de apropiación de renta desde su aprobación en 1959 hasta 1974, luego de lo cual tienden a desaparecer con la excepción del período 1983-1984. Su magnitud relativa durante la década del sesenta se relaciona directamente con la eliminación del Contralor de Cambios, evidenciando que las detracciones vinieron a officiar de mecanismo de recaudación alternativo con tasas promedio entre 15 % y 30 %. Su gravitación cae a comienzos de la década del setenta, vuelve a subir de 1972 a 1974 para captar los precios extraordinarios de la carne vacuna con tasas promedio entre 15 % y 20 %. Sin embargo, durante el resto de la década y hasta 1982, su magnitud tiende a desaparecer al tiempo que se sobrevalúa la moneda y se incrementa la renta apropiada por su efecto. La devaluación de 1982 promueve su reutilización con una tasa promedio de 5 % en 1983, luego de lo cual tienden a desaparecer como mecanismo de apropiación de renta.

193 El caso más evidente es la contribución inmobiliaria rural. Su recaudación está en manos de los gobiernos departamentales (segundo nivel de gobierno) y su uso principal es la caminería rural, fundamental para transportar las mercancías agrarias.



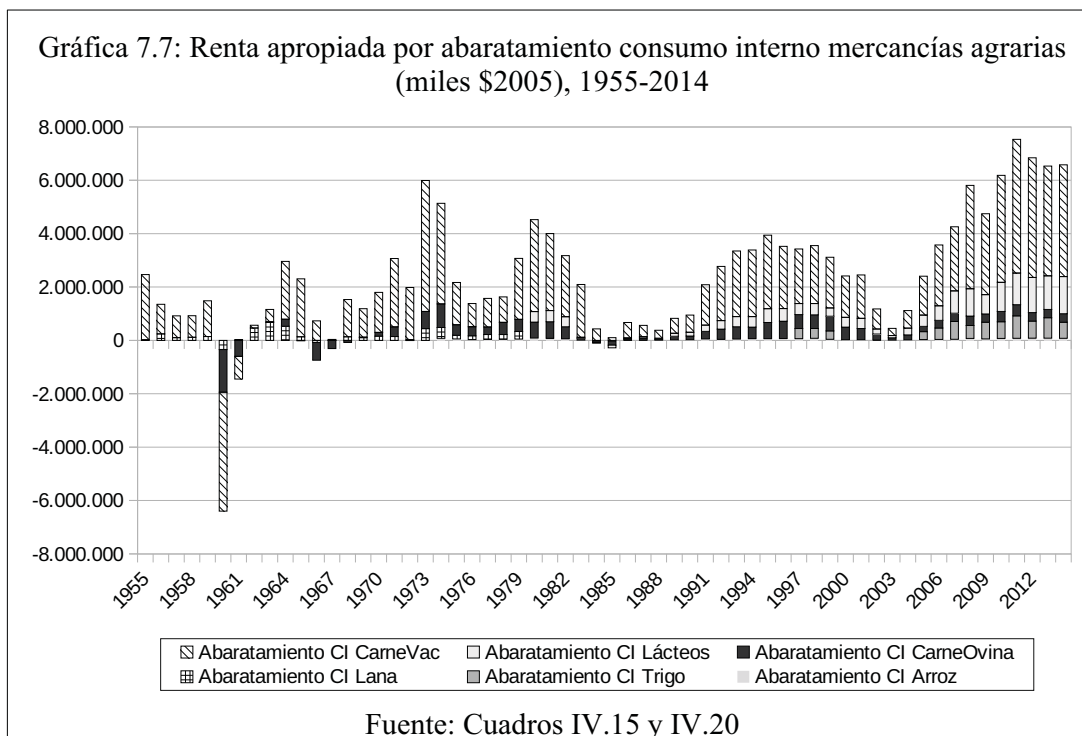
El IMPROME, aprobado en 1968 y que implicó la reducción de las tasas de las deducciones, ofició de 1974 a 1980 como un impuesto alternativo a las deducciones, con una tasa promedio en el entorno del 5 % sobre las exportaciones totales. Sin embargo, su forma de recaudación mediante deducciones y retenciones da cuenta más de una continuidad en la política tributaria que de una ruptura. Por su parte, el impuesto a los arrendamientos rurales es prácticamente irrelevante durante el período de su vigencia, representando en promedio el 1,7 % de lo recaudado mediante deducciones e IMPROME, lo que indica que fue un impuesto testimonial.

Finalmente, los reintegros y la devolución de impuestos a las exportaciones promovidas operaron como una compensación selectiva a los terratenientes entre 1974 y 1989, orientada a estimular rubros específicos (las llamadas exportaciones no tradicionales), mientras que entre 1994 y 2014 operaron como una transferencia neta positiva hacia el sector agrario, aunque con poca relevancia ya que representaron menos de 1 % de las exportaciones agrarias totales.

7.2.4. Abaratamiento mercancías agrarias consumo interno

La sobrevaluación del peso y los impuestos a las exportaciones además de ser mecanismos “directos” de apropiación de renta tienen un segundo efecto en la dinámica de apropiación de renta

por no terratenientes: el abaratamiento(encarecimiento) del consumo interno de las mercancías agrarias afectadas por tales mecanismos (RAM). Esto porque tanto el tipo de cambio sobre(sub)valuado como las detracciones “desacoplan” el precio interno del internacional, de forma que todos los capitales que compran las mercancías abarataadas por este efecto, sean materias primas o fuerza de trabajo, se vuelven los apropiadores finales de esta renta. Su magnitud se calculó para las seis mercancías exportables de mayor consumo interno en el período estudiado, a saber, carne vacuna, lana, carne ovina, derivados lácteos, trigo y arroz (Gráfica 7.7).



La evolución agregada evidencia ciclos correlacionados con la sobrevaluación de la moneda ($\rho = 0,71$), mientras que con la tasa promedio de las detracciones la correlación es muy débil (-0,1). Los mayores valores absolutos se registran a comienzos de la década del setenta por el efecto de las detracciones a la carne y la sobrevaluación del peso, y a finales de la misma década e inicios de 1980, mediados de la década de 1990 y de 2006 a 2014 por efecto de la sobrevaluación del peso.

Entre las seis mercancías analizadas, por lejos la carne vacuna es la que mayor relevancia tiene en el total, con un promedio de 79 % hasta 1986, que luego baja a 66 % de 1987 a 2014. Una forma de visualizar este efecto es analizar la evolución total de la renta apropiada por el abaratamiento interno de la carne vacuna con su consumo per cápita (Gráfica III.6 en anexos). Si bien en el

conjunto del período la correlación en el mismo año es débil (0,06), la misma aumenta con un año de retraso en el consumo (0,18), así como la asociación es mucho más fuerte desde 1979 (0,21) que de 1955 a 1978 (0,06), lo que posiblemente se relaciona con la desregulación del mercado interno de carne vacuna aprobado en 1978 (ver siguiente apartado). De hecho, hasta ese año el consumo per cápita de carne promedio es de 73 kg/habitante/año¹⁹⁴, siendo que el consumo total de carne vacuna equivale al 10 % de la masa salarial. Por el contrario, de 1979 a 2014 el consumo baja a un promedio de 59 kg, con un mínimo de 34 kg en 2004 (crisis económica con caída del salario real del 20 %), que luego sube a 60 kg hacia 2013-2014, al tiempo que el consumo total baja a 5,4 % de la masa salarial.

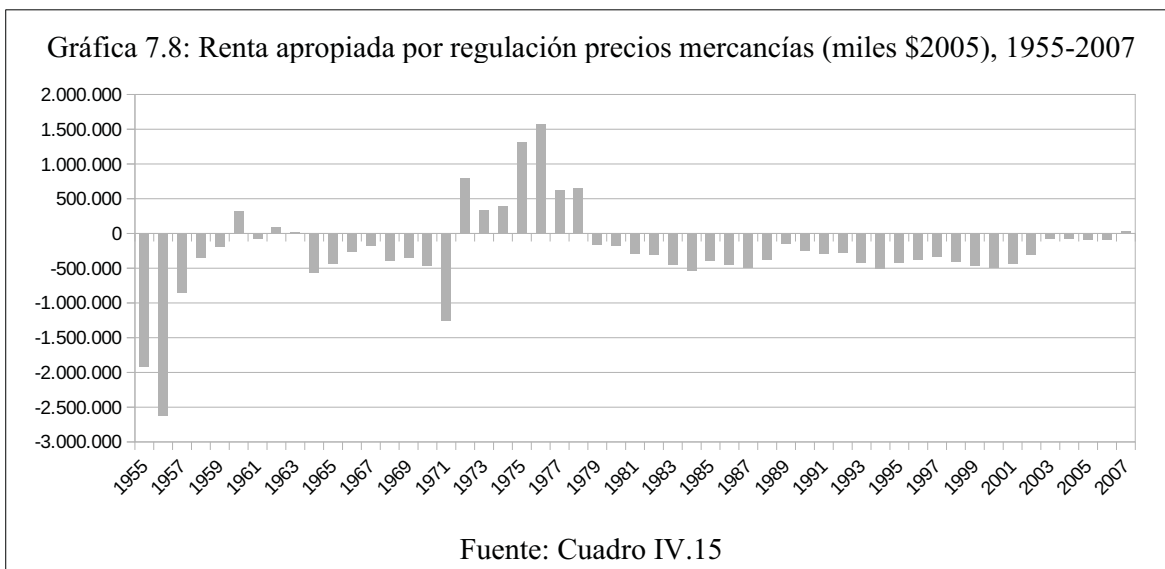
7.2.5. Fijación de precios internos

Además de intervenir el mercado cambiario y utilizar impuestos, el Estado utilizó en el período estudiado la regulación del precio final de las mercancías agrarias como un mecanismo de apropiación(recuperación) de renta agraria (RRPi)¹⁹⁵. En algunos casos la regulación de precios se utilizó para trasladar renta al resto de la sociedad a través del abaratamiento de los precios, en particular mediante la regulación del mercado de carne vacuna, mientras que en otros casos tuvo por objetivo beneficiar con precios subsidiados la producción de determinadas mercancías. La evolución del monto global de la RRPi (Gráfica 7.8) para los rubros en los que se pudo computar (granos, carne vacuna y leche fluida) evidencia cuatro momentos diferenciados.

De 1955 a 1959 fungió como un mecanismo de recuperación de renta por parte de los terratenientes, que compensó parte de la renta que perdían por la sobrevaluación del peso. Dicha recuperación benefició mayoritariamente a los terratenientes agrícolas (84 %), mediante los llamados *precios sostén* para la producción de granos vigentes hasta que se des financió y luego se derogó el Fondo de Diferencias Cambiarias (Bertino et al., 2006). En menor medida, los precios subsidiados beneficiaron a los terratenientes ganaderos a través de las compras de ganado con precios preferenciales por parte del Frigonal.

194 La fuerte caída del consumo a comienzos de la década de 1970 responde a la veda al consumo interno de carne vacuna cuyo fin era fomentar las exportaciones (Barbato, 1981).

195 Notaro (1984) señala que hasta 1974 el 97 % de los alimentos que integraban la canasta de consumo eran fijados administrativamente, y en junio de 1978 aún estaba regulado el 49 % de los alimentos de la canasta.



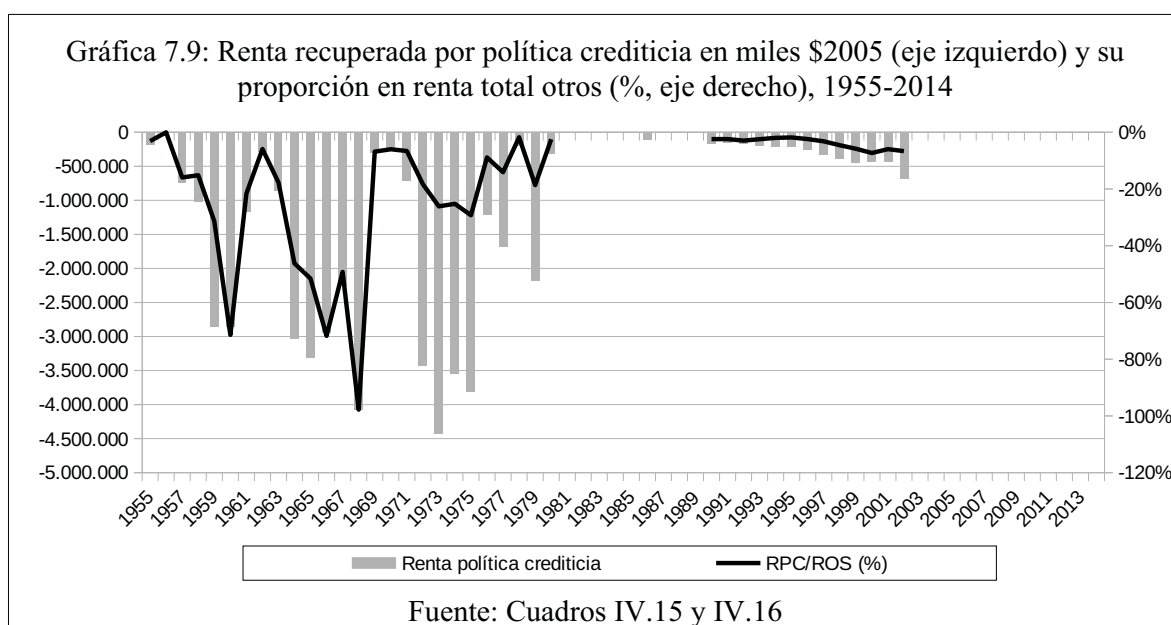
De 1960 hasta 1971 la regulación de precios siguió operando como un mecanismo de recuperación de renta, aunque ahora casi exclusivamente mediante las transferencias vía precios del ganado por las compras del Frigonal¹⁹⁶. La excepción durante este período es 1960, cuando operan como un mecanismo de transferencia de renta hacia el resto de la sociedad ante el *boom* de precios que supuso la devaluación de 170 % de ese año. De 1972 a 1978 la estimación incluye el efecto neto entre la apropiación de renta por parte de la industria frigorífica luego de su intervención por parte del Estado, y las transferencias vía precios hacia los capitales agrícolas cuya producción pasó a ser comercializada por el Estado. En el balance, la RRPi operó estos años como un mecanismo de transferencia de renta del suelo hacia a la industria frigorífica.

Finalmente, entre 1979 y 2007, con el fin de la intervención de la industria frigorífica (1978), funciona como un mecanismo poco significativo de recuperación de renta, transferida a los sectores agrícola (hasta 1982) y lechero (hasta 2007). En el caso del trigo, entre 1973 y 1982 el Estado compró el 70 % de la producción y entre 1978 y 1982 pagó por encima del precio internacional (Picerno, 1993). Desde 1983 el Estado se retiró del mercado en casi todos los rubros, con excepción del precio de la leche fluida para el consumo interno (*leche cuota*), que recibió precios por encima del promedio hasta comienzos de 2008 cuando fue derogada.

196 A este monto habría que sumarle las transferencias hacia la rama agraria mediante el subsidio a la producción de azúcar y a los fertilizantes, lo que eleva la magnitud total.

7.2.6. Política crediticia

La renta apropiada por los terratenientes por la política crediticia (RPC) se presenta en la Gráfica 7.9 en pesos de 2005 y como porcentaje de la renta total apropiada por otros sujetos. Se observa que esta política fue relevante en términos relativos en los años inmediatamente posteriores a la LRCM (1959-1961), entre 1964 y 1968, y durante buena parte de la década del setenta. En todo ese período la transferencia tomó forma en tasas de interés nominal por debajo de la inflación (Gráfica III.8 en anexos), e implicaron una forma de compensación de, en promedio, el 23 % de la renta apropiada por otros mecanismos. Se trató en particular de un beneficio otorgado por la banca pública, cuyas tasas evolucionaron sistemáticamente por debajo de la banca privada, lo que evidencia una política de crédito promocional en coincidencia con lo señalado por la literatura (Barbato, 1981; CIDE, 1967; Martínez Bengoechea, 1982; Notaro, 1984; Picerno, 1993; Stolowicz, 1979).

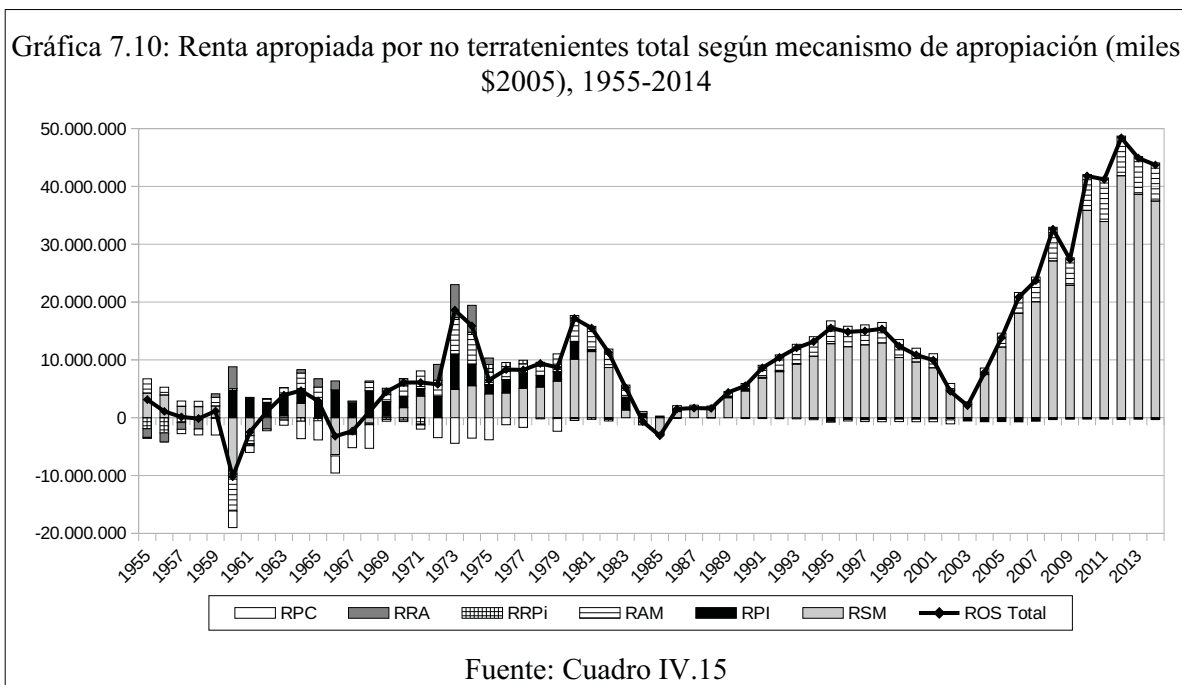


Desde 1980, y a pesar de no contar con tasas sectoriales sino generales de 1980 a 1997, la evidencia indica que no existieron subsidios crediticios a través de la tasa de interés. Por el contrario, durante esta etapa la forma de recuperar renta a través de la política crediticia fue la condonación de las deudas generadas por el sector agrario entre 1973 y 1982 y, luego, entre 1992 y 2002. Para el primer período no fue posible computar el monto total recuperado de este modo, mientras que para el período 1990-2002 representó solo un 4 % de la renta total apropiada por otros sujetos.

Más allá de la magnitud concreta, es interesante observar la estrecha relación que existe entre el stock absoluto y relativo de deuda agropecuaria con los ciclos de sobrevaluación del peso (Gráfica III.9 en anexos). Así, la deuda agropecuaria se expande en términos absolutos y relativos cuando se aprecia la moneda, mientras que las devaluaciones del peso (1960, 1982 y 2002) son sucedidas por períodos de des-endeudamiento. Esto porque la sobrevaluación del peso tiene un doble efecto en el incremento de la deuda bruta: por un lado reduce la rentabilidad de los capitales que exportan, lo que lleva al endeudamiento para sostenerse en la actividad, y por otro lado abarata el endeudamiento en dólares.

7.2.7. Renta total apropiada por otros sujetos no terratenientes

La renta agraria total apropiada por otros sujetos (ROS) diferentes a los terratenientes se presenta en la Gráfica 7.10 discriminando entre las diferentes formas de apropiación. De su evolución general y por forma de apropiación es posible identificar cinco períodos.



El primero, de 1955 a 1959, es en realidad el cierre de un período más largo cuyo inicio se puede señalar en 1943 con el despegue de la llamada ISI en Uruguay. Este se caracteriza por la reducción de la renta apropiada por no terratenientes, en particular a través de la sobrevaluación del peso (RSM) y su efecto en el abaratamiento de las mercancías de consumo interno (RAM). Por el

contrario, la regulación del precio de arriendo (RRA) y de las mercancías de consumo interno (RRPi) junto con la política crediticia (RPC) operan como un mecanismo de recuperación de renta, en este caso utilizada para el desarrollo de rubros diferentes a la ganadería. En el balance neto queda en evidencia que se está ante un ciclo de agotamiento de la ROS total.

Como se analizó en el apartado correspondiente a la sobrevaluación del peso (7.2.2), esta fase concluye con la aprobación de la LRCM en 1959. El resultado de la reforma se expresa con toda claridad en 1960: el peso se subvalúa un 50 %, lo que implica una forma de transferencia de plusvalor hacia la rama agraria, parte del cual se recupera mediante las recién aprobadas detracciones a la carne, la lana y los cueros (RPI) y la compra de ganado abaratado por el Frigonal. Sin embargo, en el balance neto sale favorecida la rama agraria, que recibe un *shock* de plusvalor muy en sintonía con los objetivos de política del nuevo gobierno que tenía entre sus filas a representantes directos del capital agrario y los terratenientes.

El segundo período se puede ubicar entre 1960 y 1972. Si bien el nivel absoluto de la ROS total es bajo, su principal característica es el cambio en el modo de apropiación/recuperación de renta del suelo. Por un lado, los impuestos a las exportaciones operan como el principal mecanismo de apropiación de renta. A este se le suma la regulación del precio de arriendo como un mecanismo secundario que beneficia directamente a los capitales agrarios arrendatarios. Por otro lado, la subvaluación del peso (hasta 1968) y la política crediticia operan como mecanismos de recuperación de renta. Esto evidencia que, al menos en parte, las detracciones tuvieron como destino la financiación del crédito subsidiado, al tiempo que siguieron operando como un mecanismo selectivo de apropiación de renta, al igual que los tipos de cambio de múltiple, en la medida que castigaban las exportaciones tradicionales con bajo nivel de industrialización (carne vacuna, lanas y cueros) pero no afectaban otro tipo de exportaciones. Sin embargo, esta política se interrumpe en 1968 cuando el gobierno favorece la sobrevaluación del peso como forma de contener la inflación. La moneda se sobrevalúa hasta el año electoral de 1971, luego de lo cual en 1972 el nuevo gobierno devuelve el TCN a su nivel de paridad.

El conjunto del período muestra a un Estado que, lejos del relato liberal que justificó la LRCM, siguió incidiendo activamente en la distribución de la renta agraria mediante la fijación de tasas y

rubros afectados por las detracciones, la política cambiaria, la política monetaria “inflacionaria” y la política de créditos promocionales¹⁹⁷.

El siguiente período no por casualidad coincide con la dictadura militar (1973-1984). Sus principales particularidades son el crecimiento de la magnitud global de la ROS, luego de casi veinte años de estancamiento, alcanzado en el conjunto del período 1973-1983 un promedio diez veces superior al período 1955-1972. Este nuevo ciclo rentista tuvo como principal forma de apropiación de renta la sobrevaluación del peso, para lo cual concurrieron la baratura del crédito internacional y la expansión de las exportaciones. De todos modos, es necesario distinguir dos etapas diferentes en las formas de apropiación/recuperación de renta: 1973-1978 y 1978-1984.

Entre 1973 y 1978 el tipo de cambio tiene una menor sobrevaluación que luego de 1978 (promedio 20 %). Las detracciones se usan hasta 1974 para captar los altos precios de la carne vacuna, luego de lo cual se recurre al IMPROME como principal impuesto para captar renta. La regulación del precio de arriendo opera hasta 1975 cuando se libera el mercado de arrendamientos, al tiempo que se regula el precio de la carne vacuna de modo de beneficiar a una industria frigorífica intervenida por el Estado entre 1972 y 1978. Del otro lado, el gobierno promovió deliberadamente las exportaciones no tradicionales (lácteos, pesca, cebada, arroz, industria textil) mediante el crédito promocional y los reintegros a las exportaciones, que operan como las principales vías de recuperación de renta de suelo. Más allá del cambio de instrumentos, esta política no es muy diferente de la implementada hasta 1959, cuando se utilizó renta ganadera para estimular otros sectores de la economía, salvo que en un caso fue para sustituir importaciones y en este otro para fomentar la exportación de nuevas mercancías.

Por el contrario, entre 1978 y 1982 el gobierno militar introduce cambios en la política económica, que en parte profundizan medidas implementadas años atrás, e inciden directamente en las formas de apropiar renta del suelo. Se abandonan progresivamente mecanismos como la regulación de precios, el crédito promocional y los reintegros, se unifica el tipo de cambio y se promueve la sobrevaluación del peso que alcanza un promedio de 35 % mediante la *tablita* que se espera funcione como un “ancla cambiaria” para contener la inflación. Con este cambio se inicia un largo período que va hasta el presente, durante el cual la sobrevaluación indiscriminada pasa a ser el mecanismo casi exclusivo de apropiación de renta agraria por otros sujetos. En otros términos, se

197 Dado este comportamiento, es difícil compartir la afirmación de Yaffé (2010) según el cual lo que se conoce como *neoliberalismo* comienza en Uruguay en 1959 con la LRCM.

ingresa a un fase histórica en la cual el Estado deja de elegir a los beneficiarios finales de la renta agraria, para dejar librada su apropiación a todos aquellos que compren “dólares baratos”.

La sobrevaluación se sostiene generando condiciones atractivas para el arribo de capital extranjero aprovechando el *boom* de petrodólares. Desde 1975 estaban habilitadas las transacciones en dólares, y en 1978 se liberan las tasas de interés y se eliminan los encajes para la banca privada. Esta política funcionó hasta que en 1981 comenzaron a subir las tasas de interés internacionales, lo que encareció el crédito y provocó una devaluación de 100 % a fines de 1982 cuando el gobierno anunció la liberación del tipo de cambio. En 1983 se recurre coyunturalmente a las detracciones, con una tasa menor que en períodos anteriores (15 %), para apropiar parte de los ingresos que fluyen hacia la rama agraria provocados por la devaluación. La crisis cambiaria, financiera y económica no hace más que acelerar el retorno de los militares a los cuartales.

El cuarto período se puede ubicar entre 1985 y 2004, y se caracteriza por un ciclo de estancamiento (1984-1989), expansión (1990-1998) y caída (1999-2003) de la renta agraria. El período inicia con niveles negativos de renta apropiada por otros sujetos, lo que significa que está operando una transferencia de plusvalor desde el conjunto de la economía hacia los dueños del suelo a través del tipo de cambio. En 1986 la ROS recupera niveles positivos, pero con una magnitud promedio que ubica a la década del ochenta entre los períodos con los niveles más bajos. Hasta 1990 el tipo de cambio está cerca de su nivel de paridad, al tiempo que no se utilizan mecanismos impositivos para captar renta. Tampoco se utilizan instrumentos de política para favorecer a la rama agraria, puesto que desde 1980 las tasas de interés real son positivas, y la devolución de impuestos a las exportaciones tiene un impacto marginal. Como se verá en el apartado 7.3, sin políticas de desvío de renta, se produce un fuerte crecimiento de la renta apropiada por terratenientes.

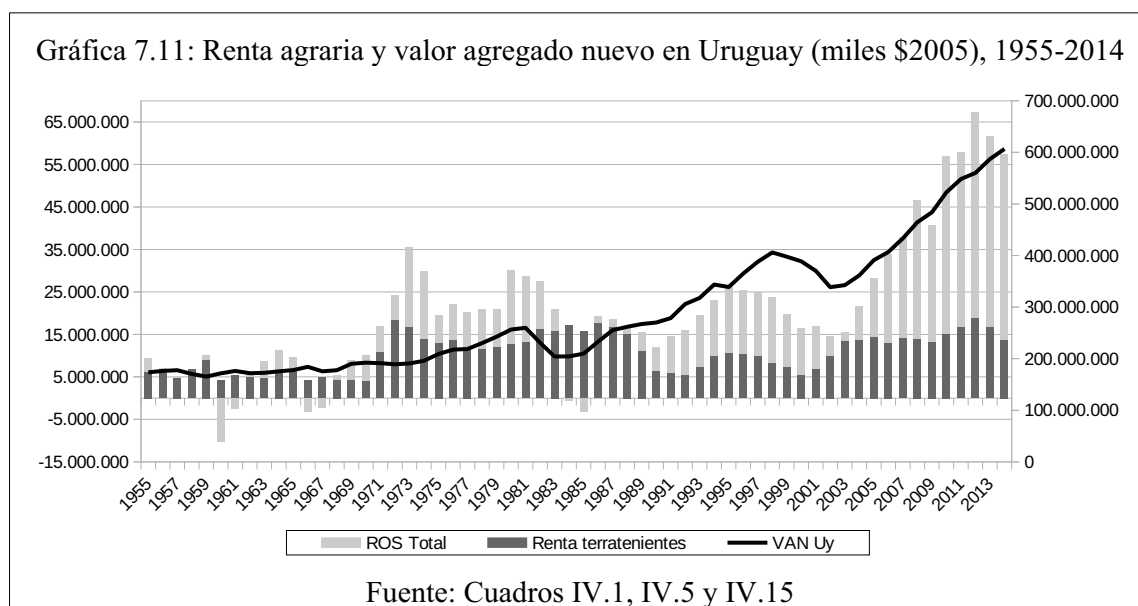
La situación cambia durante la década del noventa de la mano, otra vez, de la sobrevaluación del peso. Se expande la RSM que alcanza en 1998 una magnitud tres veces superior a su su valor en 1988. Al igual que durante la *tablita*, los gobiernos de turno favorecieron el atraso cambiario generando condiciones atractivas para la inmigración de capital extranjero, que arribó mayoritariamente bajo la forma de depósitos en la banca privada. Sin embargo, sin *boom* de precios de las *commodities*, la posibilidad de mantener el tipo de cambio sobrevaluado dependía exclusivamente de la permanencia en el país de capital extranjero, posibilidad afectada por la devaluación en Brasil (1999) y Argentina (2001), los principales socios comerciales y origen mayoritario del capital depositado en la banca privada. De este modo, desde 1999 comienza una

fase de caída de la ROS, resultado de la reducción en el volumen de exportaciones, hasta que en 2002 la salida del país de 5.000 millones de dólares depositados en la banca privada desencadena una devaluación de 100 % (ver apartado 8.2).

El último período va de 2004 a 2014 y su rasgo saliente es el crecimiento exponencial de la renta apropiada por no terratenientes, que alcanza la magnitud absoluta más alta de todo el período con un promedio en el conjunto del período cinco veces mayor que en el período 2000-2003. Esta formidable expansión fue resultado directo del llamado *boom* de las *commodities*, que en Uruguay tuvo entre sus características salientes la expansión de las exportaciones de soja, pulpa de celulosa y carne. A este crecimiento se le sumó la expansión de los flujos de capital extranjero, ahora bajo la forma de IED y deuda pública. La principal forma de apropiación de renta fue, nuevamente, la sobrevaluación del peso, que en el conjunto del período promedió un 37 %, seguida por el efecto de esta en el abaratamiento de mercancías de consumo interno.

7.3. Renta agraria total en Uruguay

Con base en el análisis de los destinos primarios se estimó la magnitud total de renta del suelo agraria (RAT) apropiada en el período 1955-2014. La Gráfica 7.11 presenta sus destinos primarios así como la serie de valor agregado nuevo total en \$2005.



La evolución de la RAT muestra una primera fase de estancamiento entre 1955 y 1970, no obstante lo cual, durante esos años se observan ciclos de ascenso (1959, 1963-1964) y descenso (1960-1961, 1966-1967). Se trata de un período con niveles muy bajos o negativos de ROS, a no ser durante algunos breves períodos (1964-1965, 1969-1970). La situación cambia de modo significativo en la década del setenta. La RAT se multiplica por diez comparando toda la década con la anterior. Se expanden tanto la renta apropiada por terratenientes como por otros sujetos. Esta última crece de forma pronunciada en 1972-1974, dinamiza por el *boom* de precios de la carne vacuna, y en 1979-1982 como resultado del crecimiento de la exportaciones y la fuerte sobrevaluación del peso.

En 1983 la renta agraria total entra en una fase de caída hasta 1990 inclusive. Sin embargo, la evolución es bien diferente según cual sea el destino final de la renta. Mientras la ROS desaparece e incluso alcanza valores negativos, lo que supone una transferencia hacia los terratenientes, la RST se mantiene con niveles levemente superiores a los de la década anterior. La situación se modifica nuevamente entre 1991 y 2002, con un nuevo ciclo de expansión y retracción de la renta agraria total, en particular por su fracción apropiada a través de la sobrevaluación del peso, que supuso una redistribución de la renta desde los terratenientes, que ven caer el monto absoluto apropiado, hacia otros sujetos.

Finalmente, desde 2003 se observa un nuevo ciclo expansivo de la RAT, otra vez dinamizada por la fracción apropiada por otros sujetos a través de la sobrevaluación del peso. La renta apropiada por terratenientes también crece con respecto a la década anterior, pero pierde peso en términos relativos, ya que la ROS alcanza el mayor nivel absoluto de todo el período.

Por su parte, la relación de la renta agraria total y el VAN muestra un fuerte grado de correlación que medido por *rho* es de 0,98 en precios corrientes. Esta asociación está indicando que la renta agraria es clave en los ciclos de acumulación de capital, en consonancia con la hipótesis formulada al comienzo de esta investigación. En particular, es cuando crece la ROS en términos absolutos y relativos (Gráfica 7.12) que se producen los períodos de mayor acumulación de capital (1973-1982, 1990-1998 y 2003-2014).

Del análisis por período histórico, surge que entre 1955 y 1970 están estancadas tanto la RAT como el VAN, lo que parece indicar que la larga crisis de la ISI se relaciona directamente con el agotamiento de la renta del suelo que había sostenido la acumulación de capital en el período 1943-1955. Por el contrario, los años de la dictadura militar (1973-1984) muestran un ciclo conjunto de

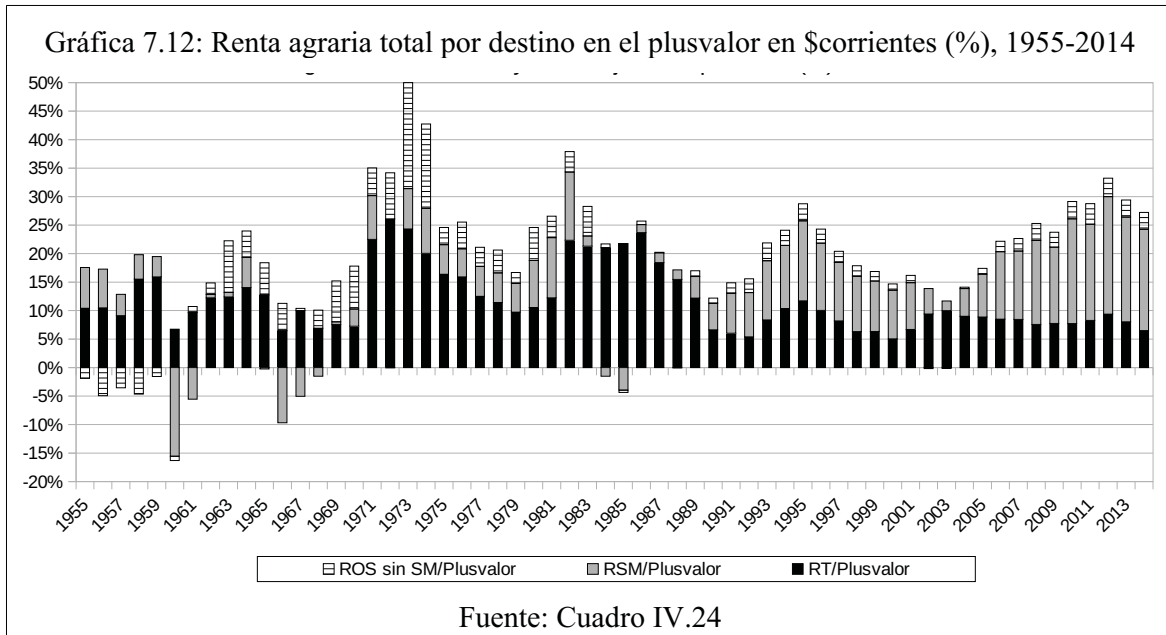
expansión (hasta 1982) y caída (1983-1984) de la RAT y el VAN, luego de lo cual la “década perdida” está asociada a la desaparición de la renta apropiada por otros sujetos. El *mini-boom* de la década de 1990 resulta de una nueva expansión de la ROS, en particular a través de dólares abaratados. Lo mismo sucede en el período que se inicia en 2003, que muestra el mayor nivel absoluto de la RAT y VAN en los sesenta años estudiados, en la etapa de mayor dinamismo económico, por sus tasas anuales de crecimiento y por la duración del ciclo, registrada desde los “años dorados de la ISI” (1943-1954).

La gráfica anterior también evidencia que mientras los ciclos de la ROS son más bruscos, tanto en las fases de ascenso como de descenso, la RST, a pesar de sus oscilaciones, mantiene una suerte de “cuota mínima” sobre la cual el conjunto del capital no avanza. Esta particularidad está evidenciando el límite que impone la propiedad privada del suelo a la apropiación de renta, de modo que el capital apropia solo los excedentes de renta por encima de dicha cuota.

Estas particularidades también se observan analizando la proporción de los distintos destinos de la renta en pesos corrientes en el plusvalor total, discriminando entre la fracción apropiada por terratenientes, por otros sujetos mediante la sobrevaluación del peso y por otros sujetos mediante otros mecanismos (Gráfica 7.12). Lo primero que surge es que la RAT representó entre 1955 y 2014 el 20,4 % del plusvalor total. Esto significa que, en promedio, la renta agraria “aportó” un quinto del plusvalor que capturó la economía uruguaya en dicho período, el que resultó del aprovechamiento de condiciones naturales extraordinarias y monopolizables. Sin embargo, dicho porcentaje no es estable en el tiempo. Por el contrario, sigue cursos con altos grados de oscilación, que van desde valores negativos hasta un máximo de 50 %. Estos ciclos determinan que, “de la noche a la mañana”, una porción no despreciable del plusvalor aparezca o desaparezca, con severas consecuencias en los ciclos de acumulación de capital.

Estas consecuencias a su vez dependen del destino de la renta agraria. En el caso de los terratenientes, una menor apropiación de renta reduce su capacidad de parasitar plusvalor social, cuyo impacto para la acumulación de capital está en la reducción de su consumo y/o de su colocación de capital prestado a interés. Por el contrario, en el caso de su apropiación por capitales productivos, la reducción de la renta del suelo afecta severamente sus condiciones de valorización, en la medida que esta representa una porción significativa del plusvalor necesario para su reproducción. No es de extrañar entonces que los ciclos de retracción de la renta agraria impacten negativamente en los ciclos de acumulación de capital.

A su vez, el análisis por destino primario de la renta agraria muestra que, mientras la apropiada por otros sujetos oscila entre valores negativos (1960-1961, 1966-1967, 1984-1985) y picos por encima del 20 % (1973-1974, 2010-2014), con un promedio general de 8,7 %, la apropiada por los terratenientes tiene un rango entre 5 % y 25 %, y un promedio general de 11,8 %. No existe correlación entre ambos destinos ($\rho = -0,03$), lo que indica que así como pueden subir o bajar en conjunto (década del 70 y 2003-2014), también una se puede expandir a costa de la otra como sucede durante la década del ochenta.



Se pueden extraer algunas conclusiones relevantes del análisis anterior. En primer lugar, como se expuso en apartados anteriores y queda en evidencia en la última gráfica, el hecho de que la sobrevaluación del peso haya sido, con excepción del período 1960-1974, la principal forma de apropiación de renta por el capital pone a los ciclos de sobrevaluación/subvaluación del peso como un indicador central de la dinámica y las formas de la acumulación de capital en Uruguay, incluyendo a las formas políticas de estos ciclos. A tal punto esto es así que, como tendencia, las grandes devaluaciones del peso han estado asociadas, antes o después, al recambio en las fuerzas políticas en el gobierno: en 1959 y 1972 la devaluación es promovida por gobiernos recién estrenados, mientras que en 1982 y 2002 las devaluaciones aceleran la crisis política de los gobiernos en funciones, en un caso de la dictadura militar que entregó el poder dos años después, y

en el otro caso del Partido Colorado, que en las elecciones de 2004 cosechó su peor votación histórica hasta ese momento.

En segundo lugar, cabe destacar las implicancias de estas formas de apropiación de la renta agraria. A la ya mencionada “cuota mínima” que el conjunto del capital le garantiza a los terratenientes, lo que no es otra cosa que “el costo” de existencia de esta clase social, se agrega que la forma predominante de apropiación de renta en todo el período estudiado es el “desparramo” de dólares baratos. Con la excepción del período de vigencia del Contralor de Cambios (1955-1959), y en menor medida entre 1974 y 1978, esto significa la ausencia casi absoluta de criterios de planificación en el uso de la renta agraria, puesto que acceden a dicho beneficio cualquier tipo de capital: los innovadores que importan tecnología, los que remiten ganancias al exterior y los que fugan capital, ahorran en el exterior e incluso se benefician del consumo abaratado de bienes suntuarios. En otros términos, se renuncia a utilizar de forma centralizada un ingreso extraordinario como la renta del suelo, que podría servir como un fondo para el desarrollo de las fuerzas productivas.

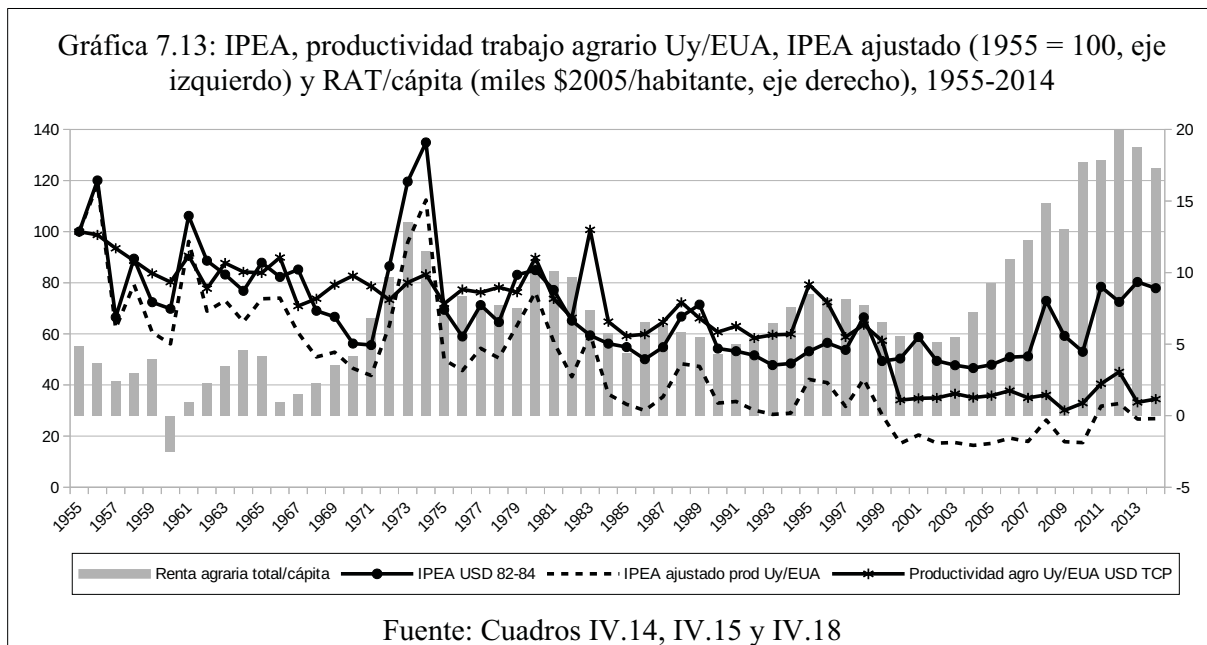
7.3.1. Renta agraria, productividad y precios internacionales

Para finalizar el análisis de la renta agraria, se presenta su evolución total en relación a los dos componentes fundamentales que explican su magnitud: los precios internacionales de las exportaciones agrarias y la productividad relativa¹⁹⁸ del trabajo agrario. Sin modificaciones relativas en la productividad del trabajo, un cambio en los precios internacionales afecta en la misma proporción la magnitud de renta agraria apropiada. Por el contrario, dados los precios internacionales, una mejora relativa de la productividad del trabajo, supone una reducción del precio de producción individual que permite apropiar una mayor magnitud de renta, del mismo modo que un rezago en la productividad del trabajo implica una menor capacidad para apropiar renta. Así, no necesariamente una reducción en los precios de los bienes agrarios supone una reducción de la renta apropiada¹⁹⁹, pues si la productividad relativa se incrementa en una proporción mayor se podría apropiar más renta.

198 El análisis de la productividad absoluta es relevante, pero lo definitorio es la capacidad de competencia en el mercado mundial de los capitales radicados en el país, aspecto que solo se puede medir en términos relativos. La comparación relativa se realizó contra EUA por considerar que representa las condiciones de frontera de desarrollo de las fuerzas productivas en la rama agraria, de forma que los capitales que allí se valorizan son modales para la rama.

199 En un nivel de abstracción mayor al aquí presentado, quién por primera vez analizó la relación entre los precios de producción y la magnitud de renta apropiada fue Marx (1981) en la sección sexta de *El capital*. Un desarrollo en profundidad de la cuestión puede consultarse también en Foladori (2013) y en Iñigo Carrera (2017).

La Gráfica 7.13 presenta: (i) la RAT/cápita en miles \$2005, (ii) el índice de precios de exportación agraria para Uruguay (IPEA)²⁰⁰, (iii) la productividad relativa del trabajo agrario en Uruguay con respecto a Estados Unidos y (iv) el IPEA ajustado por la productividad relativa que expresa un índice integrado de ambas series. Es importante señalar que se trata de un análisis exploratorio, ya que para tener un abordaje completo de la productividad relativa deberían incorporarse los capitales que producen en los suelos marginales. Esto porque un rezago en la productividad relativa con respecto a EUA podría ser compensado, incluso con más renta, en el caso de que se incorporen a la producción suelos menos fértiles en otros países producto de un incremento de la demanda. Asimismo, el análisis realizado es para el agregado de la rama, lo que obviamente esconde las diferencias entre rubros agropecuarios, tanto de precios como de productividad relativa.



El movimiento de los precios de exportación ponderados muestra una tendencia general de caída entre 1955 y 2002, aunque con picos coyunturales de crecimiento (1961, 1972-1974, 1979-1980, 1989 y 1998). La tendencia se revierte en 2005, cuando inicia una fase expansiva que llega a 2014 donde el precio de exportación de los bienes agrarios crece un 70 % en dólares constantes. Por su parte, los precios ajustados por productividad muestran el mismo movimiento pero con un nivel inferior, ya que la tendencia general del período es el incremento del rezago de la productividad del

200 El IPEA se construyó como un promedio ponderado de los precios en dólares constantes de los principales bienes de exportación entre 1955 y 2014 (carne vacuna, lana, arroz, lácteos, soja y pulpa de celulosa), los que en conjunto representan entre 60 % y 80 % de las exportaciones totales según el año.

trabajo en la rama agraria en Uruguay con respecto a Estados Unidos. La brecha de productividad se incrementa de forma sostenida de 1955 a 2009, aunque con altibajos, pasando de 51 % a 15 %, luego de lo cual se produce una leve recuperación hasta 2014.

Dado el movimiento anterior, la renta agraria per cápita parece estar directamente afectada por la caída de precios (ajustados o no) de 1955 a 1971. Del mismo modo, el *boom* de renta de 1972-1974 resulta de la expansión de los precios de exportación, en este caso de la carne vacuna. El resto de la década del setenta muestra una expansión de la renta agraria, luego de la caída de 1975-1976, producto del efecto conjunto de la suba de precios y de la productividad relativa. De 1980 hasta 2002 inicia un largo período de caída de los precios de exportación, que bajan más de 50 % afectando sensiblemente la posibilidad de apropiar renta agraria. Este efecto, se ve potenciado por una nueva caída en la productividad relativa con respecto a Estados Unidos.

De 2003 a 2014 queda en evidencia que, el último *boom* de renta, resultó de la expansión de los precios internacionales, que se duplicaron en dólares constantes comparando 2005-2014 con 2002, junto con la mejora en la productividad relativa. El efecto conjunto de ambos movimientos se reflejó en el formidable crecimiento de las exportaciones agrarias, que pasaron de 1.100 a 7.200 millones de dólares entre 2001 y 2014.

7.3.2. Tipos de renta del suelo agraria en Uruguay

A modo de cierre, el análisis realizado permite vincular, al menos de modo exploratorio, las tendencias de la RAT con los tipos de renta del suelo apropiados en Uruguay. Cabe recordar que la metodología utilizada para computar la renta del suelo no permite discriminar cuantitativamente los tipos de renta, de modo que la diferenciación entre tipos de renta es solo analítica.

Para empezar, y dado que Uruguay ocupó toda su frontera agropecuaria hacia fines del siglo XIX, el incremento de la RDI por el avance sobre nuevas tierras se puede identificar en dos casos particulares: la expansión del cultivo de arroz sobre suelos inundables desde la década de 1970 y, desde la década de 1990, el avance de la forestación que aprovechó niveles de fertilidad sub-superficiales que antes no eran aprovechados por los pastizales naturales en los cuales pacía el ganado. A su vez, dada la ocupación territorial, la tecnología modal y los precios internacionales, los cambios en la RAT resultan de cambios en la RDI que resultan de variaciones climáticas que

inciden decididamente en la productividad del trabajo. Años con “buen clima”, que implican un régimen pluviométrico distribuido en el año acorde a las necesidades de los cultivos (ni exceso ni déficit), temperaturas normales y baja nubosidad, por citar los más relevantes, se traducen en un incremento de la productividad del trabajo que permite apropiarse más RDI. Todo lo contrario ocurre cuando las condiciones meteorológicas son adversas.

Por su parte, la RDII resulta de la incorporación de nuevas inversiones de capital en la misma parcela de tierra. Dados los precios internacionales, la ocupación del territorio y las condiciones meteorológicas, los cambios en la RAT resultan de mejoras relativas en la productividad del trabajo agrario que permiten reducir el precio de producción individual, y por ende apropiarse más renta. En el período analizado, dichos cambios pueden identificarse en tres momentos: la expansión de “rubros no tradicionales” intensos en tecnología desde mediados de la década del setenta (lechería, arroz), la expansión de la forestación desde la década del noventa y la expansión agrícola, en particular del cultivo de soja, desde 2003. En todos los casos se trató de rubros que incorporaron avances tecnológicos “de frontera” alcanzando altos niveles de productividad.

En el caso de la renta absoluta, correspondiente a la renta que “paga” incluso el peor suelo²⁰¹, el primer paso para identificar su presencia sería analizar la composición orgánica de capital para cada rubro y/o para el conjunto de la rama, y luego compararlo con un *proxy* al promedio del capital social. Dado el rezago en la productividad de la fuerza de trabajo con respecto a EUA, tanto para el capital total de la sociedad como para la rama agraria, se podría especular que en Uruguay la COK es menor al promedio social, lo que implicaría la existencia de renta absoluta. De todos modos, esta situación varía entre rubros, puesto que la rama agraria incluye desde actividades poco intensivas en capital adelantado, como la ganadería sobre pastizales naturales, hasta actividades con altos niveles de inversión por hectárea como la producción de arroz.

Finalmente, la renta simple de monopolio correspondería a aquellos casos en los que el precio de mercado se eleva por encima del precio de producción regulador. En el caso de la producción agraria, es factible suponer que la misma puede existir en coyunturas extraordinarias de precios

201 Una forma simple, y muy aproximada, de aproximarse a la magnitud de la renta absoluta resulta de analizar el precio de arriendo de los suelos más baratos del mercado, bajo el supuesto de que estos son los peores suelos. Solo a modo de ejemplo, con datos del mercado de arrendamientos de 2014 (DIEA, 2015), surge que mientras los peores suelos “pagaron” 37 USD/ha en el 7 % de la superficie arrendada, los mejores “pagaron” 402 USD/ha en el 16 % de la superficie arrendada y el promedio para todo el territorio fue de 174 USD/ha. Con esos datos se podría suponer que, como máximo en los mejores suelos la renta absoluta representó menos del 10 % de la renta total (el resto sería RD y/o de simple monopolio), mientras que en el promedio nacional la renta absoluta representó, como máximo, un promedio de 20 % de la renta total.

internacionales. De este modo, dadas la tecnología modal, las condiciones meteorológicas y la ocupación territorial, la renta simple de monopolio surgiría en condiciones de expansión de los precios internacionales. Por el contrario, una caída de los precios internacionales sería un indicador de ausencia de precios monopólicos. Dos momentos históricos donde puede señalarse la presencia de este tipo fueron el pico de precios de la carne vacuna de 1972-1974 y el más reciente *boom* de precios de los bienes primarios entre 2006 y 2013.

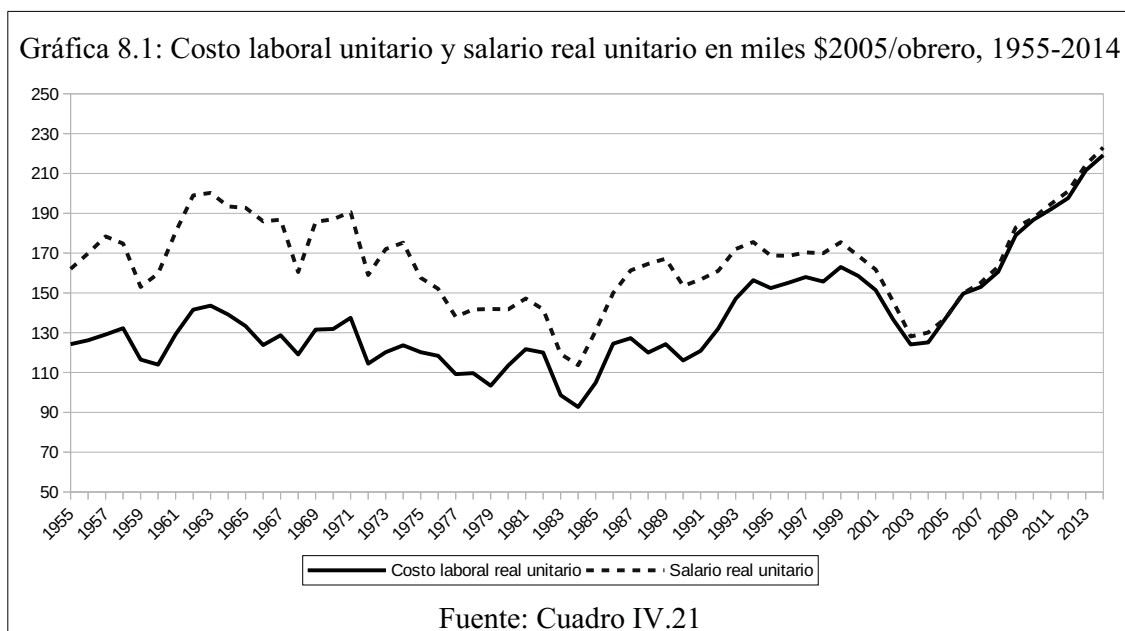
CAPÍTULO 8. VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO Y FLUJOS DE CAPITAL EXTRANJERO

Luego de exponer la evolución total de la renta del suelo agraria, este capítulo aborda la evolución de las otras dos fuentes de plusvalor extraordinario analizadas en esta investigación: el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor y los flujos de capital extranjero. En un primer apartado se presenta la evolución del salario real y el costo laboral unitario para el total de la economía y para la rama agraria, y se analiza su evolución con respecto a la productividad del trabajo como una aproximación a la relación entre precio y valor de la fuerza de trabajo. En el segundo apartado se analizan los flujos netos de capital extranjero hacia el Uruguay bajo la forma de deuda externa (pública y privada) e inversión extranjera directa.

8.1. Precio y valor de la fuerza de trabajo

8.1.1. Capital total de la economía

La evolución del salario real unitario (SRU) y del costo laboral unitario (CLU) para el capital total de la economía entre 1955 y 2014 se presenta en la Gráfica 8.1.



Se observa que ambas variables tienen la misma evolución tendencial, con una correlación de 0,9 en todo el período, aunque con una importante diferencia de nivel (30 %) a favor del SRU desde 1955 hasta fines de la década de 1990. Este diferencial resulta de que el IPC evoluciona por debajo de los precios del conjunto de la economía (IPPBI). Cabe recordar que el SRU expresa la capacidad de consumo de canastas del salario, mientras el CLU expresa el costo de la fuerza de trabajo para el capital dado el promedio de precios de la economía. Esta diferencia se expresa en que, como se verá en el análisis a continuación, una caída(subida) del poder de compra del salario no se traduce en el mismo nivel de abaratamiento(encarecimiento) de la fuerza de trabajo para el capital.

El precio de la fuerza de trabajo sigue ciclos diferenciados en los sesenta años analizados. Entre 1955 y 1971 tanto el SRU como el CLU están estancados en nivel, aunque con importantes oscilaciones que reflejan ciclos de encarecimiento (mejora del poder de compra) y abaratamiento (caída del poder de compra) de la fuerza de trabajo, en la dinámica conocida en la literatura nacional como el espiral precios-salarios (Notaro, 1984, 2010). Así, mientras la devaluación de 1959 y la congelación de salarios de 1968 provocan el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la caída del poder de compra de los salarios, los años inmediatamente posteriores dan cuenta del encarecimiento de la fuerza de trabajo y la subida de su poder de compra. Esta recuperación resulta de los mecanismos de regulación del precio de la fuerza de trabajo típicos del batllismo, que en particular se despliegan en los años electorales (1958, 1962, 1966, 1971).

Sin embargo, la dinámica de ascensos/caídas se cierra con el golpe militar de 1973, iniciando un período de abaratamiento de la fuerza de trabajo y de reducción de su poder de compra. Entre 1971 y 1977 el SRU cae un 28 %, mientras que el CLU cae un 20,6 %. Es decir, es mayor el impacto en las condiciones de reproducción de la clase trabajadora que en los costos relativos para el capital. Entre 1978 y 1981 el salario se recupera levemente producto de las políticas de estabilización del régimen cambiario que permite la importación de mercancías abaratas, hasta que el quiebre de la *tablita* (1982) provoca un nuevo abaratamiento del salario hasta 1984 (el CLU cae 24 % y el SRU 23 %). A *posteriori* de esta caída, que lleva ambas variables a sus niveles más bajos de toda la serie, la recuperación democrática en 1985, que reincorpora los Consejos de Salarios, junto a la progresiva superación de la crisis económica, permiten elevar el poder de compra de los salarios (42 %) al tiempo que se encarece su costo para el capital (37 %).

El efecto conjunto de la dictadura militar en los salarios se puede observar al comparar 1971 (previo al golpe) con 1987 de modo de aislar el efecto quiebre de la *tablita*. Dicha evolución muestra que el

SRU cae globalmente un 15 %, mientras que el CLU cae un 7,5 %. Estas cifras contrastan de forma significativa con la caída de 46 % para el mismo período medida mediante el índice de salario real (ISR) del INE. Esta diferencia amerita detenerse en el asunto. En tanto el SRU y el ISR se obtienen al deflactar la serie nominal por el mismo IPC, la diferencia está en el monto nominal de los salarios. En 1971 el índice medio de salarios (IMS) estimado por el INE es 47 % superior al salario medio aquí estimado, mientras que en 1987 la estimación del INE es solo 6 % inferior (Gráfica III.11 en anexos), de modo que, o el IMS de 1971 está sobre-estimando el nivel salarial y/o la medida aquí realizada, que parte de las series de las CN, está subestimando su nivel. Una hipótesis plausible para explicar las diferencias de nivel para 1971, resulta de que el nivel salarial medido por el INE surge de encuestas que en dicha época solo abarcaban la población de Montevideo, excluyendo del cómputo los salarios urbanos y rurales del resto del país. Dado que los salarios en Montevideo son superiores al promedio, y en particular con respecto a los trabajadores rurales (Gráfica 6.24), todo indica que la medida del INE sobre-estima el nivel salarial del promedio de la economía.

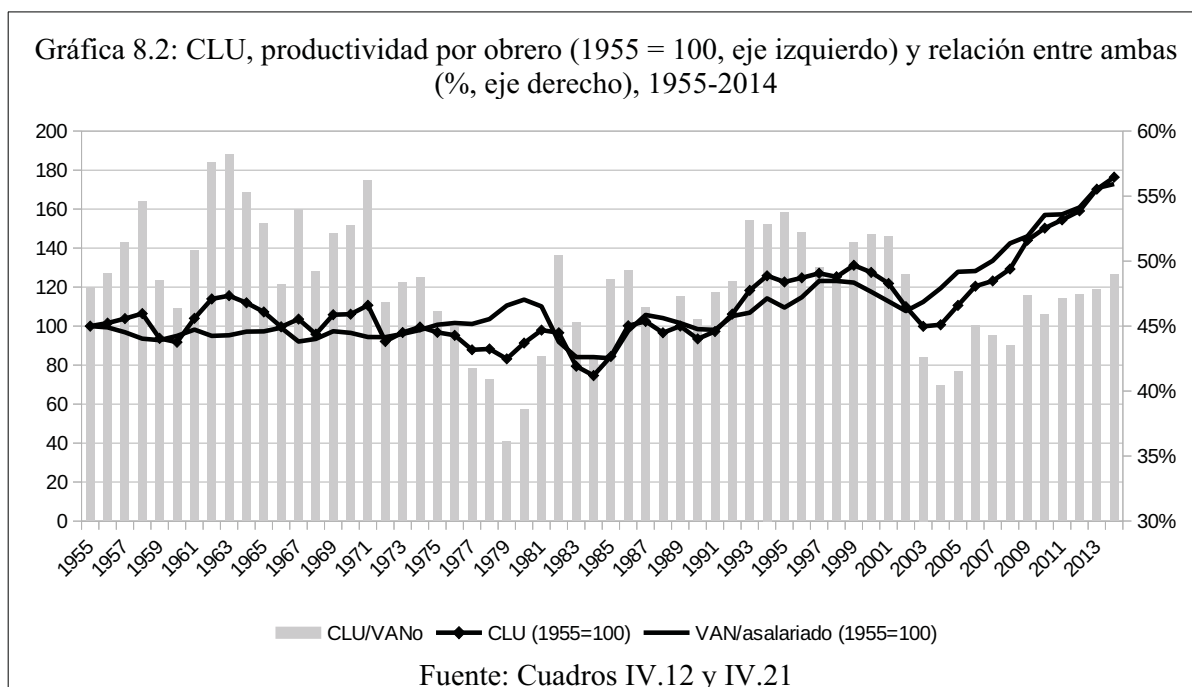
Esta diferencia obliga a relativizar algunos juicios habituales en literatura sobre la evolución salarial en dictadura (Finch, 2005; Notaro, 1984), incluidos los desarrollados por este mismo autor en trabajos previos (Oyhantçabal y Alonso, 2017). Las series estimadas evidencian que fue en especial durante el período 1973-1977 cuando la dictadura militar bajó salarios para relanzar la acumulación de capital. Sin embargo, este juicio se relativiza si se analiza el salario en el período 1971-1987, pues a pesar de la caída en la capacidad de compra del salario, una caída de 15 % del SRU es cualitativamente diferente al 47 % que arroja el ISR. Asimismo, desde el punto de vista del capital, la reducción real del costo laboral fue de solo un 8 % en dicho período.

Retomando el análisis, hacia 1987 el salario recupera sus niveles pre-crisis de 1982, luego de lo cual sufre una leve caída hacia comienzos de la década de 1990. Esta década registra un fenómeno particular, pues entre 1900 y 1999 mientras el CLU crece un 40 %, el SRU solo crece 14 %. Es decir, el IPC creció más rápido que el IPPBI, luego de lo cual ambos índices confluyen de forma que existen diferencias significativas entre el CLU y el SRU.

Hacia el final de la década de 1990 el salario inicia una nueva fase de retroceso, esta vez en el contexto de la crisis económica de 1999-2002. El SRU cae 27 % entre 1999 y 2003, mientras el CLU cae 24 %. La caída se detiene con la recuperación económica que sobreviene a la crisis dinamizada por el *boom* de los *commodities* y los flujos de IED hacia el Uruguay. En el nuevo

contexto, el salario no solo recupera lo perdido en la última crisis, sino que alcanza los niveles absolutos más altos del período²⁰². Entre 2003 y 2014 el CLU se expande un 76,6 %, mientras que el SRU lo hace un 74 %, en el mayor crecimiento porcentual de todo el período. Comparando 2006-2014 con el período 1955-2005, el SRU es un 14 % superior mientras que el CLU es un 42 % superior. La forma política de esta expansión fue el *progresismo*, que estableció una serie de medidas que permitieron el crecimiento salarial como la convocatoria a los Consejos de Salarios luego de 15 años y la aprobación de diversas leyes que regularon la venta de la fuerza de trabajo.

Además de analizar su tendencia y su nivel absoluto, es pertinente abordar el rol que juega el precio de la fuerza como variable de ajuste para la acumulación de capital. Para esto se presenta un análisis de la relación entre el CLU y la productividad del trabajo global, así como una comparación del precio de la fuerza de trabajo en Uruguay con respecto a Estados Unidos. La Gráfica 8.2 presenta la evolución del CLU, del valor agregado nuevo por obrero (VANo) en base 1955 = 100 y la relación entre ambas variables, que expresa la participación del salario en el VAN.



Entre 1955 y 1971 el CLU oscila en torno a una productividad laboral estancada. Es decir, los ajustes del salario ni destraban ni responden a la acumulación de capital. Esta dinámica provoca ascensos y descensos de la participación salarial, que en promedio representa 52 % del VAN. La situación cambia, dictadura militar mediante, durante la década del setenta. Entre 1971 y 1979,

202 Aquí nuevamente aparece una importante diferencia con la estimación del poder de compra de los salarios medida a través del ISR del INE, puesto que según este último el mayor nivel del período se registra en 1971.

mientras la productividad laboral se expande un 21 %, el CLU cae 24 %. En otros términos, parte del valor que formaba parte del fondo consumo obrero se traslada como fondo para la acumulación de capital, lo que eleva sustancialmente la tasa de ganancia del capital (Gráfica 6.8), y provoca que el salario en el VAN caiga a un mínimo de 36 % en 1979.

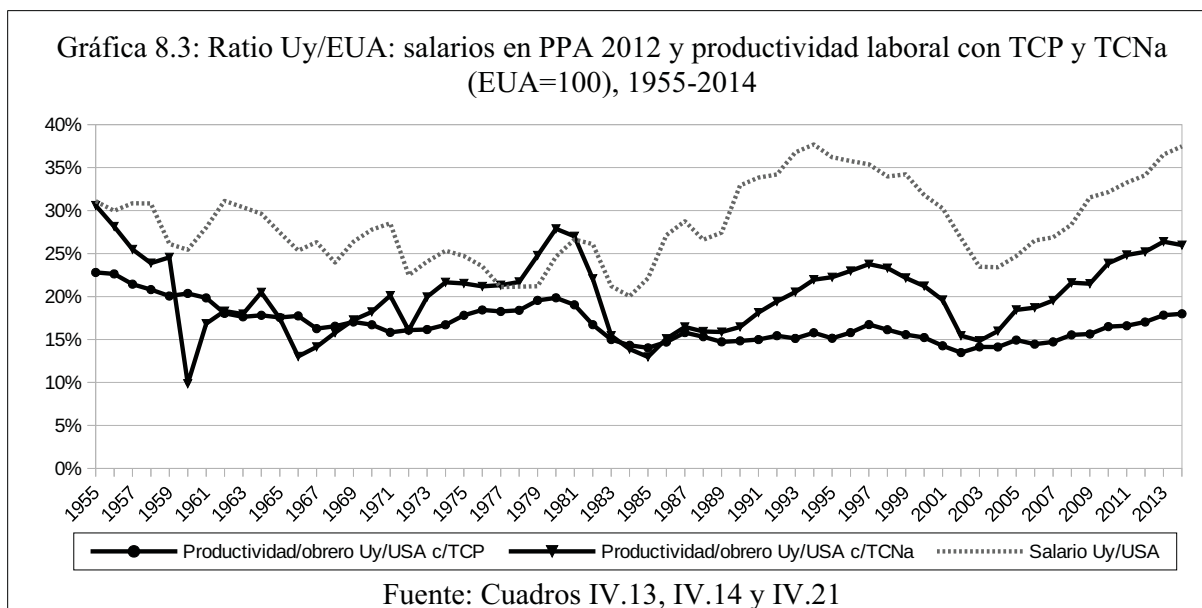
El breve período 1979-1981 muestra una expansión del CLU, pero la crisis de 1982 (que se observa en la caída de la productividad laboral) vuelve a desplomar el salario y su participación en el VAN, evidenciando que, otra vez, el salario operó como variable de ajuste ante la crisis de rentabilidad. Hacia 1986 la actividad económica se recupera, y se inicia un período hasta 1999 inclusive en el cual ambas variables se expanden en proporciones similares. Este movimiento lleva a 49 % la participación de los salarios en el VAN entre 1986 y 1999, una cifra cuatro puntos porcentuales por encima del promedio de la dictadura pero tres por debajo que en la década del sesenta.

El ciclo de expansión conjunta se cierra durante la crisis 1999-2002 que, al igual que en 1982, vuelve a producir una fuerte caída del CLU y de la participación del salario en el VAN que baja a 40 % en 2004. Finalmente, durante la fase de expansión económica que va de 2005 a 2014 ambas variables evolucionan de forma conjunta. La productividad laboral crece 33 % mientras que el CLU lo hace un 59 % recuperando lo perdido durante la crisis. Esta evolución diferencial permite que la participación salarial en el VAN suba a un máximo de 49 %.

Para ampliar el análisis del rol jugado por el precio de la fuerza de trabajo como variable en la acumulación, en la Gráfica 8.3 se presenta la evolución del poder de compra de los salarios y la productividad laboral de Uruguay y Estados. A los efectos de comparar ambos países los salarios se expresan en dólares constantes de paridad de poder adquisitivo, mientras que la productividad laboral (VAN/obrero) se expresa en dólares utilizando el TCP estimado en el apartado 7.2.2 (línea con puntos) y con el TCNa, que incorpora el efecto que produce la sobrevaluación de la moneda en la productividad internacional.

Se constata que, en el conjunto del período, el salario en dólares PPA de Uruguay es un 28,5 % del de Estados Unidos. En otros términos, la fuerza de trabajo en Uruguay es sensiblemente más barata que en Estados Unidos. Un rezago similar se observa en la productividad laboral, que es en promedio de 16,8 % con el TCP. En otros términos, la menor productividad relativa de la fuerza de trabajo implica una menor capacidad para el capital de apropiar valor por cada unidad de trabajo aplicado. En esa situación, el capital requiere, siempre en términos relativos, un tipo de fuerza de

trabajo que en promedio tiene menores atributos productivos que en Estados Unidos, es decir, es más barata.



Es destacable que el rezago salarial sigue un ciclo similar al rezago en productividad medida a través del tipo de cambio exportador ($\rho = 0,37$). No ocurre lo mismo cuando se compara con la productividad medida por TCP, que refleja las condiciones de competitividad sin el efecto del peso sobrevaluado, pues mientras el salario relativo muestra ciclos de ascenso y descenso, la productividad medida por TCP tiende a caer en el largo plazo.

Este movimiento muestra que la combinación de la sobrevaluación del peso con mecanismos de regulación salarial típicos del andamiaje democrático resultan en fases de expansión salarial. Cuando el peso se sobrevalúa los capitales individuales apropian renta agraria lo que potencia su capacidad de acumulación. Este movimiento expansivo supone mayor demanda de fuerza de trabajo lo que provoca, lucha de clases mediante, la expansión del poder de compra de los salarios. Por el contrario, cuando los ciclos de sobrevaluación se agotan, la economía refleja sus condiciones “reales” de competitividad y traslada el ajuste a los salarios²⁰³.

No obstante, esta tendencia no se evidencia durante la dictadura militar ya que la sobrevaluación del peso no se tradujo en incremento salarial. Esto porque se trató de un régimen político que, mediante

203 Entre 1955 y 1975 la productividad ajustada con el efecto de la sobrevaluación y el salario relativo caen con un ρ de 0,48, mientras que de 1983 a 2014 tienen dos ciclos ascenso intercalados con uno de descenso con un ρ de 0,82.

la represión directa de la organización de los trabajadores, operó deliberadamente para bajar salarios e incrementar así la tasa de ganancia del capital. Es en este período, que va de 1971 a 1979, donde toda la evidencia indica que la fuerza de trabajo se pagó por debajo de su valor, convirtiendo parte del salario en un fondo de plusvalor extra para la acumulación de capital.

Se podría argumentar que dicha caída en realidad refleja la reducción del valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, dado que la estructura ocupacional y de calificaciones de la clase obrera no es cualitativamente diferente en 1979 que en 1971, la caída del CLU y su desacople con respecto a la productividad laboral es clara evidencia de violación de valor de la fuerza de trabajo²⁰⁴. De hecho, durante esa década emigraron en el entorno de 275.000 personas (Vigorito y Pellegrino, 2005), equivalentes al 10 % de la población del Uruguay, lo que indica que, en tanto el salario no remuneraba el valor de la fuerza de trabajo, esta emigró hacia países donde sí se pagaba su valor. En todo caso, el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor fue la forma mediante la cual se procesó su desvalorización, expulsando del país a segmentos calificados de la clase obrera y deteriorando los atributos productivos de parte de los trabajadores que no migraron.

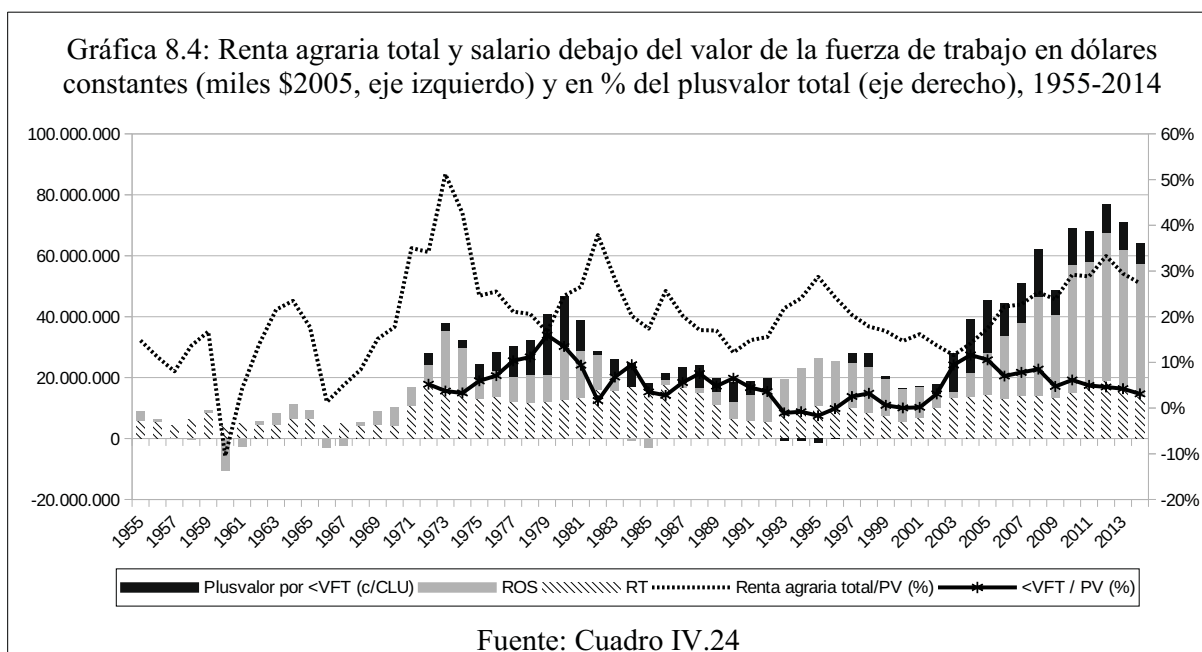
El otro período que muestra claros indicios del mismo fenómeno es 2003-2005, cuando la caída salarial operó como un mecanismo para relanzar la acumulación de capital, al tiempo que se produjo una nueva ola migratoria (Vigorito y Pellegrino, 2005).

Una estimación aproximada al plusvalor extraordinario originado por el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor ($<VFT$) se presenta en la Gráfica 8.4. La estimación resulta de comparar la evolución salarial del período 1972-2015 con una evolución hipotética si se hubiera mantenido el ratio CLU/VAN del período 1955-1971. La serie se presenta en pesos constantes y en su proporción al PV total apropiado en la economía. En la gráfica también se presentan los ciclos de la renta agraria apropiada por terratenientes y por otros sujetos a los efectos de comparar el movimiento de ambos flujos.

Se observa que el plusvalor extra apropiado por el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor creció durante la década del setenta llegando a representar el 16 % del PV total en 1979. Durante la década siguiente su magnitud se redujo a un promedio de 6,5 % por el mayor acople entre el CLU y el VAN (Gráfica 8.2). En la década del noventa tendió a desaparecer el pago de la fuerza de trabajo

204 Para hacer más completa la estimación sería necesario incorporar la porción del salario que se resuelve a través de servicios brindados por el Estado (salud, educación), también conocido como salario indirecto.

debajo de su valor hasta que, la crisis de 1999-2002, provocó una nueva expansión del <VFT con un promedio de 10 % entre 2003 y 2005. Finalmente, con la expansión económica del período progresista este mecanismo redujo su peso en el plusvalor total llegando a un mínimo de 3 % en 2014. Sin embargo, dada la fuerte expansión económica durante estos años, la magnitud absoluta de esta forma de plusvalor fue considerable.



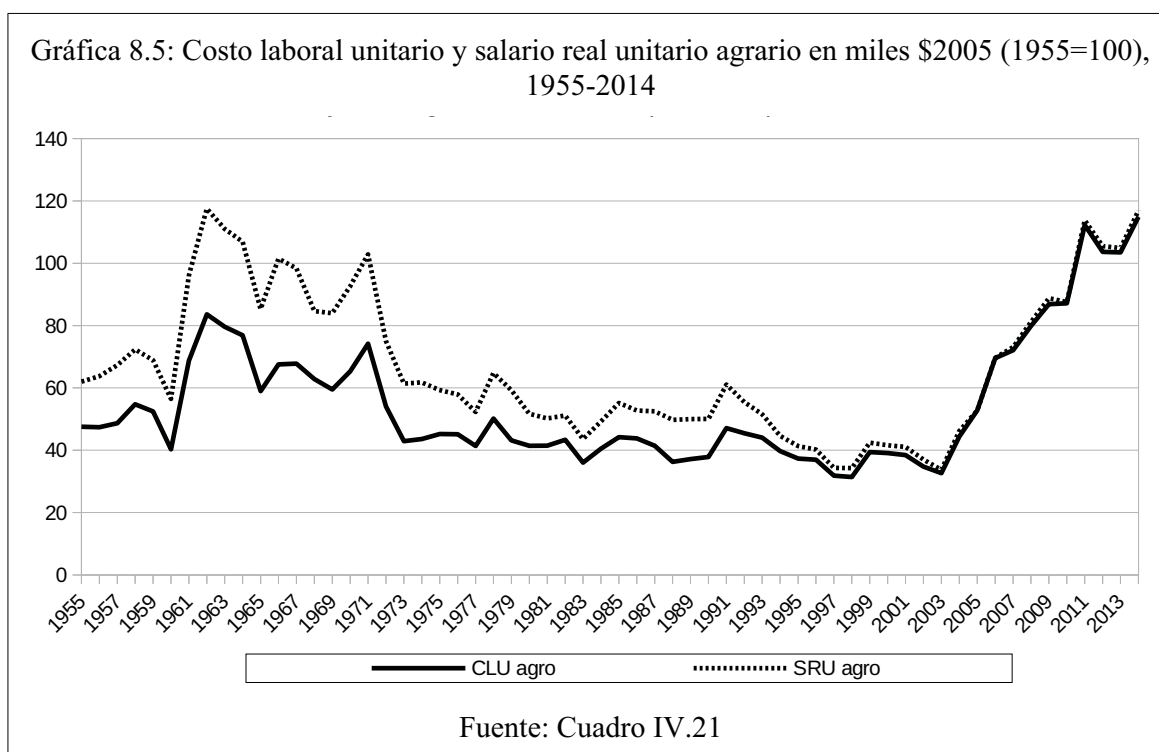
El peso en el PV total de la <VFT y la renta agraria muestra, como tendencia, una relación inversamente proporcional, en particular con ROS ($\rho = -0,24$). Esto parece indicar que el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor es un mecanismo que se despliega fundamentalmente cuando se retrae el peso relativo de la ROS. Por el contrario, cuando la última sube hay una tendencia a la caída del <VFT, es decir, suben los salarios. Este movimiento se observa con claridad en la segunda mitad de la década del setenta, durante la década del noventa y de 2005 a 2014. De todos modos, es importante destacar que la magnitud absoluta de ambos mecanismos evidencia que pueden operar de forma complementaria, lo cual es evidente entre 1973 y 1980, cuando la dictadura militar operó para bajar los salarios, y durante la década progresista donde, a pesar de la fuerte mejora salarial, esta fue por detrás de la mejora de la productividad.

Estas cifras aportan evidencia para sustentar una de las hipótesis formuladas al inicio de esta investigación, según la cual, al igual que en Argentina (Cazón, Juan, Kennedy, Kozlowski, y

Pacífico, 2018; Iñigo Carrera, 2007), el salario opera como fuente de plusvalor adicional a la renta agraria para compensar el rezago de productividad de los capitales de la economía.

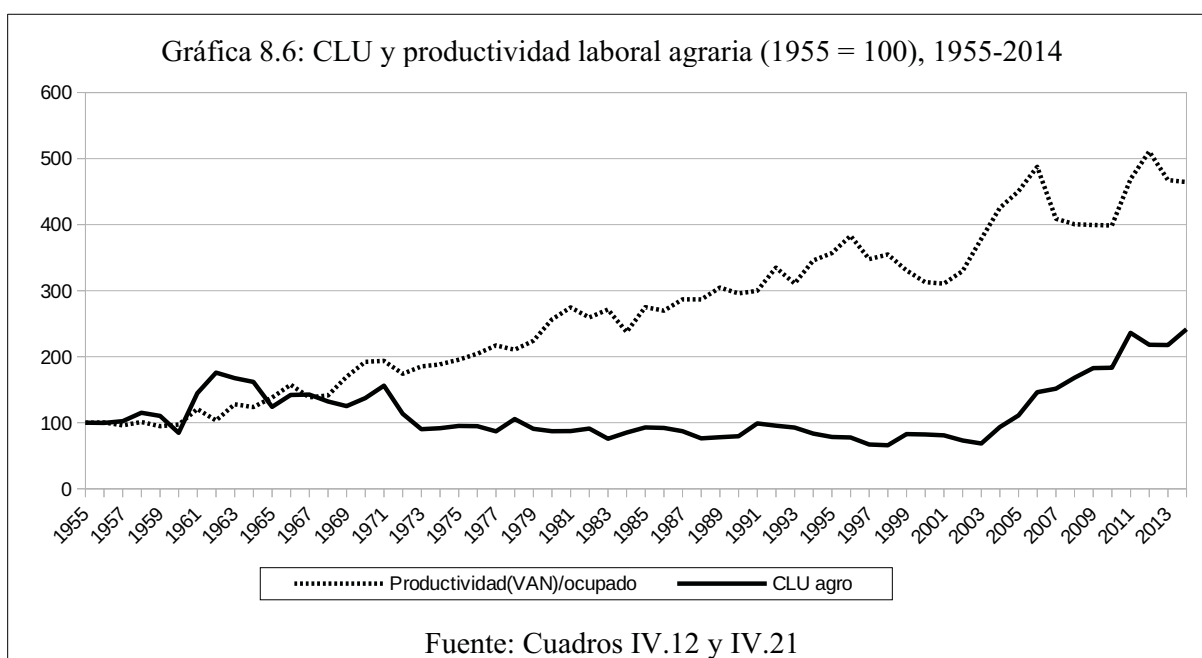
8.1.2. Capital agrario

La Gráfica 8.5 resume la evolución del costo laboral real y el salario real por obrero en la rama agraria para el período estudiado, así como la relación entre CLU agrario y total. Las grandes tendencias del salario agrario son similares a las del conjunto de la economía. Se observa una diferencia entre el SRU y el CLU que responde a la evolución diferencial del IPC²⁰⁵ y del IPPBI antes mencionada. Hay un movimiento de caída tendencial de ambos indicadores entre 1955 y 2003, con leves repuntes en años puntuales (1961-1963, 1970-1971, 1978, 1991-1992), al tiempo que de 2004 en adelante hay un fuerte crecimiento salarial que eleva el CLU y el SRU agrario a los mayores valores de todo el período.



205 Utilizar el IPC para expresar el poder de compra en el tiempo del salario agrario presenta limitaciones, en la medida que implica asumir que los trabajadores agrarios consumen la misma canasta de bienes y servicios que el promedio de la economía, cuando esto no es así como su menor nivel salarial evidencia. Para obtener una mejor estimación sería necesario construir un IPC específico para el sector.

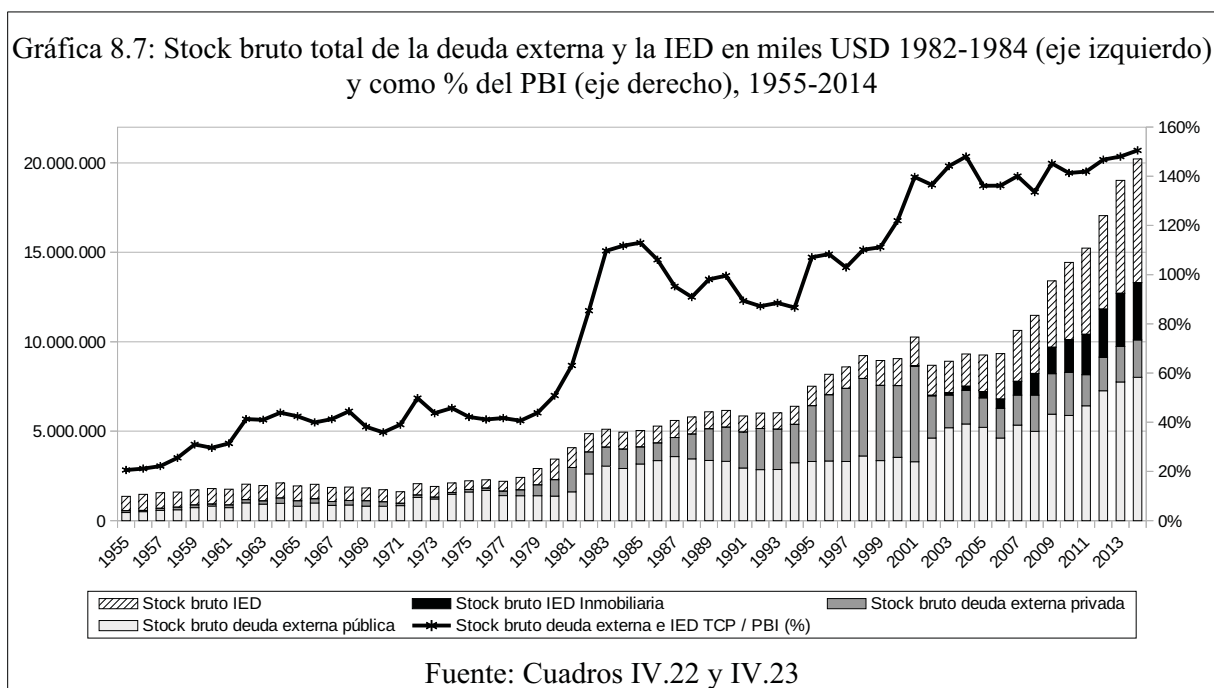
Para concluir, en la Gráfica 8.6 se presenta la evolución del CLU y de la productividad sectorial por ocupado en base 1955 = 100. Dada la relevancia y la evolución en el tiempo del número de cuenta propias y patrones en el total de ocupados, se utiliza la productividad para el total del ocupados. Entre 1955 y 1971 la productividad y el CLU crecen a un ritmo similar, incluso durante un breve período (1961-1964) el salario crece por encima de la productividad. Sin embargo, desde 1972, dictadura mediante, la productividad laboral crece más de 50 % mientras el CLU se desploma. Esto indica que, al igual que para el capital total de la economía, en la rama agraria parte del fondo de consumo de la clase obrera se trasladó como una partida extra para la acumulación de capital. De hecho, hasta el año 2004 los mejoras de la productividad del trabajo agrario no se trasladaron al salario.



Finalmente, el período 2005-2014 da cuenta del crecimiento conjunto de ambos indicadores, aunque con mayor intensidad en el caso del salario. Esta evolución indica que el crecimiento de la productividad tomó forma en una regulación salarial mucho más activa durante los gobiernos del Frente Amplio. En tanto el proceso productivo agrario pasó por importantes transformaciones tecnológicas desde 2003, es posible afirmar que esas transformaciones exigieron una fuerza de trabajo más calificada, y por ende de mayor valor, para lo cual la elevación salarial resultó imprescindible para dinamizar el nuevo ciclo de acumulación de capital en el sector.

8.2. Flujos de capital extranjero

Este apartado aborda el flujo bruto y neto de capital extranjero (Kex) a partir de las series de capital prestado a interés por no residentes (deuda externa) e IED. En la Gráfica 8.7 se presenta la evolución del stock bruto de deuda externa pública y privada (depósitos bancarios) y de la IED en moneda constante y como porcentaje del PBI con TCP. En el caso de la IED, la información disponible desde 2001 permite discriminar entre la inversión inmobiliaria (tierras y viviendas) y el resto de las inversiones.



La evolución del stock bruto de deuda externa muestra una larga fase ascendente de punta a punta, con solo un breve período de retracción entre 2003 y 2007 dada la forma en que se resolvió la crisis de 2002. Por su parte, el stock bruto de IED está estancado de 1955 a 1975, tiene un breve *boom* de 1976 a 1981, luego de lo cual se vuelve a estancar hasta mediados de la década del noventa cuando tiene una expansión moderada. Dicha expansión se frena durante la crisis de 2002, a *posteriori* de lo cual se cuadruplica el stock en solo 10 años. La relación entre ambos stocks evidencia que tienen magnitudes similares solo hacia el fin del segundo batllismo (1955-1958) y en los últimos años del progresismo (2010-2014), mientras que durante el resto del período (1959-2009) la deuda externa predomina abiertamente, llegando a sextuplicar el stock de IED.

El peso relativo de ambos stocks en el PBI muestra de forma inequívoca una tendencia a la internacionalización del capital que se valoriza en el país. Hacia el final del segundo batllismo su peso era de menos de 30 %, durante las década de 1960 y 1970 se eleva a 40 %, saltando bruscamente a más de 100 % en 1983 como consecuencia de las políticas de apertura al capital extranjero aprobadas durante la dictadura. Entre 1983 y 1999 se mantiene en el entorno del 100 %, hasta que la crisis de 1999-2002 y el flujo posterior de IED y deuda externa elevan el ratio a 140 % entre el 2000 y el 2014.

El movimiento de ambos flujos en el tiempo muestra períodos bien diferenciados. La crisis del segundo batllismo (1955-1958) da cuenta del inicio de una fase de endeudamiento, que se acelera con el gobierno blanco-ruralista (1959-1962) que firma la primera carta intención con el FMI. La expansión es tal que la deuda se triplica en dólares constantes comparando 1962 con 1950. Sin embargo, durante el resto de la década del sesenta la deuda externa se mantiene estancada.

Recién en 1972, y en particular con el inicio de la dictadura militar, la deuda externa bruta tiene un nuevo salto cualitativo creciendo 170 % en moneda constante entre 1973 y 1984. Esta expansión, particularmente fuerte desde 1979, fue el resultado de la política cambiaria de sobrevaluación del peso mediante la *tablita* (ver apartado 7.2.2). En el mismo contexto también creció la IED, que había sido prácticamente marginal entre 1955 y 1976. Entre 1977 y 1981 el gobierno militar intensifica la apertura económica, la desregulación de la actividad financiera y el estímulo a la inversión directa, aprovechando la liquidez internacional de *petrodólares*. Esta política provocó un fuerte crecimiento del endeudamiento externo privado bajo la forma de depósitos en la banca privada y de la IED en actividades financieras, lo que permitió “anclar” el tipo de cambio. Sin embargo, la suba de las tasas de interés internacionales iniciada en 1981 desencadenó el quiebre de la *tablita*, tanto por la salida del capital puesto en los bancos como por la incapacidad de atraer nuevos depósitos. Este movimiento provocó una crisis bancaria que se resolvió con la estatización (socialización) de buena parte de las deudas privadas.

De 1984 a 1993 el endeudamiento bruto redujo sus tasa de crecimiento, mientras la IED permaneció casi estancada. La situación cambió en 1994, cuando inició una fuerte expansión del endeudamiento externo y, en menor medida, de la IED. El principal motor de este crecimiento fue nuevamente la deuda externa privada, que elevó el stock de deuda bruta a prácticamente el doble en moneda constante. Al igual que durante el régimen cambiario de la *tablita*, la atracción de inversión en cartera fue la forma que tomó la sobrevaluación de la moneda. Este ciclo se prolongó hasta el

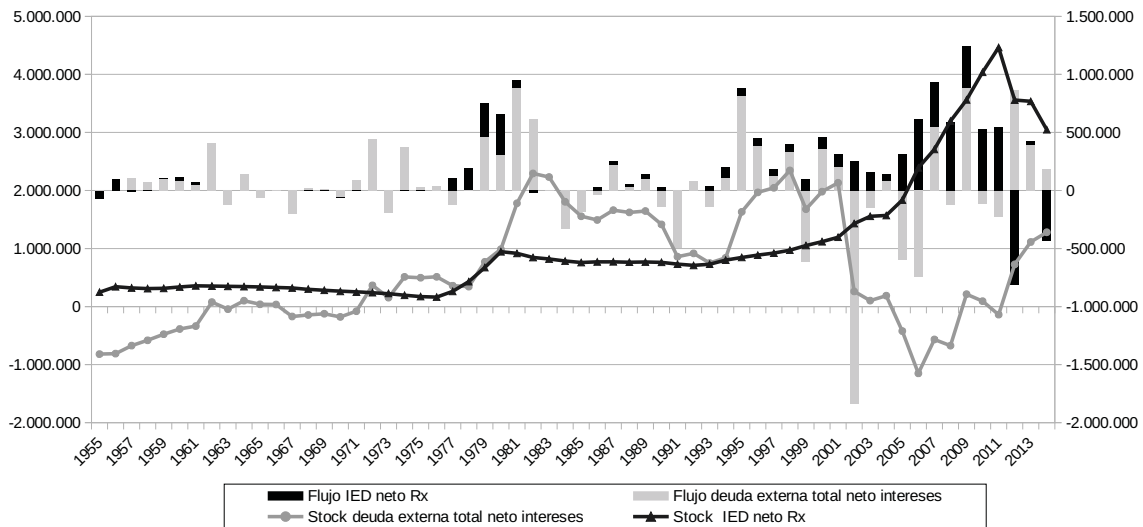
estallido de la crisis en 2002 que, al igual que en 1982, se resolvió con la estatización de deudas privadas, provocando una fortísima caída de la deuda privada y un incremento de la pública.

De 2002 a 2007 se produce un cambio en la tendencia histórica, pues por primera vez cae de forma significativa la deuda externa en valores absolutos lo que, como se verá más adelante, se relaciona con la expansión de la renta del suelo agraria. Una de las particularidades del nuevo ciclo fue la reducción de la deuda externa privada, al tiempo que la deuda externa pública inició en 2008 un nuevo período de expansión, mediante la emisión de bonos de deuda, política potenciada por la obtención del grado inversor por parte de los calificadores de riesgo en 2012. Este período destaca por ser el de mayor crecimiento de la IED en todo el ciclo estudiado, alcanzando en 2014 el mismo nivel que la deuda externa. La Gráfica 8.7 muestra que este flujo de inversión tuvo entre sus principales destinos la inversión inmobiliaria en viviendas y tierras, lo que indica que la forma de reservar valor se trasladó desde los depósitos bancarios (barras grises) hacia inmuebles (barras negras). En otros términos, se volvió lucrativo especular con la valorización de los activos inmobiliarios, lo que en el caso de la inversión en tierras implica valorizar capital a partir de la apropiación de renta del suelo, sea de su flujo anual y/o de su flujo capitalizado (Oyhantçabal y Narbondo, 2018).

De todos modos, la comprensión del rol jugado por los flujos de deuda externa e IED exige analizar su evolución neta de intereses y utilidades remitidas. La Gráfica 8.8 presenta la evolución del flujo neto de deuda externa total e IED (barras) y su stock neto (líneas), mientras que la Gráfica 8.9 presenta su evolución desagregada y total como porcentaje del PBI con TCP.

La evolución del stock de deuda externa neto de intereses muestra que, en buena parte del período estudiado, el capital prestado a interés tiene flujos positivos. Una primera conclusión de este movimiento es que la deuda externa, lejos de suponer una “sangría” permanente de plusvalor, representó por el contrario un aporte neto para la acumulación de capital. Su evolución comienza con valores negativos, no porque el flujo neto anual sea negativo (barras grises), sino porque se parte de un stock neto negativo resultado de un largo período donde la deuda externa operó como una forma de traslación de plusvalor hacia el exterior (Gráfica III.10 en anexos). Sin embargo, hacia comienzos de la década del sesenta el stock se vuelve positivo, manteniéndose el resto de la década en el entorno de cero.

Gráfica 8.8: Stock neto (eje izquierdo) y flujo neto anual (eje derecho) de deuda externa e IED en miles USD 1982-1984, 1955-2014



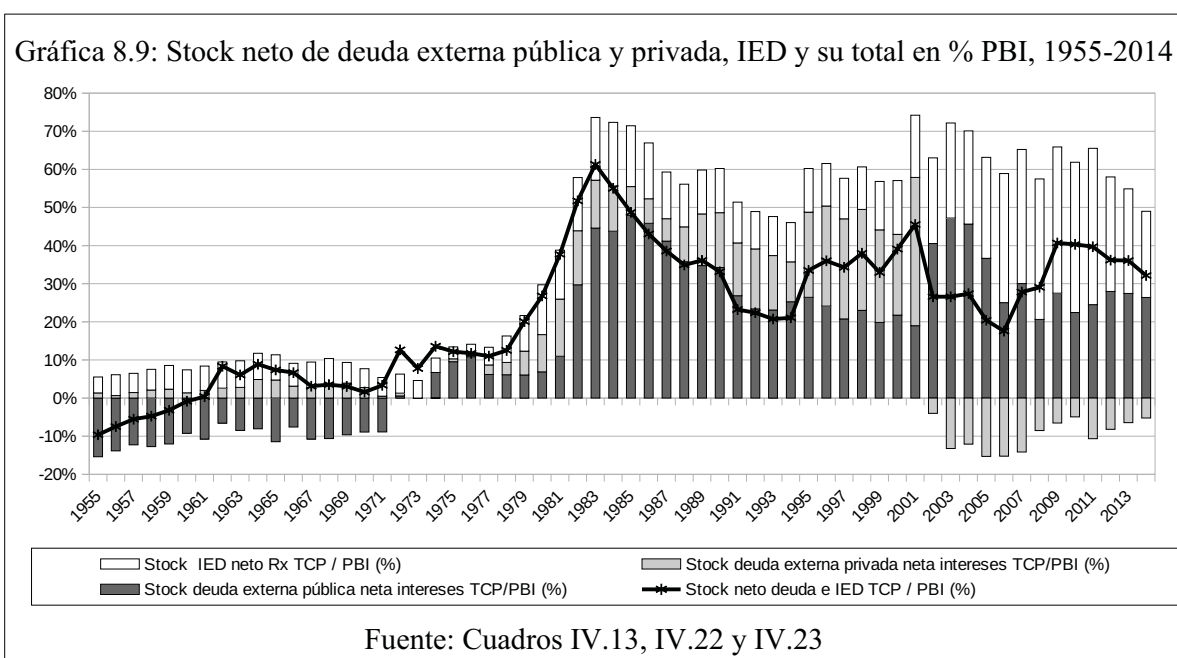
Fuente: Cuadros IV.22 y IV.23

El cambio cualitativo se produce hacia 1972, cuando comienza un largo ciclo de endeudamiento externo neto positivo durante el cual el país recibió más capital bajo la forma de empréstitos del que salió bajo la forma de servicios de deuda. Entre 1972 y 2004 su peso en el PBI fue de 24,5 %, con picos cercanos al 50 % en la década del ochenta y fines de la década del noventa (Gráfica 8.9). Estos picos resultaron de la expansión del flujo neto de deuda externa durante la dictadura militar, cuando el stock neto de intereses se cuadruplicó en dólares constantes, y durante la segunda mitad de la década del noventa cuando creció cerca de un 50 %. Como se mencionó, el rol protagónico en ese período lo tuvo el endeudamiento externo privado, favorecido por la desregulación bancaria, que permitió anclar el tipo de cambio produciendo una fuerte sobrevaluación del peso. Por su parte, el flujo de deuda externa pública se expandió cuando fue necesario “apagar los incendios” provocados por las bruscas caídas de la deuda privada ante cambios en las tasas de interés internacionales y/o crisis de rentabilidad local.

El ciclo superavitario de la deuda externa iniciado en 1972 tuvo una fuerte caída entre 2002 y 2008. Este fue provocado por el flujo negativo de la deuda privada, el que solo entre 2001 y 2002 tuvo una reducción de 5.000 millones de dólares (equivalentes a la mitad del PBI con TCP), y por la reducción del stock neto de deuda pública resultado de la cancelación de empréstitos internacionales y la renegociación de bonos. Sin embargo, en 2009 comienza una nueva fase de endeudamiento neto positivo con la diferencia de que, con respecto a las décadas anteriores, se basó

en deuda pública, mientras que la deuda privada tuvo flujos negativos desde entonces. Si bien la expansión de la deuda pública no alcanzó el peso relativo en el PBI de décadas anteriores, siguió operando como un flujo extra de plusvalor para la acumulación de capital.

Por su parte, los flujos netos de IED muestran cinco períodos bien diferenciados: estancamiento entre 1955 y 1975, crecimiento de 1976 a 1981, estancamiento de 1982 a 1994, crecimiento desde 1995 a 2011, con una fase de crecimiento exponencial de 2003 a 2011, y caída desde 2012. En términos generales, su peso en el PBI fue bajo hasta 2011, con un promedio menor al 10 %. Esta situación cambió desde 2002 de la mano de un *boom* de IED que llevó su peso en el PBI a un máximo de 40 % en 2012. Esta expansión incluyó desde inversiones productivas, como las dos plantas de celulosa instaladas sobre el río Uruguay, hasta cuantiosas inversiones en viviendas en Punta del Este y en tierras para la producción agraria²⁰⁶, las que funcionan como una suerte de “banco al aire libre”.



El análisis conjunto del peso del stock neto de deuda externa e IED en el PBI muestra que tuvo signo positivo desde 1961, es decir, que han operado como flujos netos de plusvalor. En otros términos, en particular desde la década del setenta, Uruguay ha operado como una suerte de plataforma para la valorización y/o reserva de plusvalor producido en otras economías. El cambio

206 Del stock bruto de IED acumulado entre 2005 y 2014 (USD 20.000 millones), 15 % correspondió a las dos plantas de celulosa (USD 3.100 millones), 27 % a inversión en viviendas (USD 5.521 millones) y 8 % a inversión en tierras (USD 1.635 millones).

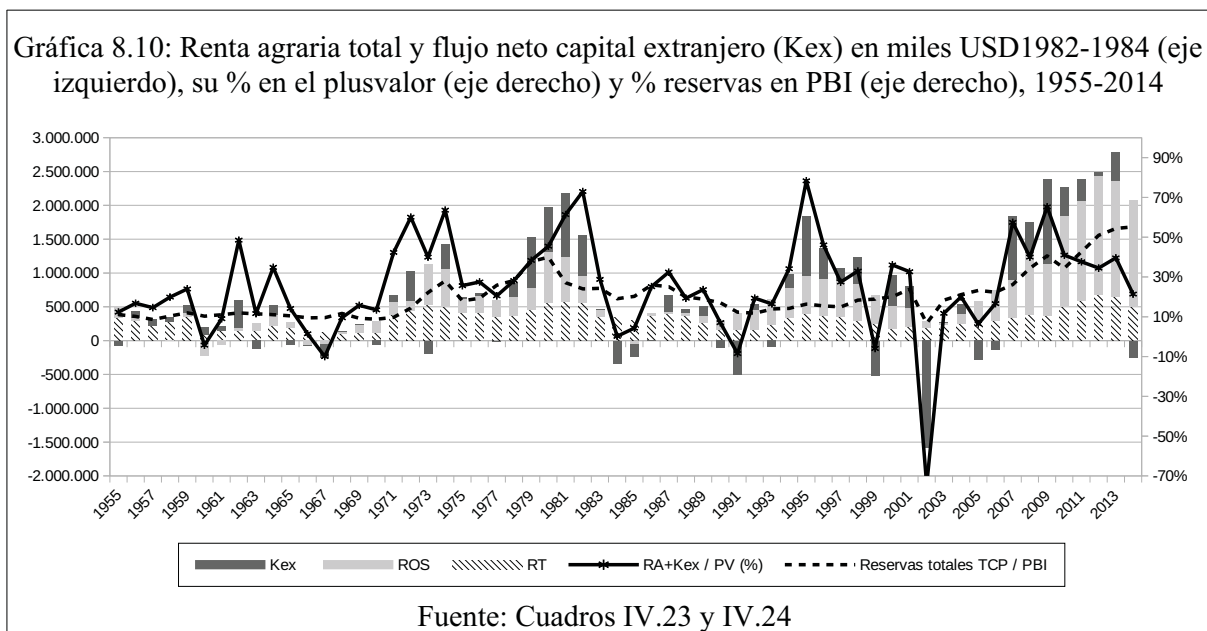
cualitativo se produjo durante la dictadura, lo que indica que, además de bajar salarios, el rol de los militares fue generar las condiciones institucionales para atraer capital extranjero. Las formas de estos flujos han variado con el tiempo, articulando colocaciones de deuda pública, depósitos en la banca privada e IED en actividades productivas, financieras e inmobiliarias.

Este cambio cualitativo queda en evidencia al analizar la evolución de las tasas de interés real pasiva y activa, y el *spread* de la banca privada entre las tasas nominales (Gráfica III.7 en anexos). Salvo excepciones, hasta mediados de la década de 1975 el sistema bancario operó como una forma de transferencia de ingresos desde los depositantes hacia los tomadores de préstamos, en la medida que el signo negativo de la tasa real pasiva y activa supone una pérdida para los primeros y una ganancia para los segundos. La situación cambia desde fines de la década de 1970 cuando, como tendencia, las tasas reales se vuelven positivas. Esto supone un atractivo para los depositantes, en particular en un contexto de estímulo para la captación de colocaciones desde el exterior, al tiempo que implica un encarecimiento del crédito para los capitales productivos. Esta tendencia es particularmente fuerte desde 1981 hasta 2005, período que además registra el mayor *spread* de tasas de todo el período, con claros beneficios para la banca. Finalmente, de 2006 a 2014 las tasas reales pasivas vuelve a ser negativas, las activas bajan a 4 % y se reduce el *spread*. No es de extrañar por ende, que las décadas del ochenta y el noventa se hayan caracterizado por el predominio de actividades financieras por sobre las productivas, al tiempo que durante la última década se expandieron las inversiones productivas.

Para concluir el análisis del flujo de Kex se presenta su evolución comparada con la RAT (Gráfica 8.10). Queda en evidencia que, como tendencia, el capital extranjero y la renta del suelo agraria tienen un movimiento absoluto y relativo similar, en particular con la fracción apropiada por no terratenientes. Esto significa que funcionan como fondos complementarios para la acumulación de capital, lo que contradice una de las hipótesis formuladas al inicio de esta investigación, según la cual los flujos de Kex compensan la caída de la RAT y bajan cuando la última se expande. Por el contrario, su movimiento conjunto está indicando que operan como “socios” en la acumulación de capital.

Esta asociación, que tiene un coeficiente de correlación de 0,36 con el flujo neto de capital extranjero y de 0,98 con el stock neto de capital extranjero, indica además que el Kex es clave para sobrevaluar la moneda nacional, y de este modo permitir la apropiación de renta agraria mediante dólares abarataados. Esta política es particularmente evidente desde la década del setenta, y no antes,

cuando se utilizó el sistema de cambios múltiples (1955-1959) o las detracciones (1960-1974) para redirigir la renta agraria (Gráfica 8.10).



La dictadura militar fue la encargada de introducir las reformas institucionales necesarias para atraer capital extranjero con el cual regular la sobrevaluación de la moneda. Dadas estas reformas, claves para permitir la libre movilidad del capital, su arribo pasó a depender de la baratura del crédito internacional y de la existencia de condiciones mínimas de rentabilidad a nivel local con las cuales pagar intereses y dividendos. La década del setenta es un claro ejemplo de crédito barato con tasas de interés real negativas de los bonos del tesoro de Estados Unidos, de la mano del cual se expandió el flujo neto de Kex, al tiempo que crecieron la renta del suelo agraria y las reservas internacionales, las que operan como el fondo regulador del tipo de cambio.

Con la renta en crecimiento, y bajas tasas de interés, fue posible un ciclo de expansión del PBI en el cual se generó una suerte de simbiosis entre renta del suelo y capital extranjero. Esto porque el Kex permite apropiarse de la renta a través de la mediación cambiaria, lo que beneficia, entre otros, a los acreedores de la deuda externa. Por el contrario, cuando la renta se retrae y suben las tasas de interés, como ocurre durante la década del ochenta, ya no hay condiciones para sostener el ciclo de acumulación. El Estado puede mantener coyunturalmente la sobrevaluación del peso con reservas que había acumulado durante la fase de alza, al tiempo que intenta generar condiciones aún más atractivas para el capital extranjero subiendo las tasas de interés de referencia (Gráfica III.7 en

anexos), exonerando impuestos y recortando gasto público que, al menos en apariencia, den credibilidad a los acreedores. Sin embargo, lo que evidencia el quiebre de la *tablita* en 1982, y volverá a evidenciar la devaluación de 2002, es que sin un flujo de plusvalor extraordinario sostenido en el tiempo no es posible mantener el tipo de cambio sobrevaluado. Luego de las devaluaciones, que devuelven el tipo de cambio a su paridad, o incluso a un tipo subvaluado, la forma en que el Estado uruguayo evitó el *default*, y resolvió su permanencia en el mercado de capitales, fue la profundización del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (Gráfica 8.2), único fondo al que puede recurrir a nivel nacional.

La “década perdida” del ochenta muestra así que, en el fondo, lo que se perdió fue la posibilidad de apropiar flujos de plusvalor del exterior. Luego de esta, la década del noventa parece repetir un patrón similar al período 1975-1982: una fase de crecimiento de la renta agraria, del capital extranjero y de las reservas que se cierra con una brusca devaluación (2002) en el contexto de una severa crisis económica.

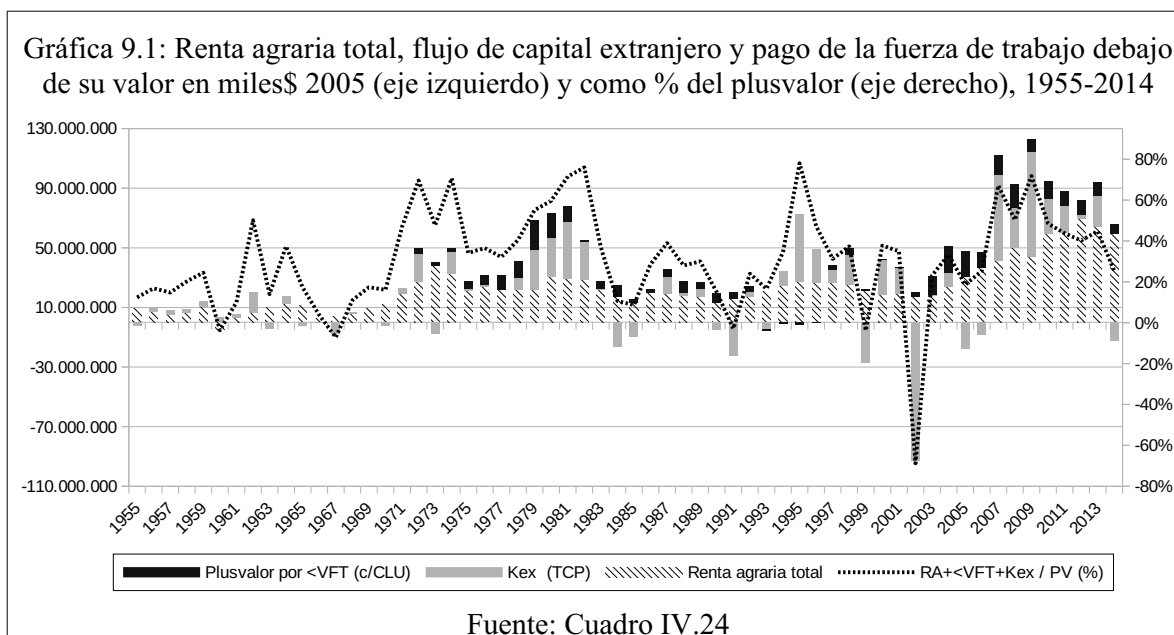
Por último, la etapa progresista (2005-2014) otra vez aparece propulsada por la renta del suelo agraria y el capital extranjero, en un contexto internacional que, desde 2008, volvió a tener tasas de interés real negativas a nivel internacional. Este período tuvo la particularidad de articular los mayores flujos absolutos de renta agraria y de IED en los sesenta años estudiados, junto con el crecimiento de la deuda pública desde 2009, clave para sostener el nivel de reservas y de gasto público. No es de extrañar, por lo tanto, que haya sido el período con las mayores tasas de crecimiento del PBI, los salarios y el gasto público de todo el período.

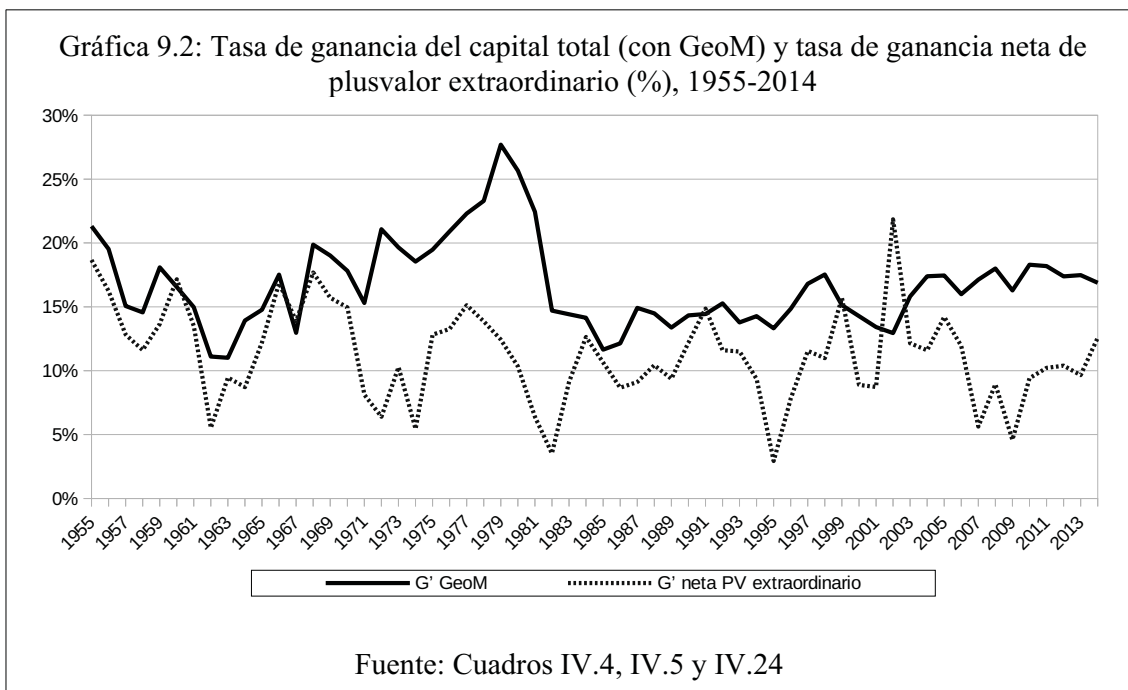
CAPÍTULO 9. RENTA AGRARIA Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL: HACIA UNA NUEVA LECTURA DEL PROCESO ECONÓMICO URUGUAYO

Este capítulo sintetiza los principales hallazgos de esta investigación integrando al análisis los tres flujos de plusvalor extraordinario (PVE) analizados: la renta del suelo agraria, los flujos netos de capital extranjero y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor. El primer apartado presenta la evolución del PVE y su efecto en la tasa de ganancia del capital identificando las particularidades históricas según como evolucionaron los flujos de renta agraria, capital extranjero y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor. El segundo apartado aborda las consecuencias de las formas de apropiación de la renta agraria para el desarrollo de las fuerzas productivas, con especial foco en los efectos de la sobrevaluación del peso. El tercer apartado analiza el vínculo entre la renta agraria, la acumulación de capital y los ciclos políticos.

9.1. Flujos de plusvalor extraordinario y acumulación de capital

La evolución absoluta del PVE en pesos constantes y su proporción en el plusvalor total se expone en la Gráfica 9.1, mientras que en la Gráfica 9.2 se presenta el efecto del PVE en la tasa de ganancia del capital total, utilizando la G' estimada con KFAgm.





El movimiento del PVE en el período histórico estudiado muestra cinco períodos diferenciados en función de sus ciclos de expansión o retracción. El primer período va de 1955 a 1971 y se caracteriza porque el PVE tiene los menores niveles absolutos, su proporción en el plusvalor total fue en promedio de 16 %, motivo por el cual tuvo un efecto poco significativo en la evolución de la tasa de ganancia, que apenas modifica su nivel y no altera su tendencia.

Se trató de un período caracterizado por el estancamiento económico (el VAN/ocupado es igual en 1955 que en 1972), que da cuenta de una larga agonía de la ISI en Uruguay, pues no hubo alternativa viable una vez agotado el proyecto industrializador. De este modo, lo que Finch (2005) denominó el fin del Estado batllista, tiene por detrás la fuerte retracción de la renta del suelo agraria junto con la imposibilidad de modificar el marco institucional *batllista* para relanzar la acumulación de capital. Este largo *impasse* en la valorización de capital se tradujo en un *empate catastrófico*, tomando prestada la noción de Gramsci, en el cual ningún sujeto social tuvo la fuerza necesaria para destrabar la situación, lo que en definitiva se tradujo en la agudización de la conflictividad social y política que caracterizó al conjunto del período.

Asimismo, y por más que con la Reforma Cambiaria y Monetaria se intentó avanzar en reformas de corte liberal, lo que se observa en la década del sesenta es un cambio en las formas de apropiación y

asignación de la renta del suelo, y no un retiro del Estado. Hasta 1959 el Contralor de Cambios permitió apropiarse renta agraria mediante la sobrevaluación del peso, la que fue asignada mediante tipos de cambio promocionales y precios subsidiados para la importación de bienes tecnológicos e insumos no “rivales” y el desarrollo de sectores como la agricultura. Con la aprobación de la LRCM se puso en un segundo plano la política cambiaria, se introdujeron impuestos a las exportaciones agrarias como principal forma de apropiación de renta y se desplegaron como principales instrumentos de asignación de renta el crédito promocional y la regulación de precios. Sin embargo, la retracción absoluta de la renta agraria y la ausencia de fuentes de plusvalor alternativas, impidieron relanzar la acumulación de capital.

El segundo período expresa el *desempate* que produjo el golpe militar de 1973, lo que evidencia que los militares fueron durante la dictadura la personificación plena de los intereses del capital total de la sociedad. Este período articula un nuevo *boom* de renta agraria, junto con la afluencia de capital extranjero y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor. De esta forma, el crecimiento económico acumulado de más de 30 % entre 1972 y 1980 tuvo detrás tres fuentes de PVE, las que en su conjunto promediaron alrededor del 50 % del plusvalor total, muy por encima de los niveles del período anterior. Este flujo tuvo un efecto significativo en la tasa de ganancia del capital, permitiendo su recuperación luego de la fuerte caída registrada en los quince años previos.

El PVE fue apropiado de diversos modos. La fracción correspondiente al pago de salarios debajo del valor de la fuerza de trabajo fue apropiada directamente por el conjunto del capital social. En el caso de la renta agraria, su apropiación tuvo dos formas principales durante este período. Hasta 1978 fue apropiada a través de impuestos y en menor medida a través del tipo de cambio, al tiempo que se asignó al capital productivo mediante crédito promocional, reintegros a las exportaciones no tradicionales, dólares abarataados y los gastos generales del Estado. Este último rubro incluyó durante esos años cuantiosas inversiones en infraestructura pública (dos puentes internacionales y dos represas hidroeléctricas), las que se vieron potenciadas por la expansión de la deuda externa pública. De 1979 a 1982 cambia la forma de apropiación de la renta agraria por la fuerte sobrevaluación del peso que, sumada a la liberalización del mercado cambiario y a la reducción de aranceles, benefició de forma indiscriminada a todos aquellos que compraron dólares abarataados. Entre estos destacan como apropiadores finales de la renta los capitales productivos dado que: acceden a bienes de capital y a fuerza de trabajo abarataada por las importaciones, se reduce la carga impositiva en tanto el Estado abarata el costo de los servicios de la deuda externa pública y se reducen los costos del endeudamiento en dólares. De los dos últimos movimientos resultan a su vez

condiciones que garantizan la rentabilidad para el capital bancario y los acreedores internacionales. Finalmente, el flujo neto positivo de capital extranjero tiene dos grandes funciones. Por un lado, permite sostener el tipo de cambio sobrevaluado mediante el cual se producen las transferencias recién mencionadas. Por otro lado, financia al Estado lo que permite bajar impuestos beneficiando al capital privado y, mediante los depósitos en la banca privada, permite la expansión del crédito privado, parte del cual supuso una transferencia directa a los capitales individuales dada la crisis de pagos de 1982 y la posterior estatización de deudas.

De las tres fuentes de PVE identificadas, la única que resultó de la acción directa de los militares fue el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor, cuya forma fue el ajuste salarial por debajo de la inflación, junto con la represión directa a la acción política de los trabajadores que incluyó la ilegalización de organizaciones sindicales y políticas, y la cárcel, tortura y asesinato de dirigentes y activistas. Por el contrario, el *boom* de renta agraria resultó de la mejora de precios internacionales de la carne vacuna (1972-1974) y de la expansión de rubros no tradicionales, cuyo destino principal fue un mercado regional en expansión, también en contexto de dictaduras militares. Por su parte, el flujo positivo de capital extranjero se produjo en un escenario caracterizado por la abundancia de petrodólares que buscaban mercados para prestar su capital contra intereses. Es cierto que el gobierno militar, cuya conducción económica estuvo en manos de civiles, introdujo modificaciones institucionales claves para captar estos fondos, pero estas no son externas al movimiento del capital, sino la forma política necesaria para su valorización. Del mismo modo que las políticas “intervencionistas” durante la ISI fueron la forma que tomó la acumulación de capital.

El indicador más claro de lo anterior, es el propio agotamiento del ciclo de acumulación hacia 1982, dinamizado por la retracción absoluta y relativa de la renta del suelo y de los flujos positivos de capital extranjero. Es decir, más allá del discurso de sus promotores, las reformas (neo)liberales pro mercado mostraron toda su impotencia para dinamizar (y explicar) la acumulación de capital una vez que se alteraron las condiciones internacionales. Del mismo modo, la expropiación de parte del fondo de consumo de la clase obrera, si bien fungió como un extra para la acumulación de capital, se mostró impotente para sostener el ciclo de crecimiento como evidencia la década del ochenta. Su principal rol fue bajar parte de los costos directos del capital de allí en adelante, pero sin llegar a poner el nivel salarial en el eje de la acumulación de capital en Uruguay²⁰⁷.

207 Solo para tener una referencia, en 1984, cuando se registra el menor nivel salarial de todo el período estudiado, el salario promedio en Uruguay fue de USD 675 en PPA de 2007. En el mismo año, el salario industrial promedio en China fue de USD 50 en PPA de 2007 (Yang, Chen, y Monarch, 2009), 13 veces menor, evidenciando que Uruguay estaba lejos de poder competir como un país de salarios ultra-baratos.

Finalmente, este período se caracterizó por el cambio cualitativo en los vínculos de Uruguay con el resto del mundo. Si desde el siglo XIX y hasta mediados del siglo XX buena parte del comercio internacional y el movimiento de capitales se realizó con los países industrializados de Europa y con Estados Unidos, el agotamiento de ese vínculo, que se expresó en la reducción del flujo de renta agraria y de capital extranjero, provocó, por un lado, un afianzamiento de los vínculos económicos de Uruguay con los países de la región, en particular con Argentina y Brasil y, por otro lado, una mayor exposición del país a la volatilidad del capital prestado a interés, incluyendo su fracción ficticia. Los socios regionales se volvieron centrales en el comercio internacional así como, en el caso particular de Argentina, fueron el origen de crecientes flujos de capital extranjero depositado en bancos e inversiones inmobiliarias. Por su parte, el capital prestado a interés internacional, incluyendo su fracción ficticia, encontró en Uruguay un espacio para su valorización, lo que se expresó en la expansión del *spread* entre las tasas de interés activa y pasiva. Esta particularidad, dadas las condiciones generadas internamente para facilitar la inmigración de capital extranjero, expuso al país a sus fluctuaciones derivadas del movimiento de las tasas de interés y la rentabilidad de las inversiones financieras.

De este modo, desde la década del setenta y al menos hasta mediados de la década del 2000, la acumulación de capital en Uruguay se volvió particularmente sensible al ritmo de la acumulación de capital en la región y a los movimientos de la tasa de interés internacional.

El tercer período incluye lo que la literatura denomina “la década perdida”, y que en Uruguay se puede ubicar de 1982 a 1990. Su rasgo principal fue la fuerte retracción absoluta del PVE, que reduce su peso en el plusvalor total a un promedio de 29 % y produce un severo desplome de la tasa de ganancia. La caída de la G' y del PVE presenta similitudes con la década del sesenta, puesto que su desplome se tradujo en estancamiento económico (el VAN/ocupado tiene el mismo nivel en 1982 que en 1990), aunque con particularidades no menores. En primer lugar, porque la crisis provocó un nuevo avance sobre el nivel salarial, en especial entre 1983 y 1986, aprovechando el desmantelamiento de los organismos de regulación salarial típicos del batllismo, de modo que para salir de la crisis se volvió recurrir al salario obrero como fondo extra para la acumulación. En segundo lugar, porque a diferencia de los sesenta, prácticamente no existieron mecanismos de apropiación de renta del suelo por otros sujetos, de forma que la renta no auxilió la rentabilidad de los capitales industriales y por el contrario fue apropiada casi totalmente por los terratenientes.

El colapso del modo de acumulación de capital impulsado por los militares, basado en la apertura de la economía al capital extranjero, el fomento de las exportaciones no tradicionales, la contracción salarial y la sobrevaluación del peso como forma de apropiación de renta del suelo, no hizo más que acelerar su retorno a los cuarteles. Sin embargo, las modificaciones institucionales que estos introdujeron fueron mayormente conservadas por los gobiernos que los sucedieron. De hecho, el mayor reconocimiento a su labor se encuentra en la aprobación parlamentaria en 1986 de la Ley de Caducidad de la Pretensión Punitiva del Estado (ley N.º 15.848), mediante la cual se garantizó la impunidad ante los delitos cometidos por los militares en dictadura. De este modo, la restitución del orden democrático supuso un cambio en la forma política del ciclo de acumulación de capital, pero no de contenido, evidenciando que la dictadura no fue un paréntesis, sino la forma que tomó la transición hacia un nuevo modo de acumulación de capital.

El cuarto período se puede ubicar de 1991 a 2003. Sus rasgos salientes fueron la expansión de la renta agraria total en un 50 % con respecto al período anterior y, en especial, la expansión del flujo de capital extranjero bajo la forma de depósitos en la banca privada. Este flujo permitió una nueva fase de sobrevaluación del peso uruguayo como forma de apropiación de renta, clave para dinamizar el crecimiento económico entre 1990 y 1998, con un acumulado de 22 % en el crecimiento del VAN/ocupado. El pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no operó hasta 1998 como un mecanismo relevante, en la medida que el salario mantuvo su poder de compra. Sin embargo, el ciclo comenzó su crisis en 1999 ante la dificultad de retener capital en la economía dinamizada por la devaluación de Brasil de dicho año, el principal socio comercial del país. La crisis se prolongó hasta 2002, cuando la emigración de 5.000 millones de dólares (la mitad del PBI), provocó una fuerte devaluación, la expansión del endeudamiento externo público (la deuda total superó el 100 % del PBI) y un nuevo colapso económico.

Los principales beneficiarios de la renta del suelo fueron, nuevamente, aquellos que accedieron a dólares abarataados dada la liberalización del mercado cambiario. Estos incluyeron a los capitales productivos que realizaron sus mercancías en el MERCOSUR, aprovechando la protección otorgada por el arancel externo común de 35 %, cuya capacidad de acumulación se potencia por el acceso a bienes de capital y fuerza de trabajo abarataada por las importaciones, así como por el acceso a crédito abarataado en dólares y la menor carga impositiva que resulta del abaratamiento del costo de los servicios de deuda pública. A estos hay que sumar a todos los capitales locales que potencian su capacidad ahorrar en dólares en el exterior. Cuando la crisis sobrevino, dinamizada por la crisis regional que redujo las exportaciones (menos renta agraria) y la incapacidad de atraer nuevos flujos

de capital extranjero, el capitalismo uruguayo volvió a recurrir como fondo de compensación al pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor mediante la reducción del poder de compra de los salarios y del salario indirecto vía reducción del gasto público.

El último período va de 2004 a 2014. Su rasgo más relevante fue el *boom* de renta agraria más importante de todo el período de estudio, dinamizado por la expansión de las exportaciones (en precio y volumen) de nuevos rubros, como la soja y la pulpa de celulosa, y de rubros consolidados como la carne vacuna, el arroz y los lácteos. A la renta agraria se le sumó el pago de salarios debajo del valor de la fuerza de trabajo, aprovechando la expropiación salarial provocada por la crisis de 1999-2002 y el hecho de que la recuperación salarial registrada desde 2005 fue siempre por debajo de las mejoras de productividad; y el flujo neto de capital extranjero, que arribó bajo la forma de deuda externa pública e IED en un contexto internacional de bajas tasas de interés. De este modo, confluyeron de forma articulada las tres fuentes de PVE analizadas provocando el mayor crecimiento económico, por su duración y sus tasas anuales, de todo el período bajo estudio. Comparando 2004-2014 con 1955-2003, el nivel absoluto de PVE se multiplicó por 3,4 y su proporción en el PV total se elevó de 26 % a 41 %. Como evidencia la Gráfica 9.2, el *shock* positivo de PVE provocó la expansión de la tasa de ganancia del capital, sin el cual hubiera tenido siete puntos porcentuales menos.

La forma principal de apropiación de renta agraria fue, nuevamente, la sobrevaluación del peso uruguayo. Dado que el mercado cambiario siguió operando como en las décadas anteriores, los principales beneficiarios de la renta del suelo así apropiada fueron todos los sujetos que compraron dólares baratos. Además de los capitales productivos que potenciaron su capacidad de acumulación con respecto a la década anterior dado el incremento absoluto de la renta agraria así apropiada, lo que se expresó en los niveles de FBKF más altos del período, hay que agregar a los capitales locales que ahorran e invierten en el exterior y al capital extranjero radicado en el país, que se expandió fuertemente como indican los flujos de IED, y cuya capacidad de remitir utilidades se potencia gracias al abaratamiento del dólar.

El conjunto del período estudiado evidencia la centralidad de los flujos de PVE en los ciclos de acumulación de capital en Uruguay. Entre 1955 y 2014 el PVE representó el 29 % del plusvalor total, de modo que el 71 % restante es plusvalor ordinario. Sin embargo, si se circunscribe el análisis a los años de mayor expansión del VAN por ocupado, se observa que dicho porcentaje se eleva de forma considerable: entre 1973 y 1981 sube a 48 %, entre 1992 y 1998 sube a 37 % y entre

2004 y 2014 sube a 41 %. Por el contrario, en el resto de los años dicho promedio baja a 14 %. En otros términos, queda en evidencia que el desarrollo de las fuerzas productivas en Uruguay está determinado por la posibilidad de apropiar plusvalor extraordinario, de modo que cuando este se esfuma el producto por ocupado cae y/o se estanca.

De los tres flujos analizados, la renta agraria es la más relevante, con un 66 % del total. En segundo lugar aparece el capital extranjero, sea bajo la forma de deuda externa o IED, con un 26 %, y en tercer lugar el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor. Sin embargo, los ciclos de estos flujos tienen sus propias determinaciones.

La renta agraria resulta de las condiciones mundiales de la acumulación de capital, en particular de cómo la demanda de mercancías agrarias por parte del capital industrial puede ser satisfecha aprovechando las condiciones naturales extraordinarias del Uruguay. Estas condiciones se expresan en los precios internacionales de las mercancías agrarias y en la productividad relativa del trabajo agrario en Uruguay. Así, altos precios internacionales y productividad del trabajo relativa en expansión se traduce en una expansión de la renta apropiada nacionalmente, mientras que bajos precios y un rezago en la productividad relativa implican, como tendencia, un descenso de la renta agraria (ver apartado 7.3.1).

Por su parte, los flujos de capital extranjero dependen de las tasas de interés internacionales y de la capacidad de generar condiciones nacionales atractivas para su valorización. En el período estudiado su arribo en proporciones significativas comienza en la década del setenta, para lo cual fueron claves las medidas de desregulación aprobadas durante la dictadura militar. Sin embargo, esta misma desregulación está detrás de sus ciclos oscilantes, donde una suba de las tasas de interés y/o una crisis de rentabilidad local provocan su salida de la economía con severas consecuencias para los ciclos de acumulación de capital, como evidencian las crisis de 1982 y 2002.

El movimiento del capital extranjero muestra que, como tendencia, este opera como un fondo complementario a la renta agraria, en particular a su fracción apropiada por otros sujetos no terratenientes. De hecho, su expansión conjunta está detrás de los ciclos de mayor dinamismo económico (1973-1981, 2004-2014), al tiempo que resulta clave en las formas de apropiación de renta agraria, en tanto permite incrementar el stock de reservas necesario para sostener la sobrevaluación del peso en un escenario sin restricciones para la compra de divisas, tal como sucede desde 1975.

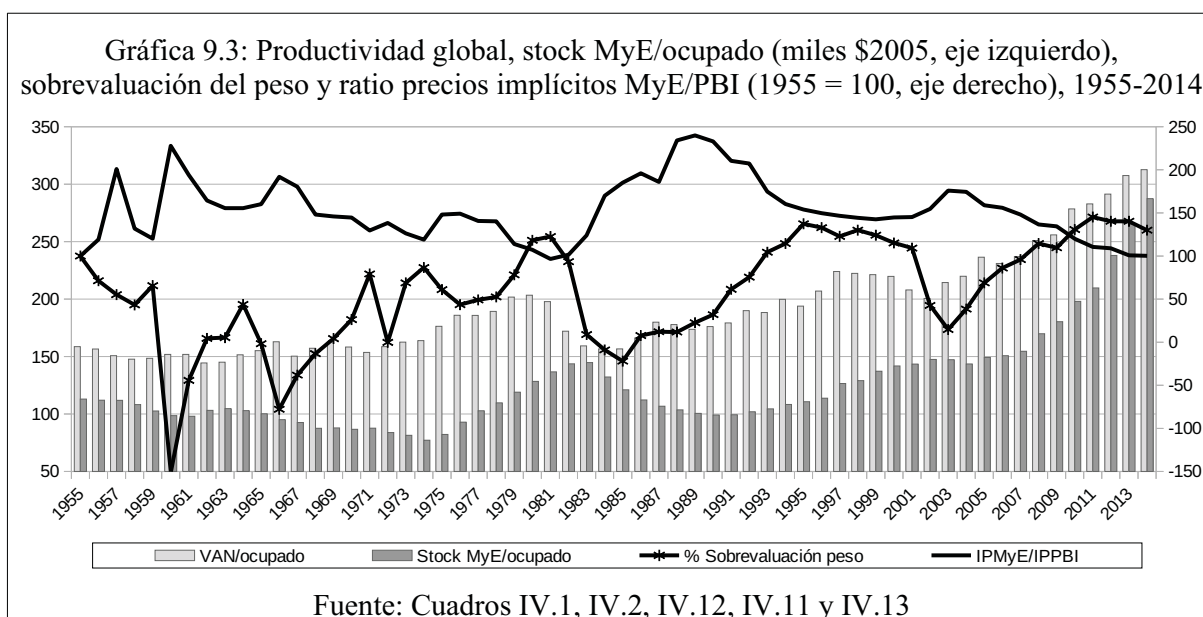
Por otro lado, el análisis de su flujo total neto de intereses y dividendos remitidos evidenció que desde 1970 Uruguay ha operado como una plataforma para la valorización y/o reserva de plusvalor producido en otras economías, en tanto se volvió un receptor neto positivo de capital extranjero. Esto contradice una idea bastante generalizada entre los pensadores dependentistas, según la cual la deuda externa y la IED funcionan como “bombas de succión” de plusvalor hacia los países centrales, y por el contrario evidencia que el país ha sido hábil en captar más de lo que paga. La pregunta que queda por responder es porqué el capital extranjero acepta este “intercambio desigual” con el Uruguay. Una respuesta concluyente exige un análisis detallado del asunto, sin embargo, como señala Iñigo Carrera (2006), se puede afirmar que este movimiento se relaciona directamente con la expansión del capital ficticio desde la década del setenta, cuyo fin es hacer frente a la sobreacumulación mundial de capital que se expresa en un cúmulo de mercancías que precisan de esta emisión para tener demanda solvente.

Finalmente, el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor aparece jugando dos roles diferentes en el período estudiado. Por un lado, entre 1973 y 1982 se utilizó como un fondo complementario para la acumulación de capital, que se sumó a la renta agraria y al capital extranjero. Para esto fue fundamental la política sistemática de combate a la acción política de la clase obrera desplegada por los militares. Por otro lado, durante las crisis de rentabilidad de 1982-1985 y 1999-2003, aparece como un fondo alternativo para la acumulación de capital, ante la retracción de la renta agraria y el capital extranjero. En estas situaciones, el capital recurre al único fondo disponible a nivel nacional, al tiempo que el Estado despliega políticas para atraer capital extranjero mediante la suba de las tasas de interés, la exoneración de impuestos y el recorte del gasto público.

De todos modos, es importante destacar que el nivel salarial, por más que ha operado como un fondo extra para elevar la rentabilidad del capital, no ha sido en el período estudiado el sostén fundamental de la acumulación de capital, como evidencia con especial crudeza la década del ochenta, cuando ni siquiera los niveles salariales más bajos del período logran dinamizar el crecimiento. Y esto es por la sencilla razón de que existen otros espacios nacionales en el mundo, como el sudeste asiático y Centroamérica, que pueden cumplir esta función con mucha mayor potencia, tanto porque sus niveles salariales absolutos son menores, como porque cuentan con un ejército de reserva campesino que permite regular el nivel salarial con relativa holgura.

9.2. Renta agraria, sobrevaluación del peso y desarrollo de las fuerzas productivas

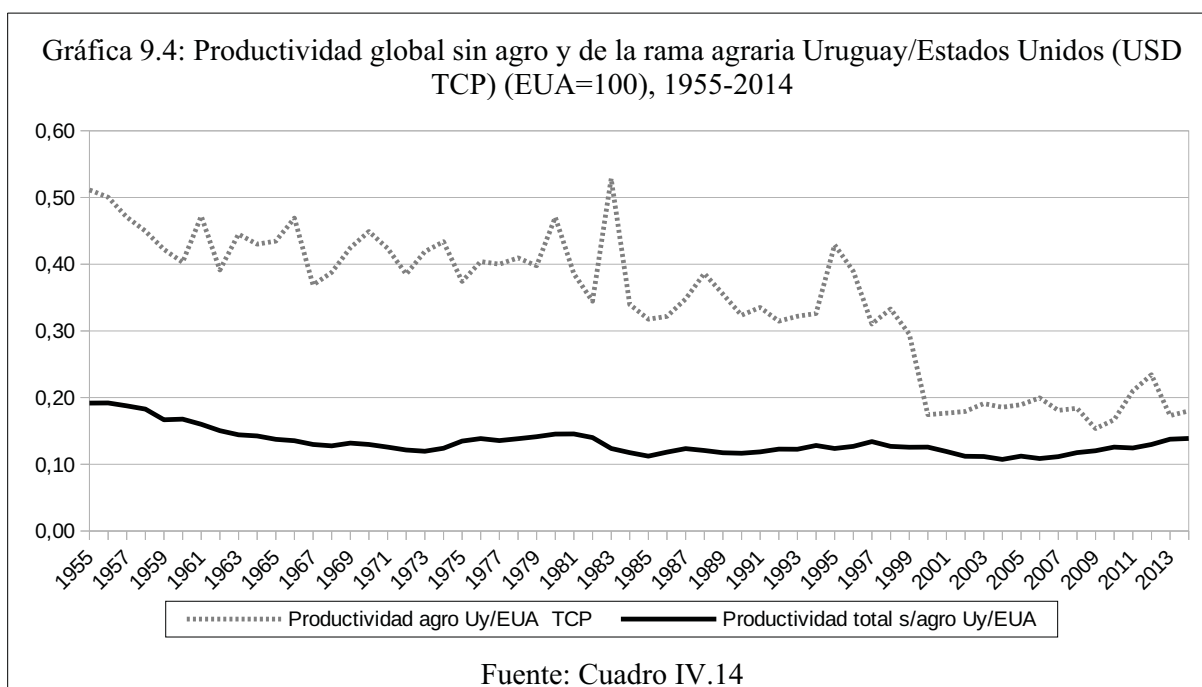
El análisis presentado hasta aquí evidenció la centralidad de la renta del suelo agraria en los ciclos de acumulación de capital, en especial cuando su fracción apropiada por otros sujetos se vuelve un fondo extra de plusvalor. La principal forma de apropiación de renta agraria en Uruguay en el período estudiado fue la sobrevaluación del peso uruguayo, que implica una transferencia de renta desde los terratenientes hacia los capitalistas mediante dólares abarataados. Entre otros destinos, este flujo permite importar bienes de capital con los cuales potenciar su capacidad de competencia, es decir, para desarrollar las fuerzas productivas del trabajo. Este movimiento se expone en la Gráfica 9.3, que presenta la evolución de la productividad del trabajo, el capital adelantado en maquinaria y equipos por ocupado, la sobrevaluación del peso y la relación de IP MyE/PBI.



La sobrevaluación del peso (línea gris) provoca un abaratamiento relativo de las maquinarias y equipos con respecto al PBI (línea negra), en la medida que buena parte de estos son importados. El abaratamiento permite incrementar el stock de maquinarias y equipos por ocupado (barras oscuras), lo que incrementa la composición técnica de capital por ocupado (Gráfica 6.5), lo que finalmente eleva la productividad del trabajo. Este movimiento sucede con toda claridad en los períodos 1973-1982, 1994-2002, 2005-2014. Por el contrario, cuando se agota el ciclo de sobrevaluación ocurre todo lo contrario: se encarecen los bienes de capital, cae o se estanca su stock por ocupado y la composición técnica de capital, y por ende cae o se estanca la productividad de la fuerza de trabajo.

En otros términos, parecería que el único modo de desarrollar las fuerzas productivas en el período estudiado es mediante la sobrevaluación del peso uruguayo.

Sin embargo, el análisis no puede detenerse aquí. Es necesario analizar si este modo de desarrollar las fuerzas productivas basado en la sobrevaluación del peso potencia la capacidad de competencia de los capitales locales en el mercado mundial. Como se presentó anteriormente, y se sintetiza en la Gráfica 9.4, esto no sucede ni para en el conjunto de la economía neta de la rama agraria ni en la propia rama agraria cuando se las compara con la evolución de la productividad del trabajo en Estados Unidos.



La productividad global sin agro cae de 1955 a 1973, lo que evidencia que la crisis de la ISI provocó un incremento del rezago de 19 % a 12 %. La década del setenta, *boom* de renta y sobrevaluación del peso mediante, permitió una leve recuperación, reduciendo el rezago a 15 %, sin embargo, luego de la crisis de 1982 y hasta 2005 inclusive, se observa una profundización del rezago que llega a 11 %²⁰⁸. En otros términos, la apuesta a la liberalización de la economía y a la atracción de capital prestado a interés no hizo más que cronificar, y liquidar, a los capitales locales no agrarios. Finalmente, de 2004 a 2014 se observa, otra vez con un *boom* de renta agraria y sobrevaluación del peso, una leve recuperación de la productividad relativa que lleva el rezago a 14

208 Un rezago de 20 % fue identificado al comparar la industria manufacturera de Uruguay con la de Estados Unidos entre 1978 y 1997 utilizando la metodología conocida como *industry of origin* (Lara, 2013).

%.

El balance global del período evidencia que los capitales no agrarios en Uruguay hace tiempo perdieron la capacidad de desarrollar las fuerzas productivas del trabajo, dependiendo para valorizarse de la apropiación de flujos extraordinarios de plusvalor, entre ellos renta agraria, que permiten expandir coyunturalmente la productividad, pero son incapaces de potenciar su capacidad de competencia en el mercado mundial.

En el caso de los capitales agrarios la conclusión no es muy diferente si se mira la tendencia general, aunque el rezago con respecto a Estados Unidos es menor. Entre 1955 y 1981 tiene un promedio de 43 %, de 1982 a 1991 el promedio cae a 35 %, y finalmente de 2000 a 2014 baja a un promedio 19 %. Esto, a pesar de que, como se analizó en el apartado 6.2.7, durante el período analizado la productividad agraria creció más mucho rápido que la productividad global y no agraria (Gráfica 6.25). De esta forma, que el rezago secular de los capitales en Uruguay abarque también al único sector capaz de competir en el mercado mundial, evidencia que la acumulación de capital en la rama agraria tampoco desarrolla las fuerzas productivas del trabajo en condiciones de frontera.

Detrás de este movimiento está el predominio de la lógica del pequeño capital entre los capitales agrarios, tal como se evidenció en el apartado correspondiente (Gráfica 6.22). Esta lógica supone la realización de inversiones que no se guían por la tasa de ganancia media de la economía, sino por la tasa de interés, de modo que opera un estímulo para colocar su plusvalor en inversiones de bajo riesgo y rentabilidad (tierras, colocaciones financieras) antes que en innovaciones tecnológicas que eleven la productividad del trabajo, reduzcan el precio de producción individual y por ende desarrollen las fuerzas productivas del trabajo.

Dos factores concurren para explicar por qué estos capitales no son aún desplazados de la producción, dada la tendencia secular a la concentración y centralización del capital, que resultan de las particularidades de la propia rama agraria. En primer lugar, porque, en tanto rama rentista, el precio de producción se determina en los suelos de menor productividad, lo que permite la sobrevivencia de todos aquellos capitales que obtienen una productividad superior, lo que evidentemente incluye a una porción de los capitales agrarios del Uruguay dadas las condiciones naturales de fertilidad. En segundo lugar, porque los procesos biológicos y meteorológicos que rigen el proceso de trabajo en la actividad agraria ponen un límite a la generalización del capital

normal²⁰⁹, habilitando la sobrevivencia de pequeños capitales que se valorizan según la tasa de interés e incluso según el salario de la rama.

Esta tendencia, a su vez, no es independiente de las formas de apropiación de renta del suelo. En el caso particular de la sobrevaluación del peso, esta supone un límite estructural para el crecimiento de la productividad del trabajo agrario, ya que al afectar la rentabilidad general de los capitales exportadores limita todas aquellas inversiones de capital, en nuevas tierras o en la misma tierra, que no alcancen el precio de producción regulador del sector²¹⁰. De hecho, los ciclos largos de sobrevaluación provocan ciclos recurrentes de sobre endeudamiento agropecuario (Gráfica III.9 en anexos), único modo de estirar la agonía de los capitales afectados, cuya consecuencia implica un nuevo límite para la expansión de la productividad del trabajo.

El modo predominante de apropiación de renta del suelo por otros sujetos en el período estudiado evidencia así sus límites y contradicciones. Con el peso sobrevaluado crece la productividad del trabajo de los capitales no agrarios, movimiento que permite, en condiciones normales para la lucha de clases, la expansión del salario directo e indirecto, en particular cuando el monto absoluto de renta agraria es significativo. Sin embargo, la expansión de capitales que dependen de la apropiación de renta agraria como fondo de plusvalor extraordinario se produce dentro de los límites del mercado interno o, como mucho, del mercado regional dados los acuerdos arancelarios, impidiendo el despliegue de un proceso de acumulación de capital con capacidad de competir en el mercado mundial. Al mismo tiempo, la sobrevaluación del peso limita el crecimiento de la productividad del trabajo de los capitales agrarios, en tanto limita la inversión extensiva e intensiva de capital, consolidando al pequeño capital en la rama. Su consecuencia general es entonces el freno al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo.

De todos modos, la superación de este límite no está portada en la renuncia a la apropiación de renta por otros sujetos, ya que, dada la propiedad privada del suelo, esta solo incrementaría la porción de plusvalor que parasita la clase terrateniente, a lo que habría que sumar los efectos en la acumulación de capital provocados por la liquidación de todos los capitales que dependen de la apropiación de renta, y con estos de la población obrera que se reproduce vendiéndoles su fuerza de trabajo.

209 Ver la tesis doctoral de Caligaris (2017a) para un análisis pormenorizado de este aspecto.

210 Los efectos de las formas de apropiación de renta en el desarrollo de la productividad del trabajo agrario cuando no está separada la propiedad del suelo de la propiedad del capital fue descubierta por Iñigo Carrera (1999, 2015, pp. 638–644), y es lo que está por detrás del llamado “estancamiento agropecuario”.

Por este motivo, lo que aparece entonces como límite es la propiedad privada del suelo agrario, en tanto es esta la que lleva a apropiarse de rentas de modos *sui-generis* a través de la sobrevaluación del peso y los impuestos a las exportaciones. La superación de ese límite solo puede ser política, portada en la acción de algún sujeto que se proponga la expropiación íntegra de la renta del suelo, y por ende de la clase terrateniente como tal, de modo de utilizar la renta como un fondo de plusvalor destinado al desarrollo de las fuerzas productivas. Ese sujeto no parece ser otro que la clase trabajadora, en tanto la propia historia de la burguesía uruguaya y sus partidos políticos es la historia de la distribución de la renta agraria, no de su expropiación, ya que expresan los intereses de los capitales privados individuales, muchos de ellos regidos por la lógica del pequeño capital, a los cuales la estatización del suelo se les presenta como una agresión directa sobre su propia propiedad privada.

9.3. Renta agraria, acumulación de capital y ciclos políticos

El análisis presentado hasta aquí dio cuenta de la magnitud, los ciclos y las consecuencias derivadas de la apropiación de renta del suelo agraria en la acumulación de capital, así como del rol en esta de otros fondos de plusvalor extraordinario como el capital extranjero y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor. Sin embargo, como el propio análisis pretendió evidenciar, este movimiento no ocurre en la “pureza” de las relaciones económicas. Todo lo contrario, los movimientos descritos solo se realizan mediante relaciones políticas, es decir, a través de la lucha de clases en sus formas sociales (sindicatos, gremios, cámaras empresariales) y políticas (partidos). Dado el enfoque que se defiende en esta investigación, no se trata de dos instancias que se relacionan externamente según algún tipo de causalidad (determinación, co-determinación, autonomía, autonomía relativa, etc.), sino de momentos diferentes del mismo movimiento.

El período estudiado da cuenta de esta relación. La “temprana crisis” de la ISI, ubicada entre 1955 y 1958, se resolvió con el desplazamiento del Poder Ejecutivo del Partido Colorado, o mejor, del *batllismo* como movimiento político, cuyo rasgo principal en la primera mitad del siglo XX fue el despliegue de una serie de instrumentos de captación de renta agraria con los cuales dinamizó la industria mercado-internista, la urbanización, la expansión de las funciones del Estado y el crecimiento de la clase obrera industrial. Su derrota electoral en 1958 resultó de la retracción de la renta del suelo agraria, que hizo imposible sostener el pacto distributivo montado sobre un proceso virtuoso de acumulación de capital mediante la cual se repartía renta ganadera a través del sistema

de cambios múltiples. De hecho, el sujeto fundamental en la derrota del batllismo fue el movimiento ruralista encabezado por Benito Nardone, entre cuyas principales demandas estaba el fin del control de cambios para devolver rentabilidad a los capitales agrarios, medida que se cristalizó en la Reforma Cambiaria y Monetaria de 1959 y en la posterior devaluación del peso.

El período que va de 1959 a 1973 se caracterizó por la alternancia en el gobierno del Partido Nacional (1959-1966) y el Partido Colorado (1967-1973) en un contexto que articuló estancamiento de la renta agraria e incapacidad para atraer capital extranjero y avanzar sobre los salarios como fondos alternativos de plusvalor. Esto más allá de los cambios en la apropiación/asignación de la renta, que pasó de instrumentos cambiarios a tributarios/crediticios, y de los intentos de superar el estancamiento económico mediante diagnósticos y reformas estructurales. Esta situación evidencia que tanto el andamiaje institucional como las formas políticas desplegadas en el ciclo anterior de acumulación de capital eran parte del problema y no de la solución, lo que se tradujo en un largo *empate* entre clases sociales. No por casualidad, la crisis fue horadando la legitimidad de los partidos tradicionales, lo que generó las condiciones para el crecimiento de dos sujetos que se disputaron su resolución: la clase obrera, que desarrolló nuevas y más potentes organizaciones sociales (unificación sindical) y políticas (unificación de la izquierda política, guerrillas), y el partido militar que fue ganando fuerza como expresión alternativa para los intereses del capital.

Esta disputa se saldó a favor de los militares, que desplazaron a los partidos tradicionales del Estado, disolvieron el Poder Legislativo y Judicial, desplegaron toda la violencia del Estado sobre las organizaciones de la clase obrera, al tiempo que integraron a las organizaciones gremiales del capital individual a la conducción del gobierno. Este cambio político destrabó la acumulación de capital, detenida por casi veinte años. Para esto fue clave la expansión de la renta agraria, junto con la apertura del país a capital extranjero sobreacumulado y el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor, dos resultados directos de los cambios institucionales introducidos por el gobierno militar. Durante esos años Uruguay se acopló más intensamente a las dinámicas globales del capital prestado a interés, y a los ciclos de acumulación en Brasil y Argentina, quiénes se volvieron los principales socios comerciales del país, al tiempo que fueron origen de parte de los flujos de capital que llegó bajo la forma de deuda externa e IED. Nuevamente, no fue un accidente que los tres países estuviesen bajo sendas dictaduras militares, cuya coordinación abarcó también el plano represivo (el llamado *Plan Cóndor*).

Sin embargo, las modificaciones introducidas por los militares fueron incapaces de darle sustentabilidad al nuevo modo de acumulación que, con el quiebre de la *tablita* y la brutal crisis económica de 1982, aceleraron un nuevo cambio político con el restablecimiento de las instituciones democráticas. De 1985 a 2004 los cuatro gobiernos surgidos de elecciones se caracterizaron por profundizar reformas neoliberales orientadas a atraer capital extranjero como motor de la acumulación, para lo cual procuraron congelar el poder de compra de los salarios, abrieron nuevos espacios para la inversión privada y redujeron el gasto público. Avanzaron así en la senda abierta por la dictadura militar, no obstante lo cual, los resultados de tal esfuerzo volvieron a mostrar toda su impotencia: el producto neto per cápita fue igual en 1982 que en 2002.

De este modo, y sin incorporar al balance el impacto de tales cambios en las condiciones de vida de clase obrera, el modo de acumulación impulsado por los personeros inmediatos del capital de 1973 a 2004, fuesen estos civiles o militares, evidencia que los mismos fueron incapaces de personificar cabalmente el único cometido del capital como relación social general: valorizarse a sí mismo. No puede extrañar entonces que el Partido Colorado, que gobernó el país con escasas excepciones en casi 200 años de historia, al punto que hasta fue el semillero de los dictadores militares (Latorre, Terra, Bordaberry), obtuvo en las elecciones de 2004 la peor votación de su historia.

Sin embargo, lo que parecía la crisis terminal de una formación económica organizada para la producción de bienes agrarios para el mercado mundial, que luego intentó infructuosamente reciclarse en un espacio para la valorización de capital extranjero con bajos costos salariales y alta flexibilidad para su movilidad, asistió a una nueva primavera rentista de 2004 a 2014. *Boom* de las *commodities* y bajas tasas de interés internacionales mediante, el país asistió a un período que registró el ciclo de acumulación más virtuoso en al menos sesenta años con altas tasas de crecimiento del producto y de los salarios. Una vez más, la forma política que tomó un ciclo de acumulación con características muy similares a los períodos más virtuosos del siglo XX (1903-1915, 1945-1955), fue un gobierno reformista sostenido en una coalición policlasista que hizo posible, dadas las condiciones internacionales, el crecimiento conjunto de salarios y ganancias. No es disparatado entonces afirmar que el progresismo en Uruguay, encarnado en los tres gobiernos del Frente Amplio, ha sido, con todas sus particularidades, una reedición del batllismo, entendido este como la forma política que asume la distribución de la renta agraria mediante mecanismos que no afectan la propiedad del suelo agrario, y por ende el poder fáctico de los terratenientes.

Si el análisis anterior es correcto, ante el agotamiento del ciclo rentista solo cabe esperar un proceso de recambio político, en la medida que no existirán bases materiales para sostener el esquema de distribución del período anterior. La historia del Uruguay es rica en alternativas para esta solución, en tanto se puede expresar como un recambio dentro de la propia fuerza de gobierno (como en el “alto” de Viera de 1916) o mediante el ascenso de un nuevo elenco político al gobierno (como en la victoria de Herrera y Nardone en 1958). Claro que también podría desplegarse otra alternativa, que en vez de ajustar sobre el ingreso de la clase obrera, avance en la apropiación total de la renta del suelo como fondo alternativo, lo que a su vez implicaría resolver una contradicción del proceso nacional de acumulación de capital que remite al propio Batlle y Ordóñez cuando este, vencedor en la guerra de 1904, respetó los derechos de propiedad de la clase terrateniente y optó por un sistema de “co-participación” en el uso de la renta agraria. Esta alternativa, por cierto, aún no tiene una fuerza política que la exprese.

CONCLUSIONES

Esta investigación se propuso contribuir al debate sobre las particularidades de las sociedades latinoamericanas a partir del análisis de las determinaciones que resultan de la apropiación de renta del suelo agraria en Uruguay entre 1955 y 2014. Luego de presentar y analizar la evidencia científica original es posible responder las preguntas formuladas al comienzo de la investigación, cotejando las hipótesis y la literatura revisada con los principales hallazgos de la tesis.

La primera pregunta refería a la incidencia de los ciclos de apropiación de renta agraria en la acumulación de capital. El análisis permitió concluir, con base en la elaboración de series originales, que los ciclos de renta agraria determinan los ciclos de acumulación de capital, en particular por la apropiación de renta del suelo mediante la sobrevaluación del peso. Esto porque la renta opera como un fondo extra de plusvalor que eleva la tasa de ganancia del capital, y por ende dinamiza la valorización de los capitales individuales que la apropian. Por el contrario, cuando se retrae, cae la tasa de ganancia y se frena la acumulación de capital.

También se confirmó que los ciclos de expansión de la renta generan condiciones para la suba de los salarios, al tiempo que su caída se traduce en estancamiento y reducción salarial. Sin embargo, debe ser relativizada la hipótesis referida a la asociación positiva de los ciclos de alza de la renta agraria y los salarios, en tanto el análisis histórico evidenció que durante la dictadura militar creció la renta pero cayeron los salarios. De este modo, la clave de la asociación parecería estar no tanto en la expansión de la renta, sino en su magnitud absoluta, como evidencia el período 2004-2014, cuando el *boom* de renta agraria dinamizó las mayores tasas de crecimiento del producto, los salarios y el gasto público.

La segunda pregunta refería a la relación entre los ciclos de renta agraria, capital extranjero y precio de la fuerza de trabajo, y su incidencia en la tasa de ganancia del capital. Se identificó que estos tres flujos de plusvalor extraordinario están asociados, aunque con particularidades que no permiten extraer conclusiones inequívocas con respecto a su relación. Como se mencionó *up supra*, se relativizó la correlación positiva entre el precio de la fuerza de trabajo y la renta agraria en sus fases de ascenso, así como tampoco se confirmó la correlación negativa entre los flujos de capital extranjero y renta agraria. Por el contrario, se identificó una suerte de “sociedad” entre ambos flujos, vinculada a las formas específicas que adoptó la apropiación de renta mediante la

sobrevaluación del peso aprovechando las condiciones de liquidez y baratura internacional del crédito.

Quedó en evidencia que las fases de expansión de la tasa de ganancia y mayor dinamismo de la acumulación de capital resultan de la confluencia de estos tres flujos de plusvalor extraordinario, lo que permite concluir que el capitalismo uruguayo solo expande su capacidad de valorizar valor cuando los apropia de forma combinada. Por el contrario, cuando se retraen la renta agraria y el flujo neto de capital extranjero, el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor opera como un fondo que compensa su retracción, pero que por sí solo es incapaz de sostener un proceso virtuoso de acumulación de capital. A su vez, la constatación de la existencia desde la década de 1970 de un flujo neto positivo de capital extranjero hacia el Uruguay da cuenta de una nueva particularidad en el proceso de acumulación de capital. Sin embargo, este flujo tampoco es capaz de sostener la acumulación por sí mismo, como evidencian las crisis de 1982 y 2002, entre otros motivos porque sus movimientos dependen de la tasa de interés internacional y de las condiciones de rentabilidad local, altamente dependientes del flujo de renta agraria.

Lo anterior permite concluir que la particularidad de Uruguay en el mundo sigue estando determinada por la apropiación de renta del suelo dada la exportación de mercancías agrarias, al tiempo que los nuevos flujos de plusvalor apropiados nacionalmente desde la década del setenta han operado como complementos sin modificar dicha particularidad.

La tercera pregunta refería a las formas de apropiación de renta del suelo agraria y a sus consecuencias para la acumulación del capital en el conjunto de la economía y en la rama agraria. Se confirmó que la renta agraria es principalmente apropiada por los terratenientes y por capitales productivos mediante la sobrevaluación del peso uruguayo. Se identificó que la sobrevaluación del peso ha sido la principal forma de distribución de renta, que se materializa mediante dólares abarataados, y que las formas políticas a través de las cuales se sobrevalúa la moneda han cambiado con el tiempo desde el Contralor de Cambios pasando por la *tablita* cambiaria y llegando a mecanismos de “flotación sucia”, donde el Estado regula indirectamente el tipo de cambio favoreciendo la inmigración de capital extranjero. Asimismo, se relevaron otros mecanismos de apropiación de renta por otros sujetos, de mayor centralidad en las décadas de 1960 y 1970, como los impuestos a las exportaciones, la regulación de precios internos (de arrendamiento del suelo y mercancías agrarias) y el abaratamiento de mercancías agrarias de consumo interno, así como

diversos mecanismos de recuperación de renta por los terratenientes que incluyen precios subsidiados, crédito promocional, condonación de deudas y devolución de impuestos.

El análisis anterior permitió identificar las determinaciones que imponen las formas de apropiación de renta a la acumulación de capital. Por un lado, su apropiación por los propietarios privados del suelo evidencia que los terratenientes apropian una porción no despreciable del plusvalor total sin tener ningún rol en la acumulación de capital. Es más, la conjunción de la figura del terrateniente con la del capital agrario muestra que estos parasitan plusvalor apareciendo como capitales privados independientes, al tiempo que implica que se comporten predominantemente como un pequeño capital que tiende a colocar su plusvalor a interés antes que arriesgar en innovaciones técnicas. Esto, además, convierte al capital agrario en el principal defensor de la propiedad del suelo.

El predominio de la lógica del pequeño capital en la rama agraria supone un freno para el desarrollo de las fuerzas productivas, lo que se evidenció al analizar la productividad del trabajo agrario en Uruguay con respecto a la de los Estados Unidos. Esta lógica es reforzada por las formas específicas de apropiación de renta agraria mediante la sobrevaluación del peso y los impuestos a las exportaciones, en la medida que limitan la inversión intensiva de capital. Por el contrario, estas formas de apropiación de renta permiten elevar la productividad del trabajo de los capitales no agrarios, ya que la renta agraria permite importar bienes de capital abaratados, pero esta potenciación queda restringida a la escala del mercado interno (o, como mucho, regional), ya que la medicación cambiaría con un dólar abaratado supone un límite infranqueable a la hora de competir en la escala mundial. Esto quedó patente al comparar la evolución de su productividad con la de sus pares en Estados Unidos.

En conclusión, la centralidad de estas formas de apropiación de renta, vigentes en Uruguay desde el siglo XIX, lo único que hacen es perpetuar la condición rentista del capitalismo uruguayo, uno incapaz de desarrollar por sí mismo las fuerzas productivas del trabajo y cuyos ciclos de acumulación están supeditados a la apropiación de renta del suelo dada su dotación de condiciones naturales no reproducibles.

Finalmente, la cuarta pregunta refería a la relación entre los ciclos de renta agraria y los ciclos políticos. El análisis demostró, en consonancia con la hipótesis formulada al comienzo de la investigación, que los ciclos de crecimiento de la renta habilitan gobiernos *reformistas* o *progresistas* caracterizados por la expansión conjunta de ganancias y salarios, al tiempo que sus

ciclos de retracción se relacionan con gobiernos *(neo)liberales* que ajustan sobre los salarios directos e indirectos como forma de elevar la tasa de ganancia. Sin embargo, esta relación debe ser matizada, ya que el análisis histórico dio cuenta que no toda fase de expansión de la renta toma forma en gobiernos reformistas. Es el caso particular de los períodos 1973-1981 y 1991-1998, caracterizados por la caída y/o el estancamiento salarial en el marco de gobiernos que procuraron hacer de la baratura salarial una ventaja comparativa para los capitales que se valorizan en Uruguay.

La evidencia analizada permite concluir que la clave para explicar el despliegue de una u otra forma política está en la combinación del monto absoluto de renta agraria, el nivel salarial de partida y, dados estos dos, las condiciones internacionales de competencia para la atracción de capital extranjero. Así, los gobiernos *progresistas* del Frente Amplio combinaron de forma positiva las tres variables mencionadas. Se alcanzaron los niveles de renta más elevados del período gracias a la articulación entre altos precios internacionales y mejora relativa de la productividad agraria; se partió de un bajo costo laboral resultado de la crisis de 1999-2002; y hubo bajas tasas de interés internacionales junto con condiciones atractivas de rentabilidad a nivel local dado el *boom* de renta y los bajos salarios. Por su parte, la dictadura militar, que combinó crecimiento económico con ajuste salarial, registró un menor nivel absoluto de renta agraria; encontró facilidades para el acceso al crédito hasta 1981; y partió de un alto costo laboral, heredado de la ISI, al punto que su gobierno expresó la necesidad de recurrir al pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor como fondo complementario para la acumulación.

Estas conclusiones arrojan una nueva interpretación sobre las particularidades de la acumulación de capital en Uruguay con base en los ciclos de apropiación de renta del suelo agraria, a partir de las cuales es posible discutir los principales enfoques sobre la formación económica latinoamericana y uruguaya revisados en el segundo capítulo. En primer lugar, la investigación evidenció que resulta más fructífero pensar al Uruguay como la forma nacional que toma en esta parte del mundo la acumulación de capital, que como una unidad de acumulación en sí misma. En este sentido, más que hablar de integración, inserción o dependencia, todas categorías que refieren a la relación entre entidades que se vinculan externamente, el análisis pretendió evidenciar la función de Uruguay como parte de un organismo superior: la unidad mundial de la acumulación de capital.

El análisis histórico dio cuenta que la formación económica del Uruguay ha estado pautada, desde su propia constitución, por la producción para el mercado mundial de mercancías agrarias que portan renta del suelo, y que esta particularidad, a pesar de los cambios ocurridos, no se ha

modificado en los últimos sesenta años. Se evidenció que las formas específicas de apropiación de renta del suelo ponen un límite estructural al desarrollo de las fuerzas productivas que impide el despliegue de capitales industriales, incluidos los agrarios, con capacidad de competir en la frontera mundial de la productividad, y que el pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor y la atracción de capital extranjero no transformaron al Uruguay en un espacio virtuoso para la acumulación de capital.

Estas características no son por cierto exclusivas del Uruguay, lo que excluye cualquier tesis en torno a su supuesta “excepcionalidad”, pues, como la literatura reciente evidencia (Grinberg, 2013, 2018; Iñigo Carrera, 2007; Kornblihtt, 2015; Rivas Castro, 2018), la apropiación de renta del suelo es una particularidad compartida por diversos espacios nacionales del mundo. Sin embargo, esta generalidad no impide reconocer particularidades nacionales. Así, a diferencia de las formas específicas de recuperar renta del suelo en Argentina y Brasil (Grinberg, 2011, Capítulos 6–7; Iñigo Carrera, 2007, p. 82), en Uruguay no existió un flujo de IED entre las décadas de 1960 y 1980 protagonizado por fragmentos de los capitales de los países industriales que arribaron a estos países a valorizar capital obsoleto aprovechando el mercado interno protegido. Esta particularidad, que supone la ausencia en Uruguay de la llamada “ISI difícil”, seguramente esté detrás de la diferente evolución de la tasa de ganancia y los salarios con respecto a sus vecinos en dichas décadas, aunque son necesarias investigaciones comparativas entre países para arribar a tesis más concluyentes. Esta es por cierto una de las líneas de investigación futuras que surgen de este trabajo, junto con la extensión en el tiempo del análisis empírico para el período anterior a 1955.

Estas conclusiones evidencian que se está ante un tipo de capitalismo que, para decirlo de algún modo, no se “vale por sus propios medios”, sino que precisa de un conjunto de compensaciones como la renta agraria, el flujo neto de capital extranjero y la violación del valor de la fuerza de trabajo. Esto contradice las principales tesis de los enfoques estructuralista y dependentista. No se está ante una sociedad que, como postuló Prebisch, ve limitado su desarrollo por condiciones desfavorables en el comercio internacional (el DTI) dada su especialización en bienes primarios. Tampoco, como luego plantearon los dependentistas, por la transferencia de plusvalor producida por el intercambio desigual con los llamados países centrales. Por el contrario, el caso uruguayo muestra que el país ha sido un receptor de plusvalor desde el exterior bajo la forma de renta agraria y capital extranjero. A su vez, esta constatación modifica la interpretación dada al pago de la fuerza de trabajo debajo de su valor. En vez de una explicación general que no reconoce particularidades históricas y cuya función es compensar una supuesta transferencia permanente de plusvalor (la

superexplotación de Marini), este es un fondo compensatorio al que se recurre cuando se retraen la renta agraria y el flujo de capital extranjero, pero que no llega a ser el eje en torno al que gira la acumulación de capital.

Estas limitaciones analíticas son extensivas a los enfoques desarrollados sobre Uruguay en la década del sesenta que reprodujeron parcialmente las tesis estructuralistas y dependentistas. Sin embargo, estos tuvieron la lucidez de reconocer, de un modo o de otro, que el país se había beneficiado de un flujo de plusvalor proveniente del exterior. La CIDE afirmó que el país recibió ingresos del resto del mundo, al tiempo que el IECON destacó la centralidad de la apropiación de renta del suelo, aunque supeditada a las relaciones de dependencia.

Los que sí desarrollaron con mayor profundidad esta particularidad fueron Methol Ferré y González Guyer, pioneros en el reconocimiento de la renta del suelo como elemento medular de la sociedad uruguaya. No obstante, al igual que estructuralistas y dependentistas, su enfoque siguió pensando al mundo como una agregación de países, donde Uruguay sería, al menos en González Guyer, un “engendro” pre-capitalista que parasita plusvalor mundial, una suerte de “país-terratendiente”, lo que se deriva de una comprensión de la renta del suelo que descansa exclusivamente en la diferencial tipo I. Esta conclusión está en las antípodas de las aquí presentadas, pues Uruguay es, desde su propia constitución y hasta el presente, un espacio nacional que resulta del propio desarrollo del capitalismo y que cumple una función muy concreta en esa unidad: producir mercancías agrarias gracias a su dotación de condiciones naturales y no reproducibles.

Menos se puede decir sobre los enfoques más recientes en torno al proceso económico del Uruguay. Este grupo diverso que incluye neoliberales, neoinstitucionalistas y neoestructuralistas prácticamente desconsidera la renta del suelo como factor explicativo, dando paso a explicaciones que postulan que las instituciones definen el desempeño económico, sean estas más liberales o más reguladoras, en tanto conciben a la política como una instancia que se relaciona externamente, y determina, la economía. La misma limitación se extiende a las investigaciones que cuantificaron las transferencias desde la rama agraria al resto de la economía pues, a pesar de reconocerlas, no lograron explicar la fuente que las sostuvo sin llevar a la quiebra a los capitales agrarios.

La constatación de las diferencias entre los enfoques enumerados y las conclusiones a las que arriba esta investigación no solo tiene un interés académico, también arroja orientaciones muy diferentes para la acción política. Para las diferentes variantes del institucionalismo la traba al desarrollo de las

fuerzas productivas no está en las características intrínsecas que adopta la acumulación de capital en Uruguay, ni por tanto en las clases propietarias que expresan esta impotencia a nivel nacional, sino en la calidad de las instituciones que limitan el desarrollo de capitales innovadores. De aquí que sus orientaciones políticas pasen por la introducción de cambios más liberales o más reguladores en las *reglas de juego* para dinamizar la acumulación de capital basado en capitales locales e internacionales. Por su parte, el estructuralismo, más allá de otorgar mayor primacía a las determinaciones que resultan del comercio internacional y reconocer a los terratenientes como un freno, termina proponiendo cambios institucionales como la reforma de las estructuras agrarias y la industrialización para fomentar una burguesía local que dinamice una inserción virtuosa en el capitalismo global. No es por cierto el caso de los dependentistas, quienes reconocieron en la propia configuración internacional del capitalismo, y en las clases propietarias locales, el límite para el desarrollo de las fuerzas productivas, de lo que dedujeron una acción política orientada a la ruptura de las relaciones de dependencia, al desplazamiento de terratenientes y burgueses del poder del Estado y a la propia superación de las relaciones mediadas por el capital.

Sin embargo, las conclusiones de esta investigación sugieren que, en primer lugar, los límites para el desarrollo de las fuerzas productivas no se encuentran en los malos diseños institucionales en sí, no porque no deban ser modificados, sino porque estos expresan los propios límites de la forma nacional que adopta el capitalismo en Uruguay. Esto queda patente en el hecho de que los mismos arreglos institucionales produjeron desempeños económicos muy diferentes en la historia del Uruguay. En segundo lugar, que la especialización en bienes primarios no resulta de una “mala elección” nacional, sino de la propia configuración de la división internacional del trabajo que cronifica esta especialización y limita su superación. En tercer lugar, que el límite tampoco resulta de la succión de plusvalor por parte de los países industrializados, ya que Uruguay es un receptor neto de plusvalor internacional, de forma que la superación del límite no se encuentra en la “ruptura” de las relaciones de dependencia ni en una supuesta “vía nacional” pos-capitalista.

Lo que aparece entonces como desafío es reconocer a la propia unidad mundial de acumulación de capital como el verdadero límite para un desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo humano que no atente contra sus propias bases, es decir, la propia especie humana en su metabolismo social con la naturaleza. Sin embargo, la acción política que resulta de lo anterior no puede ser abstractamente mundial, ya que la lucha de clases, al igual que la acumulación de capital, toma formas nacionales. En ese nivel, las particularidades del proceso económico del Uruguay muestran que el primer límite está en las formas de apropiación de la renta agraria, lo que pone a

terratinentes y a capitales industriales locales como parte del problema, en tanto no solo no desarrollan las fuerzas productivas del trabajo, sino que en su afán por valorizar capital atentan contra el único sujeto capaz de personificar la superación del modo de sociabilidad regido por el capital: la clase trabajadora.

A este reconocimiento, que también fue un proceso de auto-conocimiento, pretendió contribuir esta investigación. No solo para *deshojar las flores imaginarias de la cadena*, sino *para recoger la flor viviente*.

BIBLIOGRAFÍA

- AAVV. (1989). *Modos de producción en América Latina*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- ACA. (2017). Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) [Consumo interno de arroz]. Recuperado el 20 de noviembre de 2017, de <http://www.aca.com.uy/datos-estadisticos#>
- Ache, E., Perolini, P., Sapelli, C., y Sayagués, A. (1980). *El costo de oportunidad del capital en el Uruguay: trabajo práctico del Seminario sobre Formulación y Evaluación de Proyectos*. Montevideo: Facultad Ciencias Económicas y Administración, UdelaR.
- Agostino, R. J. (2015). Tasa de ganancia en la Argentina de la posconvertibilidad (2002-2012). *Realidad Económica*, 291, 49–76.
- Alonso, J. M., Pérez Arrarte, C., y Pereyra, S. (1983). *La economía de la carne vacuna y política neoliberal*. Montevideo: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Uruguay - Hemisferio Sur.
- Álvarez, J. (2013). *The evolution of inequality in Australasia and the River Plate, 1870 – 1914* (Núm. 31). Montevideo: Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Álvarez, J., y Willebald, H. (2013). *Agrarian income distribution, land ownership systems, and economic performance: settler economies during the First Globalization* (Núm. 30; p. 58). Montevideo: Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Arancet, C., y Calvete, S. (2003). *Evolución, determinantes y contribución de la productividad total de los factores al crecimiento del producto agropecuario uruguayo* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Ardente, A., Díaz, F., y Rossi, T. (2004). *Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay* (Núm. 10/04). Montevideo: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.

- Arismendi, R. (1997). *Problemas de una revolución continental*. Montevideo: Fundación Rodney Arismendi.
- Astori, D. (1981). *Tendencias recientes de la economía uruguaya*. Montevideo: Fondo de Cultura Económica.
- Balassa, B. (1964). The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72(6), 584–596. <https://doi.org/10.1086/258965>
- Balbis, J. (1994). La evolución del precio de la tierra en Uruguay (1914-1924). *Quantum*, 2(5), 114–141.
- Bambirra, V. (1974). *El capitalismo dependiente latinoamericano*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Banco Mundial. (2011). *The Changing Wealth of Nations. Measuring Sustainable Development in the New Millennium*. Washington DC: World Bank.
- Banco Mundial. (2019a). *Base de datos en línea Banco Mundial*. Recuperado de World Bank website: <https://datos.bancomundial.org/>
- Banco Mundial. (2019b). *Factor de conversión de PPA, consumo del sector privado (UMN por \$ a precios internacionales) [base de datos en línea]*. Recuperado de World Bank website: <https://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.PRVT.PP?locations=UY>
- Baran, P. A., y Sweezy, P. M. (1988). *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Barbato, C. (1977). *Circulación y precio del ganado vacuno en Uruguay: información cuantitativa 1959 a 1975* (p. 162). Montevideo: CINVE.
- Barbato, C. (1981). *Política económica y tecnológica: un análisis ganadería vacuna en Uruguay*. Montevideo: CINVE - Ediciones de la Banda Oriental.
- Barrán, J. P., y Nahum, B. (1967). *Historia rural del Uruguay moderno 1851 - 1885. Tomo 1*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Barrán, J. P., y Nahum, B. (s/f). *Historia rural del Uruguay moderno: 1851-1885. Compendio del tomo 1*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.

- BCU. (1969). *Cuentas nacionales. 1969*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BCU. (1980). *Tasas de retorno del capital*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BCU. (1989). *Producto e ingresos nacionales. 1970-1988*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BCU. (1991). *Cuentas Nacionales. 1991*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BCU. (2000). *Cuentas Nacionales. Series históricas 1983-1997*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BCU. (2009). *Revisión Integral de las Cuentas Nacionales 1997-2008. Metodología*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BCU. (2017). *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Metodología* (p. 38). Recuperado de Banco Central del Uruguay website: https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Balanza%20de%20Pagos/metodolog%C3%ADa_mbp6.pdf
- BCU. (2018). *Cuentas Nacionales. Evolución de la actividad económica. Base 2005 [Estadísticas y Estudios]*. Recuperado de Banco Central del Uruguay website: <http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Cuentas%20Nacionales/presentacion05a.htm>
- BCU. (2019). *Series Estadísticas - Tasas de Interés*. Recuperado de Banco Central del Uruguay website: <https://www.bcu.gub.uy/Servicios-Financieros-SSF/Paginas/Series-Estadisticas-Tasas.aspx>
- BCU. (s/f). *Cuentas Nacionales. Series históricas 1997-2005*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- BEA. (2018). *U.S. Bureau of Economic Analysis [GDP and the National Income and Product Account (NIPA) Historical Tables]*. Recuperado de U.S. Bureau of Economic Analysis website: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?isuri=1&reqid=19&step=2&0=survey>
- Beigel, F. (2006). Vida, muerte y resurrección de las teorías de la dependencia. *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, 287–326.

- Bergel, M., Canavese, M., y Tossounian, C. (2004). Práctica política e inserción académica en la historiografía del joven Laclau. *Políticas de la Memoria*, 5(Verano 2004/2005).
- Bernhard, G. (1958). *Comercio de carnes en el Uruguay*. Montevideo: Aguilar e Irazabal.
- Bertino, M., Bertoni, R., y García Repetto, U. (2006). *Impuesto cambiario y subsidios: Uruguay 1937-1959* (Núm. 6/06; p. 31). Instituto de Economía-UdelaR.
- Bertino, M., y Tajam, H. (1999). *El PBI De Uruguay 1900-1955*. Montevideo: IECON - Comisión Sectorial de Investigación Científica (UdelaR).
- Bértola, L. (1991). *La industria manufacturera uruguaya, 1913-1961: un enfoque sectorial de su crecimiento, fluctuaciones y crisis*. Montevideo: CIEDUR, Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR.
- Bértola, L. (1998). *El PBI uruguayo 1870-1936 y otras estimaciones*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Bértola, L. (2000). La Historia Económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas. En *Ensayos de historia económica: Uruguay y la región en la economía mundial, 1870-1990* (pp. 19–35). Montevideo: Trilce.
- Bértola, L. (2005). A 50 años de la curva de Kuznets: Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870. *Investigaciones de Historia Económica*, 1(3), 135–176. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70022-9](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70022-9)
- Bértola, L., Calicchio, L., Camou, M., y Porcile, G. (1999). *Southern Cone real wages compared: a purchasing power parity approach to convergente and divergente trenes, 1870 – 1996*. Recuperado de Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR website:
<https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/123456789/4664>
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2012). *The Economic Development of Latin America since Independence*. Oxford, New York: Oxford University Press.

- Bértola, L., y Porcile, G. (2000). Argentina, Brasil, Uruguay y la economía mundial: una aproximación a diferentes regímenes de convergencia y divergencia. En *Ensayos de historia económica: Uruguay y la región en la economía mundial, 1870-1990* (pp. 53–90). Montevideo: Trilce.
- Bertoni, R. (2003). *Política fiscal y reformismo (1903-1930). La Contribución Inmobiliaria y la “bomba de succión”*. 23. Recuperado de www.audhe.org.uy/Jornadas_Internacionales_Hist_Econ/III.../BERTONI.pdf
- Bervejillo, J., y Bertamini, F. (2014). Cambio técnico y crecimiento de la productividad total del sector agropecuario. *Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria, 2014*, 12.
- Bervejillo, J., Mila, F., y Bertamini, F. (2011). El crecimiento de la productividad agropecuaria 1980-2010. *Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria, 2011*, 311–322.
- Biglaiser, G. (2002). The Internationalization of Chicago’s Economics in Latin America. *Economic Development and Cultural Change, 50*(2), 269–286. <https://doi.org/10.1086/322875>
- Bittencourt, G., y Domingo, R. (2002). *Los determinantes de la IED y el impacto del Mercosur*. Recuperado de Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR website: <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/123456789/1958>
- Bittencourt, G., Galván, E., Moreira, C., y Vázquez, D. (2012). La planificación en el contexto de las estrategias de desarrollo de la posguerra y la experiencia de la CIDE. En *Enrique V. Iglesias. Intuición y ética en la construcción de Futuro* (pp. 76–100). Recuperado de <http://www.iecon.ccee.edu.uy/enrique-v-iglesias-intuicion-y-etica-en-la-construccion-de-futuro/publicacion/288/es/>
- Blomström, M., y Hettne, B. (1984). *Development theory in transition. The dependency debate and beyond: Third World responses*. Londres: Zed Books.
- BLS. (2018a). *Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor [Consumer Price Index]*. Recuperado de Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor website: <https://www.bls.gov/cpi/>

- BLS. (2018b). *Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor [Labor Force Statistics]*. Recuperado de Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor website: <https://www.bls.gov/cps/cpsdatab.htm>
- Brannon, R. H. (1967). *The Role of the State in the Agricultural Stagnation of Uruguay*. Buenos Aires: Fundación Ford.
- Brannon, R. H. (1968). *The Agricultural Development of Uruguay: Problems of Government Policy*. Nueva York: Praeger.
- BROU. (1965). *Cuentas nacionales*. Montevideo: Banco de la República Oriental del Uruguay Departamento de investigaciones económicas.
- Bucacos, E. (2012). *Crecimiento económico, estructura institucional y productividad en Uruguay, 1955-2010* (Núm. 007/2012). Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- Bueno, F. M. (2016). *A superexploração do trabalho polêmicas em torno do conceito na obra de Ruy Mauro Marini e vigência na década de 2000* (Tesis de Doctorado). Universidad de Brasilia, Brasilia.
- Burchardt, H.-J., Domínguez, R., Martín, R. D., Larrea, C., M, C. L., y Peters, S. (2016). *Nada dura para siempre: neo-extractivismo tras el boom de las materias primas*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Cáceres, L., Moraes, M. I., y Vallarino, H. (2013). *La investigación económica del Uruguay reciente: un estudio de las Jornadas Anuales de Economía del Banco Central (1986-2011)*. Presentado en Jornadas Académicas 2013 de la Facultad de Ciencias Económicas, Montevideo. Recuperado de http://fcea.edu.uy/Jornadas_Academicas/2013/file/ECONOMIA/La%20investigacion%20economica%20del%20uruguay%20reciente.pdf
- Caligaris, G. (2010). *La explicación neoclásica sobre la renta de la tierra*. 6. Recuperado de <https://www.aacademica.org/gaston.caligaris/14.pdf>
- Caligaris, G. (2014). Dos debates en torno a la renta de la tierra y sus implicancias para el análisis de la acumulación de capital en la Argentina. *Razón y Revolución*, (27), 59–79.

- Caligaris, G. (2016). The Global Accumulation of Capital and Ground-Rent in ‘Resource Rich’ Countries. En G. Charnock y G. Starosta (Eds.), *The New International Division of Labour* (pp. 55–77). https://doi.org/10.1057/978-1-137-53872-7_3
- Caligaris, G. (2017a). *Estructura social y acumulación de capital en la producción agraria pampeana (1996-2013)* (Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires). Recuperado de <https://www.aacademica.org/gaston.caligaris/17.pdf>
- Caligaris, G. (2017b). Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo. *Cuadernos de economía crítica*, 3, 15–43.
- Caligaris, G. (2018). Revisitando el debate Miliband-Poulantzas: ¿cómo conocer al Estado capitalista? *Athenea Digital. Revista de pensamiento e investigación social*, 18(2), 1612. <https://doi.org/10.5565/rev/athenea.1612>
- Caligaris, G., y Pérez Trento, N. (2017). Capital y renta diferencial de tipo II: una revisión crítica de la historia de las interpretaciones marxistas. *Economía Teoría y Práctica*, (47). <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/462017/Caligaris>
- Caligaris, G., y Starosta, G. (2018a). Revisiting the Marxist Skilled-Labour Debate. *Historical Materialism*, 1(aop), 1–37.
- Caligaris, G., y Starosta, G. (2018b). The determination of the “historic and moral element” of the value of labour power. *Caderno CRH*, 31(82), 135–150.
- Calloia, F. (1979). *Política tributaria y presión fiscal en el Uruguay. 1968-1978* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Cámara Izquierdo, S. (2003). *Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España 1954-2001* (Tesis de Doctorado, Universidad Complutense de Madrid). Recuperado de <https://www.scamara.com/publicaciones>
- Cámara Nacional de Comercio. (1986). *La tasa de retorno al capital en el Uruguay*. Montevideo: Cámara Nacional de Comercio.

- Camou, M. (2010). Estancamiento productivo y relaciones de trabajo en el frigorífico Swift de Montevideo, 1911-1957. *Boletín de Historia Económica*, 8(9), 19–30.
- Camou, M., y Moraes, M. I. (2000). Desarrollo reciente y perspectivas actuales de la historia económica en el Uruguay. *História Econômica & História de Empresas*, 3(1).
<https://doi.org/10.29182/hehe.v3i1.125>
- Camou, M., y Moraes, M. I. (2012). *Desarrollo reciente de la historia económica en el Uruguay* (Núm. 22). Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR).
- Carcanholo, M. D. (2013). O atual resgate crítico da teoria marxista da dependência. *Trabalho, Educação e Saúde*, 11(1), 191–205.
- Carcanholo, R. A. (2013). La categoría marxista de trabajo productivo (II). *Economía y desarrollo*, 150, 14.
- Cardeillac, J., y Juncal, A. (2017). Estructura agraria y trabajo en un contexto de cambios: el caso de Uruguay. *Mundo Agrario*, 18(39). <https://doi.org/10.24215/15155994e072>
- Cárdenas, J. C. (2015). Una historia sepultada: el Centro de Estudios Socioeconómicos de la Universidad de Chile, 1965-1973 (a 50 años de su fundación). *De Raíz Diversa. Revista Especializada en Estudios Latinoamericanos*, 2(3).
- Cardoso, F. H. (1974). *Nota sobre el estado actual de los estudios sobre dependencia*. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/34470>
- Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1996). *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Carluccio, A., Conijenski, J., Lejavitzier, M., Silveira, R., y D'Alessandro, R. (1971). *Plusvalía agropecuaria del Uruguay, 1955-1966 (2 vol.)* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Carracelas, G., Casacuberta, C., y Vaillant, M. (2009). *Productividad total de factores: desempeño sectorial heterogéneo* (Núm. 21/09). Montevideo: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.

- Castro Zaballa, F. (2010). *Tasa de depreciación del capital en Uruguay para el período 2003-2007* (p. 21). Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- Cazón, F., Juan, G., Kennedy, D., Kozłowski, D., y Pacífico, L. (2018). Contribuciones al debate sobre el rol del salario real en la acumulación de capital en Argentina. Evidencias de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 25(47). Recuperado de <http://digicodi.com.ar/index.php/ciclos/article/view/52>
- CEPAL. (1989). *Regulación bancaria, causas financieras y políticas consecuentes: el caso uruguayo*. Comisión Económica para América Latina.
- CEPAL. (2018). *Estadísticas e indicadores CEPALSTAT*. Recuperado de http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e
- CGN. (2019). Contaduría General de la Nación [Boletines]. Recuperado el 14 de febrero de 2019, de Contaduría General de la Nación website: <https://www.cgn.gub.uy/innovaportal/v/579/5/innova.front/informacion-presupuestal.html>
- CIDE. (1963). *Estudio económico del Uruguay, evolución y perspectivas*. Montevideo: Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico.
- CIDE. (1966). *Plan Nacional de desarrollo económico y social 1965-1974*. Montevideo: Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico.
- CIDE. (1967). *Estudio económico y social de la agricultura en el Uruguay*. Montevideo: Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico.
- CINAM, y CLAEH. (1963). *Situación económica y social del Uruguay rural*. Montevideo: Comisión Honoraria del Plan de Desarrollo Agropecuario-MGA: Mosca Hermanos.
- Córdoba, L. I. (2016). *La renta agraria entre 1946 y 1976 y su impacto en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina* (Tesis de Licenciatura en Economía, Universidad de Buenos Aires). Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/libros/Cordoba_Renta-agraria-1946-1976.pdf

- Córdoba, L. I., y Kozlowski, D. (2017). Ensayo sobre Dialéctica de la dependencia. Revisión crítica de las contribuciones y limitaciones de una perspectiva actual. *Cuadernos del CENDES*, 34(94), 77–95.
- Correa, V., Escandón, A., Luengo, R., y Venegas, J. (2003). Empalme de series anuales y trimestrales del PIB. *Economía chilena*, 6(1), 77–86.
- Cueva, A. (2008). Problemas y perspectivas de la teoría de la dependencia. En *Colección Pensamiento Crítico Latinoamericano. Entre la ira y la esperanza y otros ensayos de crítica latinoamericana* (pp. 83–115). Buenos Aires y Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
- Cuevas Valdés, P. (2018). La unidad mundial de la acumulación de capital y la renta de la tierra: una contra-crítica desde la teoría de la dependencia. *De Raíz Diversa. Revista Especializada en Estudios Latinoamericanos*, 5(9), 26.
- Dachevsky, F. (2011). *La renta de la tierra petrolera y sus efectos en la acumulación de capital. El caso venezolano (1970-2010)* (Tesis de Maestría en Relaciones Económicas Internacionales). Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Davrieux, A. (1961). *Estructura y evolución de valores de insumos agropecuarios en el Uruguay (predios 50 a 200 ha)* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- De Rosa, M., Siniscalchi, S., Vigorito, A., Vilá, J., y Willebald, H. (2017). *La evolución de las remuneraciones laborales y la distribución del ingreso en Uruguay* (Núm. 10; p. 109). Montevideo: PNUD Uruguay.
- de Santa Cruz, A. (2018). *Banda Oriental*. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Banda_Oriental#/media/File:Rio_de_la_plata-_Alonso_de_Santa_Cruz.jpg
- DGF. (2016). *Estadísticas forestales 2016* (p. 56). Montevideo: Dirección General Forestal-MGAP.
- DIEA. (1983). *Censo general agropecuario 1980* (p. 242). Montevideo: Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.

- DIEA. (1994). *Censo general agropecuario 1990* (p. 239). Montevideo: Dirección de Censos y Encuestas-MGAP.
- DIEA. (2000). *Censo general agropecuario 2000: resultados definitivos v. 1* (p. 142). Montevideo: Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA. (2006). *Serie "precio de la tierra" (arrendamientos y compraventas) [2006-2018]*. Montevideo: Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA. (2014). *Censo general agropecuario 2011. Resultados definitivos* (p. 142). Montevideo: Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA. (2015). *Serie "precio de la tierra". Arrendamientos año 2014* (p. 4). Montevideo: Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- DIEA. (2017). *Series Históricas [base de datos en línea]*. Recuperado de Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP website: <http://www2.mgap.gub.uy/portal/page.aspx?2,diea,diea-series-historicas,O,es,0>,
- DIEA. (2018). *Anuario estadístico agropecuario 2018*. Recuperado de Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP website: <http://www.mgap.gub.uy/unidad-organizativa/oficina-de-programacion-y-politica-agropecuaria/estadisticas-y-documentos/29-08>
- DINACOSE. (1976). *Investigaciones sobre la problemática agropecuaria*. Montevideo: Hemisferio Sur, Ministerio de Ganadería y Agricultura-DINACOSE.
- Domínguez, M., Lanzilotta, B., Rego, S., y Regueira, P. (2014). *Productividad Total de los Factores en Uruguay (1991-2013)* (Núm. 01/2014; p. 15). Montevideo: CINVE.
- Donnángelo, A., y Millán, I. (2006). *Uruguay 1870-2003: un enfoque del crecimiento económico a través de la balanza de pagos* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Dos Santos, T. (2002). *La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. Ciudad de México: Plaza y Janés.

- Duménil, G., y Lévy, D. (1993). *The economics of the profit rate: competition, crises, and historical tendencies in capitalism*. Edward Elgar.
- Dussel, E. D. (1988). *Hacia un Marx desconocido: un comentario de los manuscritos del 61-63*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Echegaray, A., Hodara, I., Sarli, W., y Steneri, C. (1971). *Plusvalía agropecuaria del Uruguay, 1930-1954 (2 vol.)* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Engels, F. (1895). *Carta a Werner Sombart*. Recuperado de <https://www.marxists.org/espanol/m-e/cartas/e11-3-95.htm>
- Erten, B., y Ocampo, J. A. (2013). Super-Cycles of Commodity Prices Since the Mid-Nineteenth Century. *World Development*, 44, 14–30. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.11.013>
- Espeche, X. (2010). *Uruguay latinoamericano. Carlos Quijano, Alberto Methol Ferré y Carlos Real de Azúa: entre la crisis estructural y la cuestión de la viabilidad nacional (1958-1968)* (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales). Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires.
- FAO. (2018). *FAOSTAT statistics database [base de datos en línea]*. Recuperado de FAO website: <http://faostat.fao.org/>
- Farina, J. (s/f). *El concepto de Renta: un análisis de su versión clásica y marxista. ¿Son aplicables a la Argentina actual?* Recuperado de <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA6COM/Farina.pdf>
- FCS. (2018). *Banco de datos de la Facultad de Ciencias Sociales [base de datos en línea]*. Recuperado de Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR website: <http://cienciassociales.edu.uy/bancosdedatos/>
- Feenstra, R. C., Inklaar, R., y Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>

- Félez, M. (2019). Neodevelopmentalism and Dependency in Twenty-first-Century Argentina: Insights from the Work of Ruy Mauro Marini. *Latin American Perspectives*, 46(1), 105–121. <https://doi.org/10.1177/0094582X18806588>
- Fichtenbaum, R. (1988). “Business Cycles”, Turnover and the Rate of Profit: An Empirical Test of Marxian Crisis Theory. *Eastern Economic Journal*, 221–228.
- Finch, M. H. J. (2005). *La economía política del Uruguay contemporáneo, 1870-2000*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Fitzsimons, A., y Guevara, S. (2018). La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). *América Latina en la historia económica*, 25(1), 239–274.
- Fleitas, S., y Román, C. (2010). Evolución de la población económicamente activa en el siglo XX: un análisis de la estructura por sexo, edad y generaciones. *Boletín de Historia Económica*, 9, 41–64.
- Foladori, G. (1986). *Proletarios y campesinos*. México: Universidad Veracruzana.
- Foladori, G. (2013). *Renta del suelo y acumulación de capital*. Montevideo: Trabajo y Capital.
- Foladori, G., y Melazzi, G. (1987). *Economía de la sociedad capitalista*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- FRED. (2018). *Board of Governors of the Federal Reserve System (US) [10-Year Treasury Constant Maturity Rate]*. Recuperado de Board of Governors of the Federal Reserve System (US) website: <https://fred.stlouisfed.org/series/DGS10>
- FRED. (2019). *Federal Reserve Economic Data [base de datos en línea]*. Recuperado de Board of Governors of the Federal Reserve System (US) website: <https://fred.stlouisfed.org/>
- Gandarilla Salgado, J. G., Jalife-Rahme, A., Ceceña, A. E., Borón, A., y Bruckmann, M. (2016). *Geopolítica e integración regional: América Latina en el sistema-mundo*. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, Presidencia de la Asamblea Legislativa Plurinacional.

- Garcé, A. (2002). *Ideas y competencia política en Uruguay, 1960-1973: revisando el “fracaso” de la CIDE*. Montevideo: Ediciones Trilce.
- Garcé, A. (2009). Economistas y política en Uruguay (1932-2004). *Quantum: revista de administración, contabilidad y economía*, 4(1), 80–97.
- García Repetto, U. (2014). *Control de Cambios y el Sistema de Cambios Múltiples en Uruguay: 1931-1959* (Núm. 18/2014; p. 55). Montevideo: Instituto de Economía-UdelaR.
- García Repetto, U. (2017). *El Contralor de Exportaciones e Importaciones en Uruguay (1941-1959)* (Núm. 13/2017). Montevideo: Instituto de Economía-UdelaR.
- González Guyer, F. (1982). *Introducción (inédita) al ensayo “Uruguay: el país de los fisiócratas”*. Recuperado de <http://www.metholferre.com/obras/articulos/capitulos/detalle.php?id=199>
- González Guyer, F. (2009). *Uruguay: el país de los fisiócratas. Auge y decadencia del “Uruguay feliz”*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- González Guyer, F. (2010). *El Methol “economista”*. Presentado en Jornadas Académicas “Alberto Methol Ferré”, Montevideo. Recuperado de http://www.metholferre.com/publicaciones/trabajos_publicados/detalle.php?id=16&pagina=2
- González, M., y Lagos, J. G. (2013). Methol: la religión como geopolítica, la geopolítica como religión. *Lento*, 5(Agosto 2013).
- Graña, J. M., y Kennedy, D. (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947–2006. Análisis de la información y metodología de estimación* (Núm. 12; p. 40). Buenos Aires: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo - Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Grinberg, N. (2011). *Transformations in the Korean and Brazilian Processes of Capitalist Development Between the Mid-1950s and the Mid-2000s: The Political Economy of Late Industrialisation* (Tesis de Doctorado). London School of Economics and Political Science (University of London), Londres.

- Grinberg, N. (2013). Capital accumulation and ground-rent in Brazil: 1953–2008. *International Review of Applied Economics*, 27(4), 449–471.
<https://doi.org/10.1080/02692171.2012.736478>
- Grinberg, N. (2014). From Miracle to Crisis and Back: The Political Economy of South Korean Long-Term Development. *Journal of Contemporary Asia*, 44(4), 711–734.
<https://doi.org/10.1080/00472336.2014.883421>
- Grinberg, N. (2015). On the Brazilian ground-rent appropriated by landowners. *Brazilian Journal of Political Economy*, 35(4), 799–824. <https://doi.org/10.1590/0101-31572015v35n04a07>
- Grinberg, N. (2018). *De la ‘industrialización por sustitución de importaciones’ al ‘crecimiento basado en los recursos naturales’*: Transformaciones recientes en el proceso australiano de acumulación de capital (Documento de Trabajo Núm. 22; p. 29). Buenos Aires: Secretaría de Comercio, Ministerio de Producción, Presidencia de la Nación.
- Guerrero, D. (1997). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Madrid: Trotta.
- Guerrero, D. (2004). Reflexiones sobre la vida y obra de Paul Sweezy (I): Las contribuciones de Paul Sweezy a la Economía. *Laberinto*, 14, 25.
- Guevara, E. “Che”. (1961, abril 9). Cuba, ¿excepción histórica o vanguardia en la lucha contra el colonialismo? *Verde Olivo*. Recuperado de <http://www.iade.org.ar/noticias/cuba-excepcion-historica-o-vanguardia-en-la-lucha-contra-el-colonialismo>
- Harberger, A. C., y Wisecarver, and D. L. (1978). *Tasas de retorno al capital en los ámbitos privado y social en el Uruguay*. Montevideo: Banco Central del Uruguay.
- Harberger, A. C., y Wisecarver, D. L. (1977). Private and Social Rates of Return to Capital in Uruguay. *Economic Development and Cultural Change*, 25(3), 411–445.
<https://doi.org/10.1086/450964>
- Heguaburu, C. (1978). *Evolución de la población total y activa en el Uruguay; 1963-1975* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.

- Hofman, A. A. (2000). *The Economic Development of Latin America in the Twentieth Century* (1st edition). Cheltenham, UK ; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Pub.
- Hunt, E. K., y Lautzenheiser, M. (2012). *História do Pensamento Econômico* (3ª). Recuperado de <https://www.elsevier.com/books/historia-do-pensamento-economico/lautzenheiser/978-85-352-5609-3>
- IECON. (2018). *Banco de datos del Instituto de Economía [base de datos en línea]*. Recuperado de Instituto de Economía, UdelaR website: <http://www.iecon.ccee.edu.uy/base-de-datos-area-de-historia-economica/contenido/32/es/>
- IECON, U. (1969). *El proceso económico del Uruguay: contribución al estudio de su evolución y perspectivas*. Departamento de Publicaciones, UdelaR.
- IICA, y MGAP. (1992). *Uruguay: situación y perspectivas del sector agropecuario en el marco de la integración subregional*. Montevideo.
- INAC. (2017). Instituto Nacional de la Carne [Mercado interno]. Recuperado el 15 de noviembre de 2017, de Instituto Nacional de la Carne website: <http://www.inac.uy/innovaportal/v/9855/10/innova.front/consumo>
- INALE. (2017). Instituto Nacional de la Leche (INALE) [Mercado interno]. Recuperado el 20 de noviembre de 2017, de <http://www.inale.org/innovaportal/v/41/4/innova.front/mercado-interno.html>
- INE. (1996). *Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 1994-1995*. Montevideo: Instituto Nacional de Estadística.
- INE. (2018). Instituto Nacional de Estadística [Estadísticas económicas]. Recuperado el 1 de septiembre de 2018, de Instituto Nacional de Estadística website: <http://www.ine.gub.uy/ipc-indice-de-precios-al-consumo>
- Instituto del Pensamiento Socialista Karl Marx. (2009). La renta diferencial y su impacto en el capitalismo argentino. Recuperado el 10 de octubre de 2017, de IPS Blog de debate website: <http://www.ips.org.ar/?p=1062>

- Iñigo Carrera, J. (1999, 5/11). *La apropiación de la renta de la tierra pampeana y su efecto sobre la acumulación del capital agrario*. 14. Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2006). La superproducción general en la acumulación actual y la cuestión de la acción de la clase obrera como sujeto revolucionario. *Razón y revolución: teoría, historia, política*, (15), 193–208.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008a). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008b). *La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo*. Presentado en IV Coloquio Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico, Buenos Aires. Recuperado de <http://cicpint.org/es/inigo-carrera-j-2008b-la-unidad-mundial-de-la-acumulacion-de-capital-en-su-forma-nacional-historicamente-dominante-en-america-latina-critica-de-las-teorias-del-desarrollo-de-la-dependencia-y-de/>
- Iñigo Carrera, J. (2013). Method from the Grundrisse to Capital. En R. Bellofiore, G. Starosta, y T. Thomas (Eds.), *In Marx's Laboratory. Critical Interpretations of the Grundrisse*. Recuperado de <http://cicpint.org/wp-content/uploads/2017/03/I%C3%B1igo-Carrera-J.-2013.-Method-from-the-Grundrisse-to-Capital.pdf>
- Iñigo Carrera, J. (2015). *La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina: Desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX* (Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires). Recuperado de <http://repositorio.filo.uba.ar/jspui/handle/filodigital/3004?mode=full>

- Iñigo Carrera, J. (2016). The General Rate of Profit and Its Realisation in the Differentiation of Industrial Capitals. En G. Charnock y G. Starosta (Eds.), *The New International Division of Labour* (pp. 25–53). Londres: Palgrave Macmillan UK.
- Iñigo Carrera, J. (2017). *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2018a). Precios, productividad y renta de la tierra agraria: Ni “términos de intercambio deteriorados”, ni “intercambio desigual”. *Realidad Económica*, 47(317), 41–78.
- Iñigo Carrera, J. (2018b). Sobre las apariencias e inversiones en los fundamentos de la teoría marxista de la dependencia. En A. Elías, G. Oyhantçabal Benelli, y R. Alonso (Eds.), *Uruguay y el continente en la cruz de los caminos. Enfoques de economía política* (pp. 37–47). Montevideo: COFE-INESUR, Fundación Trabajo y Capital.
- Jacob, R. (1969). *Consecuencias sociales del alambramiento (1872-1880)*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Jacob, R. (2018, febrero). *Entrevista al historiador Raúl Jacob* (Hemisferio Izquierdo) [Hemisferio Izquierdo]. Recuperado de <https://bit.ly/2sUD365>
- Katz, C. (2016a). *Argumentos antidependentistas*. Recuperado de <http://katz.lahaine.org/?p=290>
- Katz, C. (2016b). Críticas y convergencias con la teoría de la dependencia. Recuperado el 8 de marzo de 2018, de Página oficial Claudio Katz website: <https://www.alainet.org/es/articulo/180086>
- Katz, C. (2016c). El surgimiento de las teorías de la dependencia. Recuperado el 8 de marzo de 2018, de Página oficial Claudio Katz website: <http://katz.lahaine.org/b2-img/ELSURGIMIENOTODELASTEORASDELADEPENDENCIA.pdf>
- Katz, C. (2017). *Aciertos y problemas superexplotación*. Recuperado de <http://katz.lahaine.org/b2-img/ACIERTOSYPROBLEMASDELASUPEREXPLORACION.pdf>
- Katz, C. (2018a). *Controversias sobre la superexplotación*. Recuperado de <https://katz.lahaine.org/controversias-sobre-la-superexplotacion/>

- Katz, C. (2018b). *La teoría de la dependencia, cincuenta años después*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Kay, C. (2010). *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*. Routledge.
- Kennedy, D. (2014). Producción y apropiación del valor en Argentina: el rol del deprimido salario real. *Revista Problemas del Desarrollo*, 176(45), 157–182.
- Kornblihtt, J. (2008). *Crítica del marxismo liberal: monopolio y competencia en el capitalismo argentino*. Buenos Aires: Razón y Revolución.
- Kornblihtt, J. (2014). *Crítica a la teoría marxista de la dependencia (Ruy Mauro Marini) a partir del estudio de la renta de la tierra en Argentina y Venezuela*. Presentado en X Jornadas Bolivarianas, abril 2014, Florianópolis.
- Kornblihtt, J. (2015). Oil Rent Appropriation, Capital Accumulation, and Social Expenditure in Venezuela during Chavism. *World Review of Political Economy*, 6(1), 58.
<https://doi.org/10.13169/worlrevipoliecon.6.1.0058>
- Kornblihtt, J. (2016, abril). Crítica a la teoría de la dependencia. En *Escuela de Cuadros*.
 Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=qCWY-csuqAk>
- Kornblihtt, J. (2017). *La unidad mundial en El Capital de Marx y la apariencia de la superación del capitalismo a nivel nacional*. Presentado en Colóquio Internacional Marx e o marxismo 2017: De O capital à Revolução de Outubro (1867 – 1917). Agosto 2017, Río de Janeiro, Brasil.
- Kornblihtt, J., y Dachevsky, F. (2011). *Notas metodológicas para el cálculo de la renta de la tierra petrolera* (Núm. 27). Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.
- Kornblihtt, J., y Dachevsky, F. (2017). Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la Guerra Económica. *Cuadernos del CENDES*, 34(94), 1–30.
- Kozłowski, D. (2015). *Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013* (Núm. 19; p. 106). Buenos Aires: Centro de Estudios sobre

Población, Empleo y Desarrollo - Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

La Red 21. (2003, febrero 26). El BROU tiene 1500 deudores cuyas carteras son consideradas incobrables. *La Red 21*. Recuperado de <http://www.lr21.com.uy/politica/107662-el-brou-tiene-1500-deudores-cuyas-carteras-son-consideradas-incobrables>

La Red 21. (2007, junio 1). Documento reservado del BROU revela lista de 71 deudores contumaces del agro por U\$S 125: *La Red 21*. Recuperado de <http://www.lr21.com.uy/politica/260314-documento-reservado-del-brou-revela-lista-de-71-deudores-contumaces-del-agro-por-us-125>

Laclau, E. (1969). Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 3(2), 276–315.

Lanzilotta, B., y Lorenzo, F. (2009). *Precio de la tierra en Uruguay* (Núm. 02/09). Montevideo: CINVE.

Lara, C. (2013). *Aportes a la medición de niveles de productividad: el caso uruguayo en perspectiva comparada* (Núm. 29). Montevideo: Programa de Historia Económica y Social, Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.

Lastra, F. (2018). La teoría marxista de la dependencia y el planteo de la unidad mundial. Contribución a un debate en construcción. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4(8), 129–151.

Lenin, V. I. (1974). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Fundamentos.

Lewowicz, L. (2016). Recuperado de <https://www.inac.uy/innovaportal/v/14230/17/innova.front/libro-de-lucia-lewowicz-sobre-lemco>

Macadar, L., Reig, N., y Santías, J. E. (1972). *Uruguay hoy: una economía latinoamericana*. Montevideo: Instituto de Economía-UdelaR.

- Maia, J. L., y Nicholson, P. (2005). *El stock de capital y la productividad total de los factores en Argentina*. Buenos Aires: Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas.
- Maito, E. E. (2013). La tasa de ganancia en Chile 1986-2009. *Razón y Revolución*, 24, 43–63.
- Maito, E. E. (2014). *Income distribution, turnover speed and profit rate in Japan, Chile, Netherlands and United States*. (Núm. 59283; p. 26). Recuperado de Munich Personal RePEc Archive website: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/59283/3/MPRA_paper_59283.pdf
- Maito, E. E. (2015). *La acumulación de capital en la Argentina 1910-2011* (Tesis de Maestría). FLACSO Argentina, Buenos Aires.
- Marini, R. M. (1991). Memoria. Ruy Mauro Marini. Recuperado el 12 de marzo de 2018, de Ruy Mauro Marini. Escrito website: http://www.marini-escritos.unam.mx/002_memoria_marini_esp.html
- Marini, R. M. (2018a). *Dialéctica de la dependencia*. Recuperado de http://www.marini-escritos.unam.mx/024_dialectica_dependencia.html
- Marini, R. M. (2018b). *En torno a Dialéctica de la dependencia*. Recuperado de http://www.marini-escritos.unam.mx/025_en_torno_dialectica_dependencia.html
- Marini, R. M., y Spagnolo, A. (1979). *Programa del curso Economía política V. Teorías marxistas de la moneda y de la renta*". Recuperado de http://www.marini-escritos.unam.mx/pdf/290_economia_politica_5.pdf
- Mariña Flores, A. (2001). Formación y acervos de capital en México, 1949-1999. *Análisis económico*, 17(34).
- Mariña Flores, A., y Cámara Izquierdo, S. (2015). Rentabilidad y transformación estructural neoliberal en México y Estados Unidos. En *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: México* (pp. 15–38). Ciudad de México: El Barzón.

- Mariña Flores, A., y Moseley, F. (2001). La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999. *Economía: Teoría y Práctica*, (15), 37–76.
- Mariño, N. (2016). *El Stock de Capital en Uruguay en el largo plazo* (Tesis de Maestría en Historia Económica). Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Montevideo.
- Marquetti, A. A. (2009). Estimativa do estoque de riqueza tangível no Brasil, 1950-1998. *Nova Economia*, 10(2).
- Martínez Bengoechea, P. (1982). *El excedente financiero agropecuario del Uruguay*. Montevideo: CLAEH.
- Martínez, E. A., y Florián, J. (2011). El deterioro de los términos de intercambio: Teoría y evidencia empírica para Colombia 1980-2010. *Revista Mundo Económico y Empresarial*, (10), 73–88.
- Martínez Lamas, J. (1996). *Riqueza y pobreza del Uruguay: estudio de las causas que retardan el progreso nacional*. Montevideo: República Oriental del Uruguay, Cámara de Representantes.
- Martins, C. E., y Filgueiras, L. (2018). A teoria marxista da dependência e os desafios do século XXI. *Caderno CRH*, 31(84), 445–449. <https://doi.org/10.1590/s0103-49792018000300001>
- Marx, K. (1858). *Marx To Ferdinand Lassalle In Düsseldorf*. Recuperado de https://marxists.catbull.com/archive/marx/works/1858/letters/58_02_22.htm
- Marx, K. (1980a). *Contribución a la crítica de la economía política* (8ª). Ciudad de México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1980b). *Teorías sobre la plusvalía* (Vols. 1–3). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1980c). *Teorías sobre la plusvalía II*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1981). *El capital: crítica de la economía política. Tomo 3: El proceso global de la producción capitalista* (12ª, Vols. 1–3). Ciudad de México: Siglo XXI.

- Marx, K. (2001). *El capital: crítica de la economía política. Tomo 2. El proceso de circulación del capital* (Vols. 1–3). Ciudad de México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2002). *El capital: crítica de la economía política. Tomo 1: El Proceso de Producción del Capital* (5ª, Vols. 1–3). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Marx, K. (2007). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política: borrador 1857-1858* (Vols. 1–3). Ciudad de México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2009). *El capital: Tomo I Capítulo VI (inédito). Resultado del proceso inmediato de producción*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2018). Tesis sobre Feuerbach. Recuperado de <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/45-feuer.htm>
- Mateo Tomé, J. P. (2007). *La tasa de ganancia en México 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso* (Tesis de Doctorado). Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Mateo Tomé, J. P. (2014). Expansión, desequilibrios y crisis en Venezuela. Un análisis de medio siglo de acumulación de capital. *Investigación Económica*, 73(290), 87–119.
[https://doi.org/10.1016/S0185-1667\(15\)30009-6](https://doi.org/10.1016/S0185-1667(15)30009-6)
- Mateo Tomé, J. P. (2018). The Accumulation of Capital and Economic Growth in Brazil: A Long-Term Perspective (1950–2008). *Review of Radical Political Economics*, 0486613417696530. <https://doi.org/10.1177/0486613417696530>
- Maubrigades, S. (2003). *Mercado de cambios. 1929-1975* (Núm. 1; p. 63). Montevideo: Unidad Multidisciplinaria.
- Methol Ferré, A. (1959). *La crisis del Uruguay y el Imperio Británico*. Buenos Aires: A. Peña Lillo.
- Methol Ferré, A. (1965). *Carta del 19/8/1965 a Jorge Abelardo Ramos*. Recuperado de <http://jorgeabelardoramos.com/carta.php?id=123>
- Methol Ferré, A. (2007). El Uruguay como problema. *Electroneurobiología*, 15(5), 3–104.

- MGA. (1952). *Censo general agropecuario: 1951* (p. 450). Montevideo: Ministerio de Ganadería y Agricultura.
- MGAP. (1963). *Censo general agropecuario 1961* (p. 55). Montevideo: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.
- MGAP. (1973). *Censo general agropecuario 1970* (p. 127). Montevideo: Dirección de Estadística Agropecuaria-MGAP.
- Millot, J., y Bertino, M. (1991). *Historia económica del Uruguay. Tomo 1*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- Millot, J., y Bertino, M. (1996). *Historia económica del Uruguay. Tomo 2*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- Millot, J., Silva, C., y Silva, L. (1973). *El desarrollo industrial del Uruguay de la crisis de 1929 a la posguerra*. Montevideo: Departamento de Publicaciones, UdelaR.
- Minneapolis Fed. (2017). Consumer Price Index (Estimate) 1800-. Recuperado el 7 de julio de 2017, de Federal Reserve Bank of Minneapolis website:
<https://www.minneapolisfed.org/community/financial-and-economic-education/cpi-calculator-information/consumer-price-index-1800>
- Moraes, M. I. (1999). Dos versiones sobre las transformaciones económicas y sociales del medio rural uruguayo entre 1860-1914. *Cuadernos del CLAEH*, 83–84, 13–44.
- Moraes, M. I. (2008). *La pradera perdida: historia y economía del agro uruguayo : una visión de largo plazo, 1760-1970*. Linardi y Risso.
- Morales, J. J. (2012). De los Aspectos Sociales del Desarrollo Económico a la Teoría de la Dependencia: Sobre la gestación de un pensamiento social propio en Latinoamérica. *Cinta de moebio*, (45), 235–252.
- Moreano, A. (2008). Agustín Cueva hoy. En *Biblioteca universitaria Ciencias sociales y humanidades. Entre la ira y la esperanza: y otros ensayos de crítica latinoamericana* (Segunda edición revisada). Buenos Aires: CLACSO-Prometeo.

- Moseley, F. (1991). *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*. Springer.
- Moseley, F. (2016). *Introducción a los Manuscritos Económicos de 1864-1865 de Marx*.
 Recuperado de <https://marxismocritico.files.wordpress.com/2016/02/introduccion-a-los-manuscritos-economicos-de-1864-65-de-marx.pdf>
- MOxLAD. (2018). *Base de datos de historia económica de América Latina Montevideo-Oxford (MOxLAD) [base de datos en línea]*. Recuperado de Programa de Historia Económica y Social (PHES-UdelaR), Latin American Centre y Department of International Development (University of Oxford) website: <http://moxlad-staging.herokuapp.com/home/es>
- Nava, O. (2003). *El financiamiento en el sector agropecuario uruguayo: nuevos instrumentos y modalidades de cobertura* (p. 75). Buenos Aires: BID - ENESA.
- Notaro, J. (1984). *La política económica en el Uruguay. 1968-1984*. Montevideo: CIEDUR - Ediciones de la Banda Oriental.
- Notaro, J. (2010). Estrategia de desarrollo, política económica y actores sociales. Uruguay 1968 – 1984. *Boletín de Historia económica*, VIII(9), 31–40.
- Noya, N., Pereira, M., y Prieto, G. (2003). *Crecimiento y capital humano en Uruguay: 1940-1999*.
 Recuperado de www.bvrie.gub.uy/local/File/JAE/2003/iees03j3430803.pdf
- OBELA. (2019). *Observatorio Económico de Latinoamericano [Estadísticas]*. Recuperado de Observatorio Económico de Latinoamericano website: <http://www.obela.org/estadisticas>
- Ocampo, J. A. (2017). El desarrollo liderado por los productos básicos en América Latina. *International Development Policy | Revue internationale de politique de développement*, 9(9). <https://doi.org/10.4000/poldev.2509>
- Ocampo, J. A., y Parra-Lancourt, M. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*, 7–35.
- Ocampo, J. A., y Parra-Lancourt, M. (2010). The terms of trade for commodities since the mid-19th century. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(1), 11–43. <https://doi.org/10.1017/S0212610909990085>

- OCDE. (2009). *Medición del capital - Manual (Segunda edición)*. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/economics/medicion-del-capital-manual-ocde-2009/el-metodo-del-inventario-permanente-resumen_9789264043695-13-es
- OCDE. (2019). *OECD.Stat*. Recuperado de <https://stats.oecd.org/>
- Oddone París, G. (2008). Instituciones y políticas en el declive económico de Uruguay durante el siglo XX. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 26(01), 45–81. <https://doi.org/10.1017/S0212610900000252>
- Oddone París, G., y Cal, I. (2008). El largo declive de Uruguay durante el siglo XX. *América Latina en la historia económica*, 30, 5–65.
- Olesker, D. (2001). *Crecimiento y exclusión: nacimiento, consolidación y crisis del modelo de acumulación capitalista en Uruguay (1968-2000)*. Montevideo: Ediciones Trilce.
- Olesker, D., y Arce, G. (1987). *Las transnacionales y el Capitalismo Uruguayo: Ajuste o Ruptura*. Montevideo: Vintén.
- OPP. (1977). *Plan nacional de desarrollo (segunda edición) 1973-1977*. Montevideo: OPP (Oficina de Planeamiento y Presupuesto).
- OPYPA. (VV.AA.). *Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria [1993-2015]* [Anuario]. Montevideo: Oficina de Programación y Política Agropecuaria-MGAP.
- OPYPA. (1970). *Estadísticas básicas del sector agropecuario*. Montevideo: Oficina de Programación y Política Agropecuaria-MGAP.
- OPYPA. (1979). *Estadísticas básicas del sector agropecuario (período 1965-1978)*. Montevideo: Oficina de Programación y Política Agropecuaria-MGAP.
- OPYPA. (1997). *Trigo y derivados: situación y perspectivas [1997-2017]*. Montevideo: Oficina de Programación y Política Agropecuaria-MGAP.
- Osorio, J. (2013). Sobre dialéctica, superexplotación y dependencia: Notas acerca de Dialéctica de la dependencia. *Argumentos (México, DF)*, 26(72), 57–73.

- Osorio, J. (2016). *Teoría marxista de la dependencia: historia, fundamentos, debates y contribuciones*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.
- Osorio, J. (2017). Ley del valor, intercambio desigual, renta de la tierra y dependencia. *Argumentos*, 30(83). Recuperado de <http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=59552649010>
- Osorio, J. (2018). *Sistema mundial: Intercambio desigual y renta de la tierra*. Ciudad de México: Itaca.
- Oyhantçabal, G. (2019). The Political Economy of Progressive Uruguay, 2005–2016. *Latin American Perspectives*, 46(1), 122–136. <https://doi.org/10.1177/0094582X18806587>
- Oyhantçabal, G., y Alonso, R. (2017). Hijos de la renta: apuntes sobre la economía política del Uruguay. En *Entre. Ensayos sobre lo que empieza y lo que termina* (pp. 67–110). Montevideo: Estuario Editora.
- Oyhantçabal, G., y Narbono, I. (2018). Land grabbing in Uruguay: new forms of land concentration. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*. <https://doi.org/10.1080/02255189.2018.1524749>
- Oyhantçabal, G., y Sanguinetti, M. (2017). El agro en Uruguay: renta del suelo, ingreso laboral y ganancias. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 48(189). Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/56949>
- Pereira, G. (1985). *Relaciones internacionales de producción, ley del valor y distribución social del trabajo en el mercado mundial* (1. ed). Ciudad de México: Siglo XXI.
- Pereira, G. (1988). La tasa de cambio: el caso de Uruguay (Una expresión clave de las determinaciones externas sobre la economía nacional). *Investigación Económica*, 47(184), 217–260.
- Pereira, G. (1994). *Desafíos del desarrollo económico*. Montevideo: Hemisferio Sur.
- Pereira, G. (2006). *El atraso cambiario: protagonista oculto de la historia nacional*. Montevideo: Hemisferio Sur.

- Pérez Arrarte, C. (1993). *La industria frigorífica: tras la reconversión productiva*. Montevideo, Uruguay: Fundación de Cultura Universitaria.
- Pérez Arrarte, C., y Secco García, J. (1982). *La Ganadería de carne vacuna en el Uruguay*. Cali: Centro Internacional de Agricultura Tropical.
- Petras, J., y Veltmeyer, H. (2015). *El neoextractivismo*. Madrid: Crítica.
- Picardo, S., y Daude, C. (1997). *Algunos aspectos metodológicos para los usuarios de las Cuentas Nacionales en Uruguay* (Núm. 5; p. 18). Recuperado de Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR website:
<http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2013/archivos/Nota05.pdf>
- Picerno, A. (1993). *Tributación y gasto público agrícola en Uruguay 1973-1988* (Núm. 7; p. 110). Roma: FAO.
- Piñeiro, D., y Moraes, M. I. (2008). Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. En *El Uruguay del siglo XX. El Uruguay del siglo XX. Tomo III, La Sociedad*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Plottier, y Notaro, J. (1966). *Arrendamiento rural en Uruguay*. Montevideo: IICA.
- Prados de la Escosura, L. (2014). *Mismeasuring Long Run Growth. The Bias from Spliced National Accounts* (Núm. 60; p. 33). Recuperado de Economic Historical Economics Society website:
http://www.ehes.org/EHES_60.pdf
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *RELACIONES*, 2, 3.
- Prebisch, R. (1976). Crítica al capitalismo periférico. *Revista de la CEPAL, Primer semestre 1976*, 7–73.
- Prebisch, R. (1986). Notas sobre el intercambio desde el punto de vista periférico. *Revista de la CEPAL*, 195–206.
- Prebisch, R. (1988). Dependencia, interdependencia y desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 205–212.

- Quijano, C. (1944). *Evolución del contralor de cambios en el Uruguay : un estudio de legislación positiva*. Montevideo: La justicia uruguaya.
- Rama, M. (1991). El País de los Vivos: Un Enfoque Económico. *Revista Suma*, 11(6), 7–36.
- Rama, M. (2003). Crecimiento y Estancamiento Económico en Uruguay. En D. Aboal y J. A. Moraes (Eds.), *Economía Política en Uruguay: Instituciones y Actores Políticos en el Proceso Económico*. Montevideo: Trilce.
- Reati, A. (1986). The Rate of Profit and the Organic Composition of Capital in West German Industry from 1960 to 1981. *Review of Radical Political Economics*, 18(1–2), 56–86.
<https://doi.org/10.1177/048661348601800104>
- Reig, N., y Vigorito, R. (1986). *Excedente ganadero y renta de la tierra: Uruguay, 1930-1970*. Montevideo: CINVE - Ediciones de la Banda Oriental.
- Rivas Castro, G. (2018). *Resultados preliminares sobre la renta minera en Chile y sus formas de apropiación. 1960-2016*. Presentado en VIII Conferencia CLACSO, Buenos Aires.
Recuperado de https://cicpint.org/wp-content/uploads/2018/11/GR_Gr%C3%A1ficos_CLACSO.pdf
- Robles Báez, M. (2008). La tasa de ganancia en la conceptualización del capital de Marx: Una reinterpretación. En S. Cámara Izquierdo, E. Ortiz, y M. Robles Báez (Eds.), *Reproducción y capital. Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía* (Edición: 1). Ediciones Eón.
- Rodríguez, O. (2001). Prebisch: actualidad de sus ideas básicas. *Revista de la CEPAL*, 41–52.
- Román, C. (2017). *Producto Interno Bruto y los componentes del gasto en Uruguay, 1955-2016: propuestas de empalmes* (Núm. 19/17). Recuperado de Instituto de Economía-UdelaR website: <http://www.iecon.ccee.edu.uy/dt-19-17-producto-interno-bruto-y-los-componentes-del-gasto-en-uruguay-1955-2016-propuestas-de-empalmes/publicacion/584/es/>
- Román, C., y Willebald, H. (2015). Formación de capital en el largo plazo en Uruguay, 1870-2011. *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research*, 2015(11), 20–30.

- Sáder Neffa, M. (2004). Características de la inversión en tierra. *Anuario Oficina de Programación y Política Agropecuaria*, 2004.
- Sangiovanni, M. (1961). *Estructura y evolución de valores de insumo en el Uruguay en establecimientos agrarios de 500 a 2.500 has (período 1930-1959)* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- SEPLACODI. (s/f). *Datos estadísticos sobre el sistema tributario y paratributario del Uruguay [1963-1971]*. Montevideo: SEPLACODI. División Presupuesto. Departamento de Estudios Fiscales.
- Shaik, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Shaikh, A. M., y Tonak, E. A. (1996). *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*. Cambridge University Press.
- Silva, L., y Vigorito, R. (1965). *Stock de capital agropecuario* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Sotelo Valencia, A. (2017). La Vigencia del Pensamiento de Ruy Mauro Marini y la Teoría de la Dependencia. *Textos & Contextos (Porto Alegre)*, 16(1), 29–48.
- Spilimbergo, J. E. (1964). *Clase Obrera y Poder. Tesis políticas del Partido Socialista de la Izquierda Nacional*. Recuperado de <https://pensamientolatinoamericanounmdp.files.wordpress.com/2011/09/psin-tesis-1964.pdf>
- Starosta, G. (2008). The Commodity-Form and the Dialectical Method: On the Structure of Marx's Exposition in Chapter 1 of *Capital*. *Science & Society*, 72(3), 295–318. <https://doi.org/10.1521/viso.2008.72.3.295>
- Starosta, G. (2016). *Marx's Capital, Method and Revolutionary Subjectivity*. Boston: Brill.
- Starosta, G., y Caligaris, G. (2016). The Commodity Nature of Labor-Power. *Science & Society*, 80(3), 319–345. <https://doi.org/10.1521/viso.2016.80.3.319>

- Starosta, G., y Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital: de la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Starosta, G., y Charnock, G. (2016). *The New International Division of Labour: Global Transformation and Uneven Development*. Londres: Springer.
- Starosta, G., y Fitzsimons, A. (2018). Rethinking the determination of the value of labor power. *Review of Radical Political Economics*, 50(1), 99–115.
- Stolovich, L. (1986). *La acumulación de capital en la industria uruguaya 1955-1983* (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Stolowicz, B. (1979). *Presión fiscal agro 69-78. Tributos y cuasi-tributos*. (Tesis de Licenciatura en Economía). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo.
- Tafunell, X., y Ducoing Ruiz, C. (2012). El stock de capital productivo de América Latina. 1875–2008. *América Latina*. Presentado en III CLADHE, Bariloche.
- Terra, J. P. (1969). *La vivienda* (Núm. 38; p. 62). Montevideo: Nuestra Tierra.
- Theoduloz, T. (2006). La brecha del producto en la economía uruguaya, 1978-2005. *Cuaderno de Economía (Publicación discontinuada)*, 1, 47–59.
- Trías, V. (1988). *Los caudillos, las clases sociales y el imperio*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Trías, V. (1990). *La crisis agraria y el socialismo en el Uruguay*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- UNECE. (2018). *United Nations Economic Commission for Europe [Forestry and Timber: Data and Statistics]*. Recuperado de United Nations Economic Commission for Europe website: <http://www.unece.org/forests/fpm/onlinedata.html>
- URUGUAY XXI. (2017). *Maquinaria Agrícola* (p. 20). Recuperado de Uruguay XXI website: <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/Maquinaria%20Agr%C3%ADcola%20-%20Diciembre%202017-3.pdf>

- US Census. (2018). *U.S. Census [Publications]*. Recuperado de U.S. Census website: <https://www2.census.gov/library/publications/>
- Vasallo, M. (2011). Precio y arrendamiento de la tierra en Uruguay. En M. Vasallo (Ed.), *Dinámica y competencia intrasectorial en el agro Uruguay 2000-2010* (pp. 137–146). Montevideo: Comisión Sectorial de Investigación Científica, UdelaR.
- Vigorito, A., y Pellegrino, A. (2005). *La emigración uruguaya durante la crisis de 2002* (Núm. 03/2005). Montevideo: Instituto de Economía-UdelaR.
- Willebald, H. (2013). *Distributive patterns in settler economies: agrarian income inequality during the First Globalization (1870-1913)* (Núm. 05/2013). Instituto de Economía-UdelaR.
- Wonsewer, I., Faroppa, L., y Iglesias, E. (1953). Política de subvenciones en el Uruguay. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración*, 2(5), 119–146.
- Yaffé, J. (2010). Dictadura y neoliberalismo en Uruguay. *Séptimas Jornadas de Historia Económica*. Presentado en Montevideo. Recuperado de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwin9du75f_gAhXs6IMKHaYkCkEQFjAAegQIChAC&url=http%3A%2F%2Fwww.audhe.org.uy%2Fjornadas%2Fseptimas-jornadas%2FYaffe-Dictadura-y-neoliberalismo.pdf&usg=AOvVaw1Q6LZjEENx67Xpp9w9ZIWA
- Yang, D. T., Chen, V., y Monarch, R. (2009). *Rising Wages: Has China Lost Its Global Labor Advantage?* (Núm. 09–03). Recuperado de The Conference Board, Economics Program website: <https://ideas.repec.org/p/cnf/wpaper/0903.html>
- Zitarrosa, A. (1985). *Guitarra Negra* [Vinilo]. Montevideo y Buenos Aires: Orfeo, EMI-Odeon.

GLOSARIO DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

\$corr: precios corrientes

\$2005: pesos constantes de 2005

ANCAP: Administración Nacional de Combustibles, Alcoholes y Portland

ARU: Asociación Rural del Uruguay

BCU: Banco Central del Uruguay

BM: Banco Mundial

BROU: Banco de la República Oriental del Uruguay

CA\$: consumo interno de mercancías agrarias en moneda nacional

CAUCE: Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica

CC: cuenta corriente

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CESO: Centro de Estudios Socioeconómicos

CGA: Censo General Agropecuario

CI: consumo intermedio

CIDE: Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico

CINAM: Compañía de Investigaciones sociales del IRFED

CINVE: Centro de Investigaciones Económicas

CK: cuenta de capital

CLAEH: Centro Latinoamericano de Economía Humana

CLU: costo laboral real unitario

CN: cuentas nacionales

COK: composición orgánica de capital

CoP: construcción productiva

COPRIN: Comisión de Precios e Ingresos

COSENA: Consejo de Seguridad Nacional

CTK: composición técnica del capital

CuP: cultivos permanentes

DGF: Dirección General Forestal

DIEA: Dirección de Estadísticas Agropecuarias

DINACOSE: Dirección Nacional de Control de Semovientes

DTI: deterioro de los términos de intercambio

EA\$: exportaciones agrarias en moneda nacional

ECH: Encuesta Continua de Hogares
EEB: excedente de explotación bruto
EFCSA: Establecimientos Frigoríficos del Cerro Sociedad Anónima
EUA: Estados Unidos de América
FA: Frente Amplio
FAO: Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FBKF: formación bruta de capital fijo
FCS: Facultad de Ciencias Sociales
FED: Federal Reserve System
FHC: Fernando Henrique Cardoso
FMI: Fondo Monetario Internacional
Frigonal: Frigorífico Nacional
FRU: Federación Rural del Uruguay
G': tasa de ganancia
Geo: geométrica
GeoM: depreciación geométrica modificada
GG: González Guyer
GMx': tasa de ganancia máxima
GRel: ganancias relativas
i': tasa de interés
IDE: impuestos directos específicos sobre la renta
IEA: impuestos a las exportaciones agrarias
IECON: Instituto de Economía de la Universidad de la República
IED: inversión extranjera directa
IICA: Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola
IL: ingreso laboral no asalariados
ILPES: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social
ILT: ingreso laboral total
IMPROME: Impuesto a la Productividad Mínima Agropecuaria
IMS: índice medio de salarios
INC: Instituto Nacional de Colonización
INE: Instituto Nacional de Estadística
IPC: índice de precios al consumidor
IP: índice de precios implícitos

IPCo: índice de precios implícitos construcciones
IPEA: índice de precios de exportaciones agrarias
IPMyE: índice de precios implícitos maquinaria y equipos
IPPBI: índice de precios implícitos del PBI
IPFBKF: índice de precios implícitos de la FBKF
IPT: índice de productividad del trabajo
IRPF: impuesto a la renta de las personas físicas
ISI: industrialización por sustitución de importaciones
ISR: índice de salario real
JIC: Juan Iñigo Carrera
K: capital
Kc: capital constante
KCA: capital circulante adelantado
KCGa: capital circulante en ganado
Kex: capital extranjero
KFA: capital fijo adelantado
KFAg: capital fijo adelantado con depreciación geométrica
KFAgd: capital fijo adelantado con depreciación geométrica y vida útil decreciente
KFAgm: capital fijo adelantado con depreciación geométrica modificada
KFAI: capital fijo adelantado con depreciación lineal
KFC: capital fijo consumido
KFGa: capital fijo en ganado
KGa: capital total en ganado
KTA: capital total adelantado
Kv: capital variable
L: depreciación lineal
LEMCO: Liebig's Extract of Meat Company
LRCM: Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria
MERCOSUR: Mercado Común del Sur
MF: Methol Ferré
MGA: Ministerio de Ganadería Agricultura
MGAP: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca
MIDES: Ministerio de Desarrollo Social
MIP: método de inventario permanente

MLN-T: Movimiento de Liberación Nacional – Tupamaros
MS: masa salarial
MyE: maquinaria y equipos
OBELA: Observatorio Económico Latinoamericano
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEA: Organización de Estados Americanos
OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo
OPP: Oficina de Planeamiento y Presupuesto
OPYPA: Oficina de Programación y Política Agropecuaria
PBI: producto bruto interno
PC: partidos comunistas
PES: precio de exportación en moneda nacional en cada año
PEA: población económicamente activa
PEC: Protocolo de Expansión Comercial
PI\$: precio interno en cada año
PIT: Plenario Intersindical de Trabajadores
PNI: producto neto interno
PPA: paridad de poder adquisitivo
PPP: *purchasing parity power*
prom3: promedio trienal
PTF: productividad total de los factores
PV: plusvalor
PVE: plusvalor extraordinario
R: tasa de saldo decreciente de la fórmula *declining balance*
RAM: renta del suelo apropiada por el abaratamiento interno de las mercancías agrarias
RAT: renta agraria total
RDI: renta diferencial tipo I
RDII: renta diferencial tipo II
RMM: Ruy Mauro Marini
ROS: renta del suelo apropiada por otros sujetos no terratenientes
rot: rotación del capital circulante
RPC: renta suelo apropiada por la política crediticia
RPI: renta del suelo apropiada mediante la política impositiva
RRA: renta del suelo apropiada por regulación arrendamientos

RRPi: renta suelo apropiada por regulación de precios internos
RSM: renta apropiada por sobrevaluación de la moneda
RST: renta del suelo apropiada por terratenientes
RSTna: renta del suelo apropiada por terratenientes neta RRA
RSTpa: renta del suelo apropiada por terratenientes con precio arriendo
SAA: superficie agraria bajo arrendamiento
SAT: superficie agraria total
SKB: stock de capital bruto
SKN: stock de capital neto
SKP: stock de capital productivo
SRes: stock residencial
SRU: salario real unitario
TCN: tipo de cambio nominal
TCP: tipo de cambio de paridad
TCR: tipo de cambio real
TMD: teoría marxista de la dependencia
UdelaR: Universidad de la República
UG: unidades ganaderas
UNECE: United Nations Economic Commission for Europe
USAID: United States Agency for International Development
VAB: valor agregado bruto
VAN: valor agregado nuevo
VU: vida útil

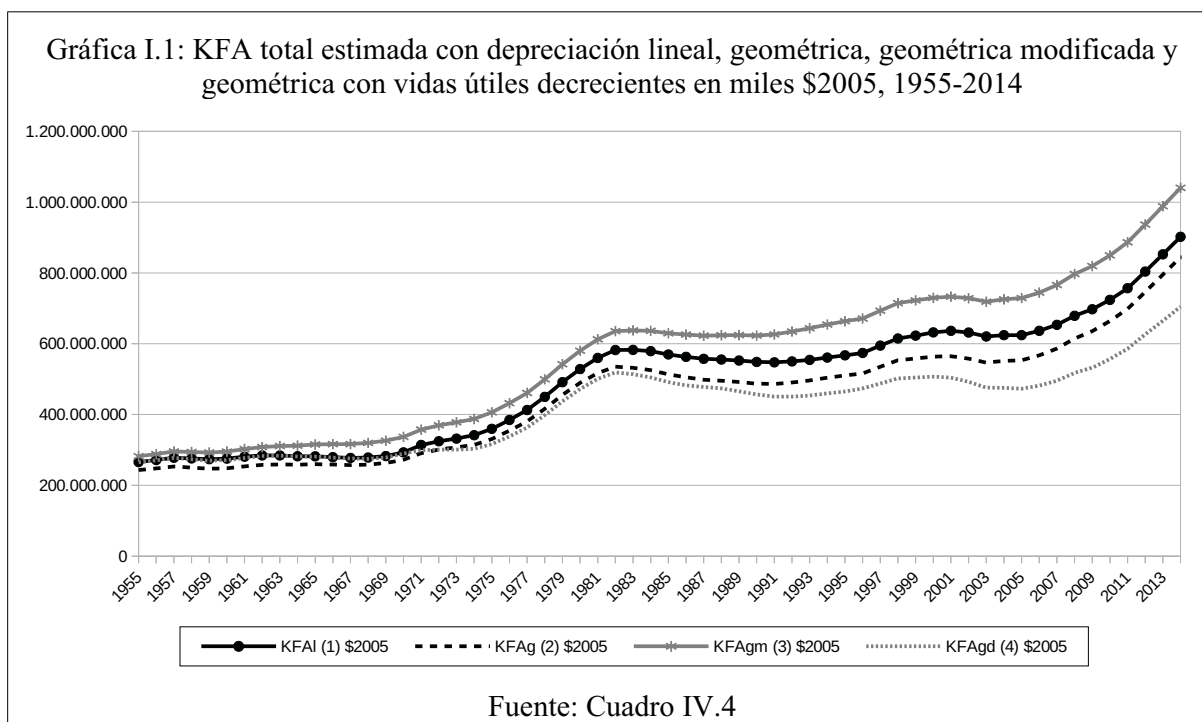
Subíndices:

a: rama agraria

t: tiempo

ANEXOS

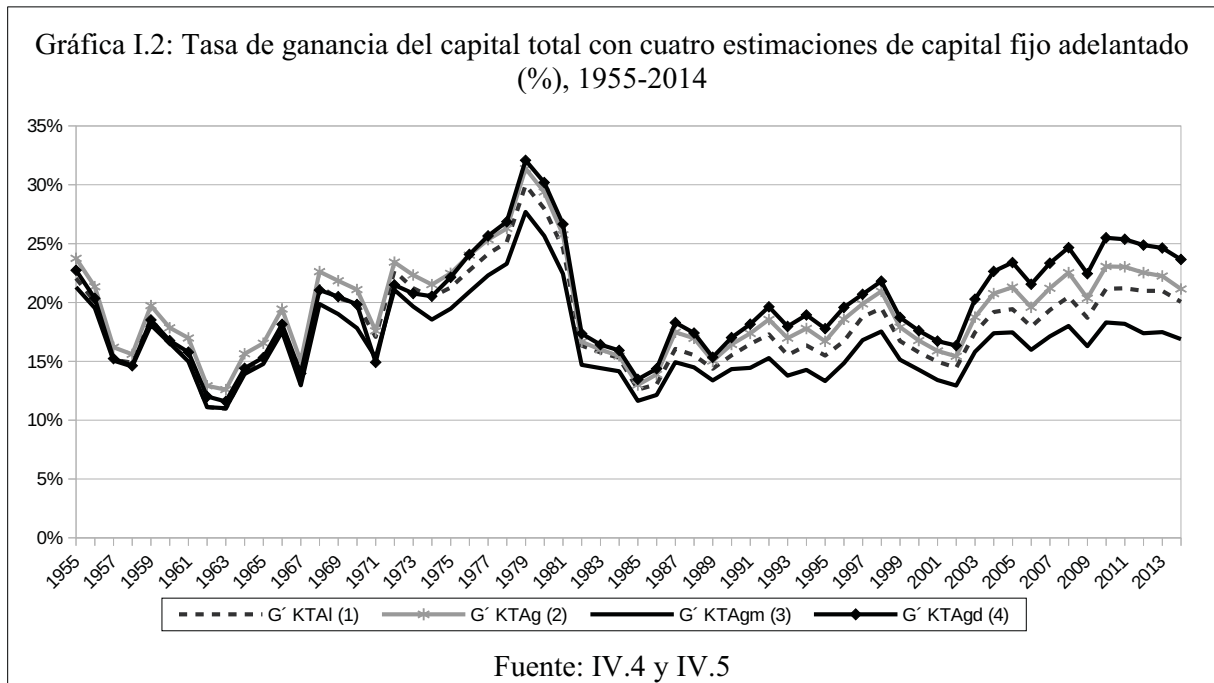
I. Estimaciones alternativas de capital fijo adelantado y su efecto en la tasa de ganancia



Las cuatro estimaciones tienen un comportamiento tendencial similar, aunque con diferencias de nivel importantes que resultan de los criterios de depreciación utilizados y que se incrementan con el tiempo. La estimación de menor magnitud es la obtenida con depreciación geométrica y vidas útiles decrecientes (KFAgd), lo que resulta de la amortización más acelerada de las partidas de inversión dada la reducción en sus vidas útiles. A esta le siguen, de menor a mayor, la estimación con depreciación geométrica y vidas útiles constantes (KFAg), luego la estimación con depreciación lineal y vidas útiles constantes (KFAI) y finalmente la estimación con depreciación geométrica modificada y vidas útiles constantes (KFAgm). El mayor valor de esta última resulta de la utilización de una tasa de saldo decreciente (R) que reduce el retiro del capital fijo, y por ende eleva la estimación total del stock.

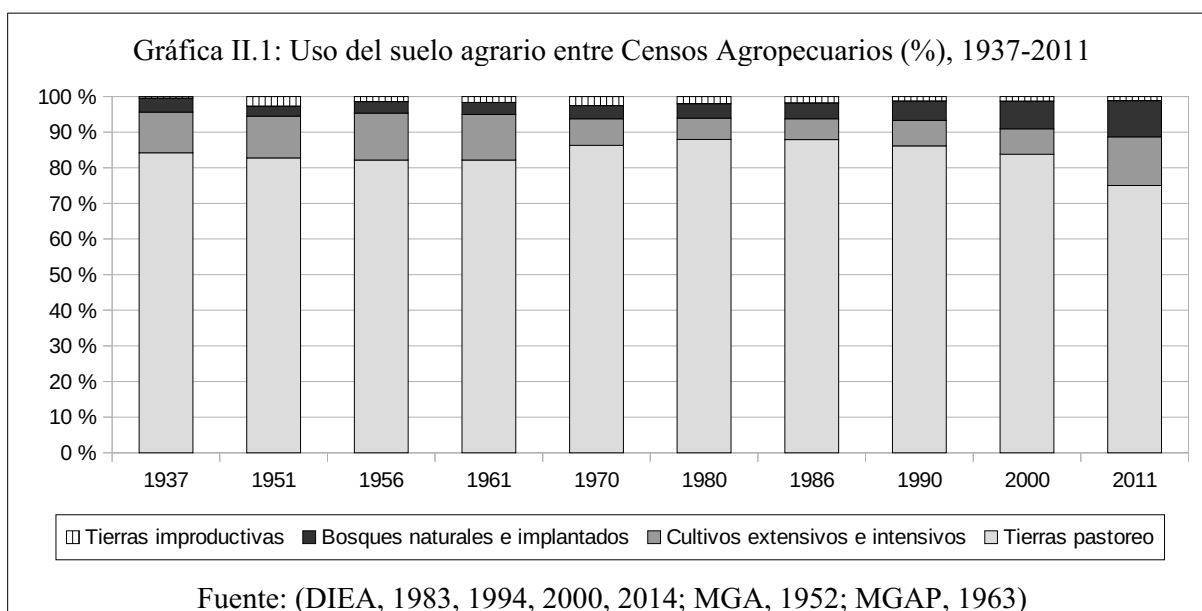
Estas diferencias de nivel, que resultan de los diferentes criterios de estimación del KFA, llegan a ser de un 48% en 2014 en el caso de los valores extremos (KFAgm vs. KFAgd), por lo que tienen efectos significativos en el nivel de la G' del capital total. Como muestra la Gráfica I.2, entre 1955 y 1971 las diferencias en la tasa de ganancia del capital total son poco significativas, luego de lo

cual se van incrementando. Así, entre 2004 y 2014, la estimación con los valores extremos del KFA arroja una diferencia de siete puntos porcentuales.



II. Panorámica del sector agrario en Uruguay

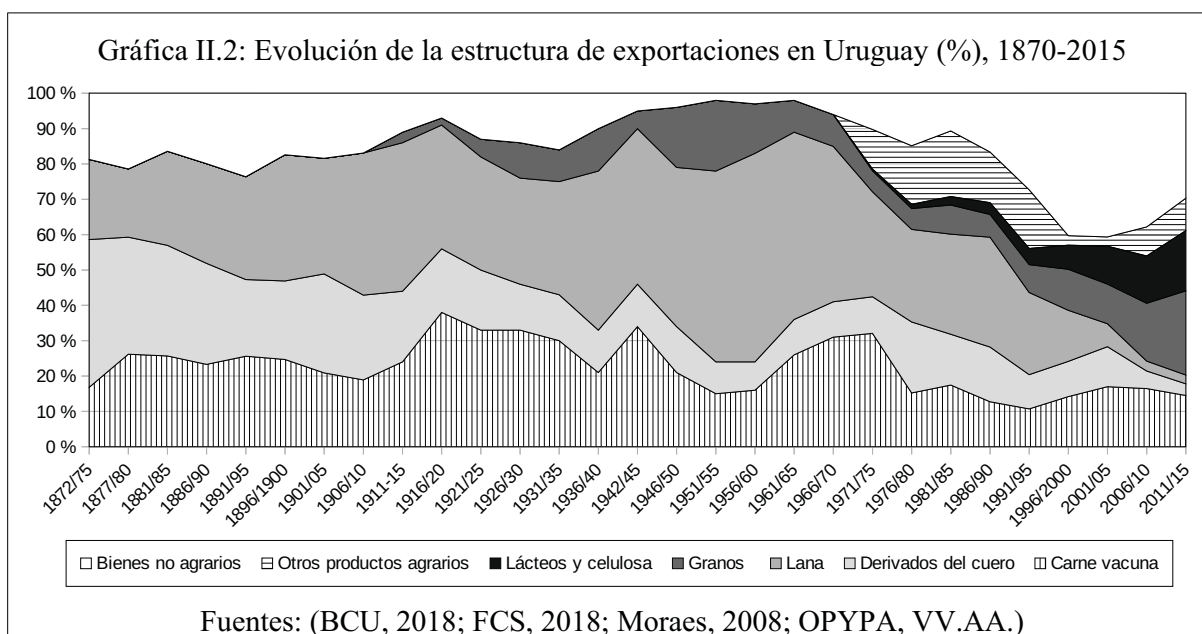
La evolución del uso del suelo agropecuario, con base en los censos agropecuarios entre 1937 y 2011 (Gráfica II.1), arroja que el uso predominante ha sido el pastoreo con un porcentaje que ha oscilado entre un mínimo de 74 % (2011) y un máximo de 86 % (1970), lo que da cuenta de la centralidad de la actividad ganadera (vacuna y ovina) en la economía del Uruguay. Por su parte, el uso agrícola, sea con cultivos extensivos (cereales y oleaginosos) o intensivos (horti-fruticultura), ha ocupado entre un mínimo de 6 % (1980) y un máximo de 14 % (1955 y 2011). Estos cambios resultan, en la década del cincuenta, de la expansión del cultivo de trigo dinamizado por los precios subsidiados durante la ISI uruguaya y, en la última década, de la expansión del cultivo de soja impulsado por los altos precios internacionales. Finalmente, cabe destacar la expansión de los bosques entre 1990 y 2011, resultado de la expansión de la forestación con *Eucaliptus* y en menor medida *Pinus*, que pasó de ocupar un 1 % a un 6,6 % de la superficie productiva en dicho período.



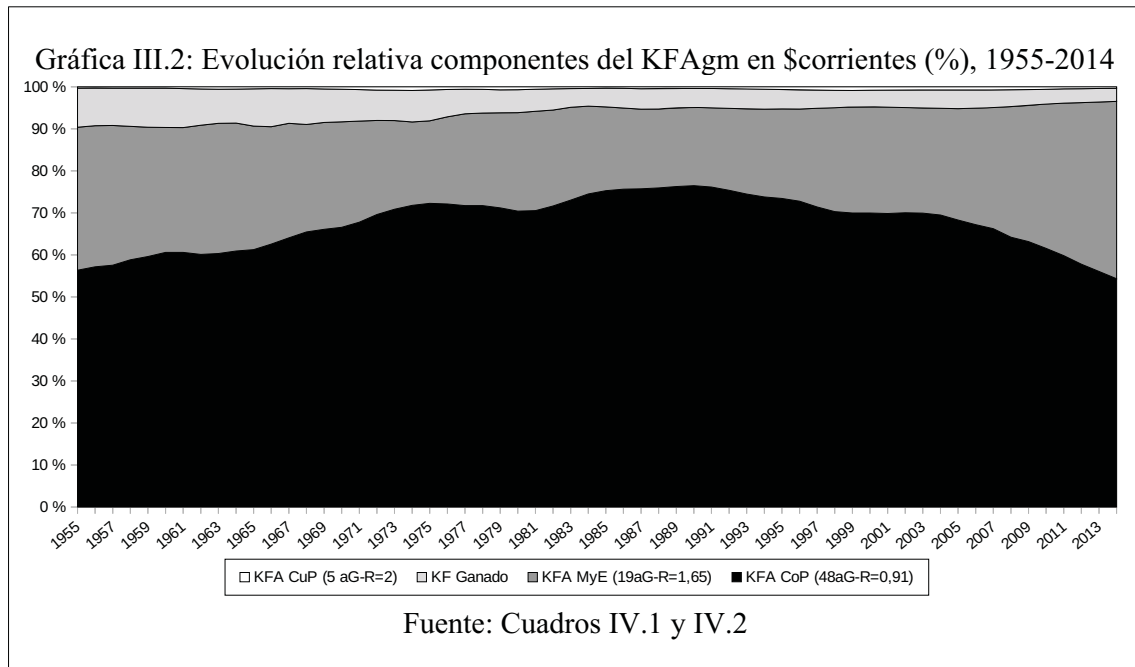
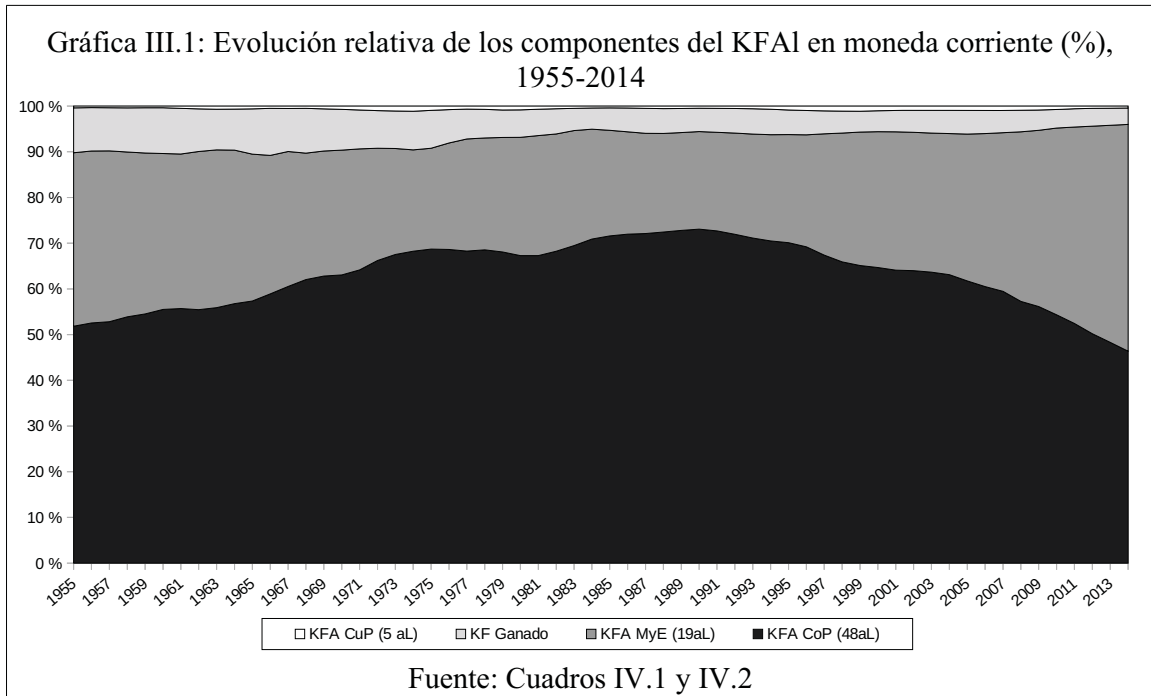
Otra forma de evidenciar la expresión económica del uso del suelo es analizar la evolución de las exportaciones agrarias desde 1870 al presente (Gráfica II.2). Se observa que, entre 1870 y 1970, los productos de la ganadería (carne, lana y cueros), representaron entre 75 % y 91 % de las exportaciones totales. La situación cambia en las últimas cinco décadas, con la reducción del peso de las mercancías ganaderas a un mínimo de 20,3 % en 2011-2015, siendo la lana el rubro que más se redujo, pasando de representar el 55 % de las exportaciones totales en el período 1951-1966, a un magro 2 % en 2011-2015. Por el contrario, en dicho período se expanden las exportaciones

agrícolas (soja, cebada, trigo, arroz) que alcanzan un máximo de 24% en el último quinquenio (durante la ISI alcanzaron un 20 %) y de otros productos agrarios como los lácteos, la pulpa de celulosa y los cítricos que en su conjunta acumularon el 26 % de las exportaciones en 2011-2015. También crecen en las últimas décadas las exportaciones de bienes no agrarios como productos de la pesca y derivados industriales hacia el MERCOSUR, los que en el quinquenio 2001-2005 representaron el 40 % de las exportaciones totales.

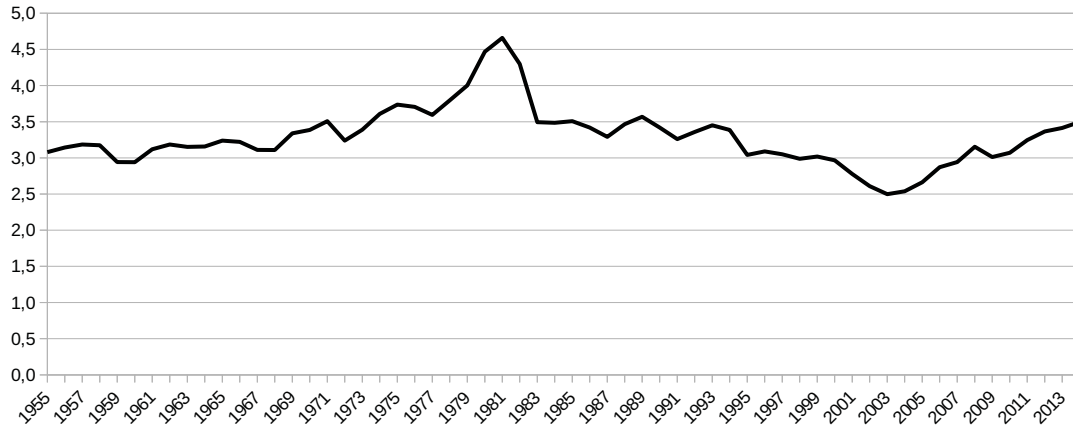
Por un lado, la evolución de la estructura de las exportaciones da cuenta de la centralidad de las mercancías agrarias, que acumulan un promedio de 84 % entre 1870 y 2015. Sin embargo, este promedio ha variado en el tiempo, desde niveles cercanos al 100 % en la década del sesenta hasta un piso de 60 % en la década del noventa. Por otro lado, su evolución en el tiempo da cuenta de una mayor diversificación de las exportaciones agrarias, que en las últimas décadas agregaron a los bienes ganaderos mercancías agrícolas (soja, arroz, cebada), derivados lácteos y pulpa de celulosa, entre otros.



III. Anexo estadístico gráficas

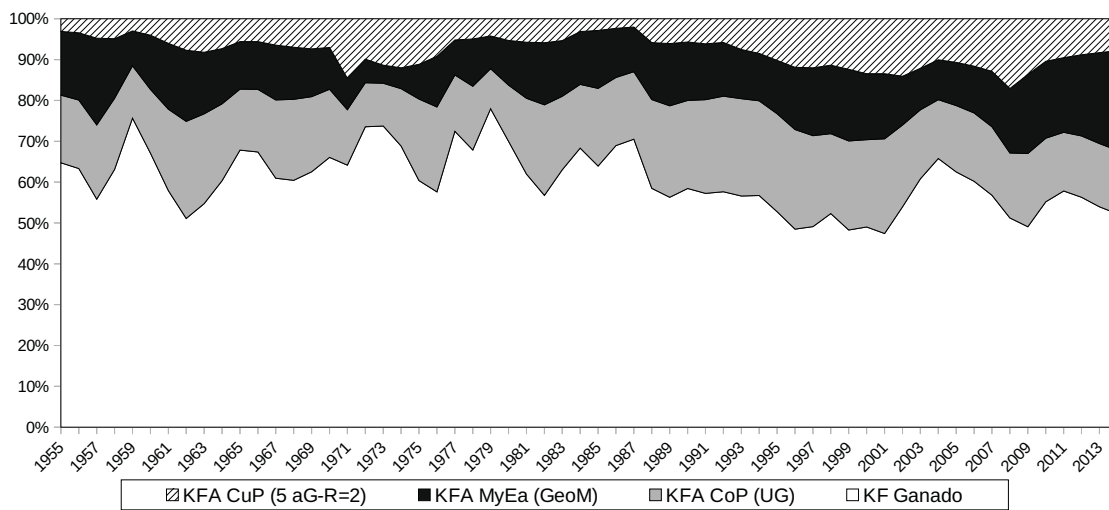


Gráfica III.3: Proxy a la velocidad de rotación del capital circulante en Uruguay, 1955-2014

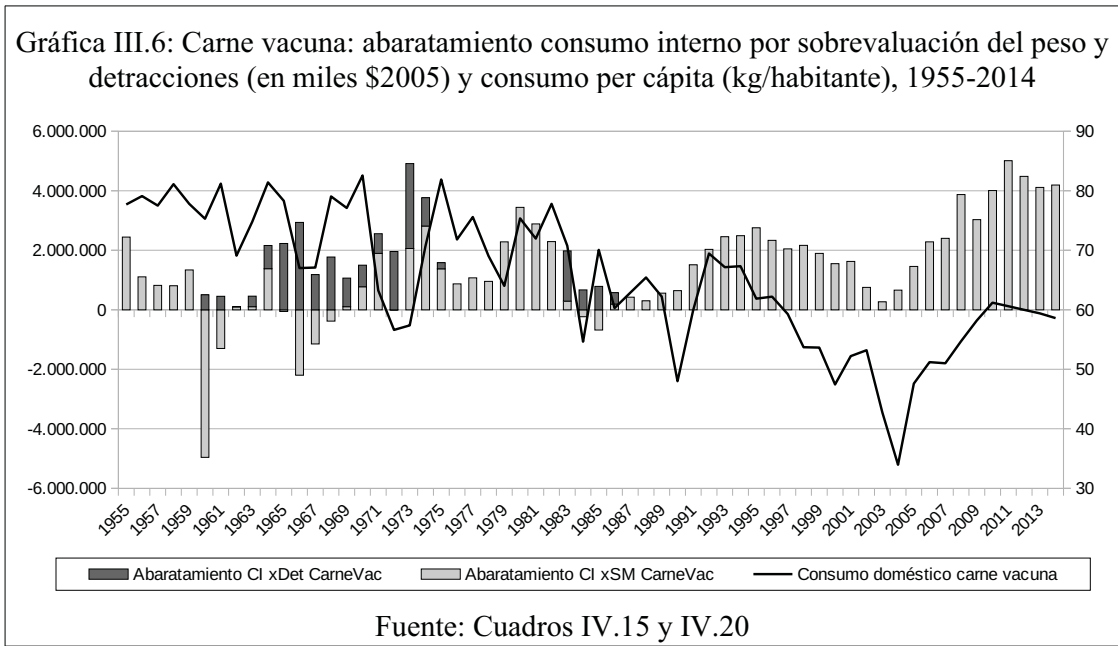
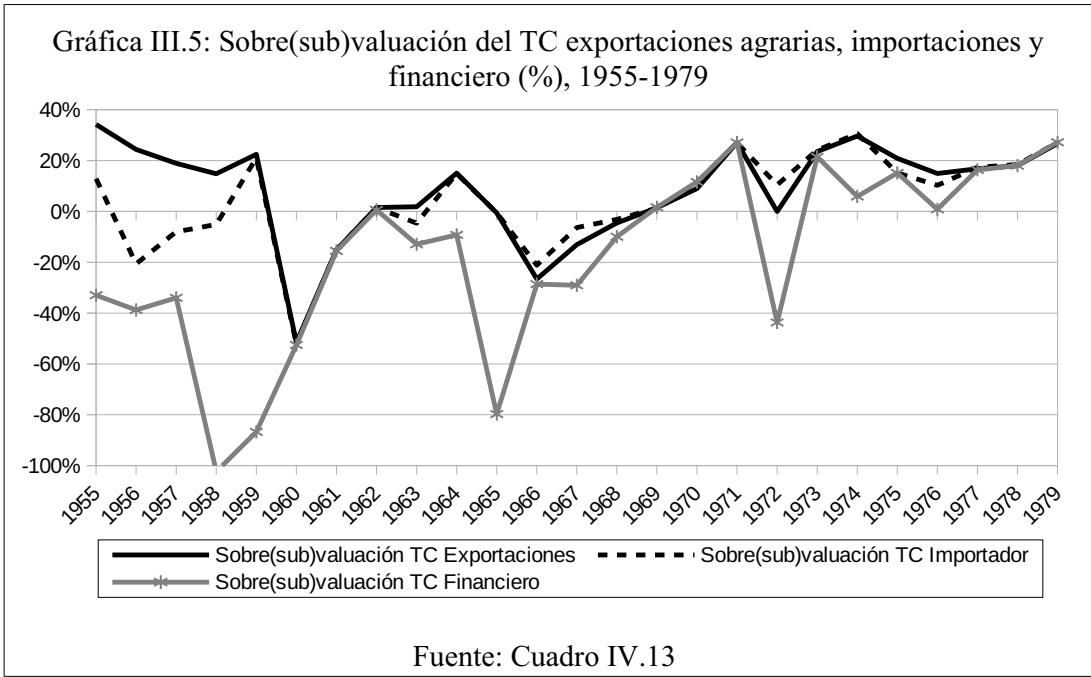


Fuente: Cuadros IV.3 y IV.5

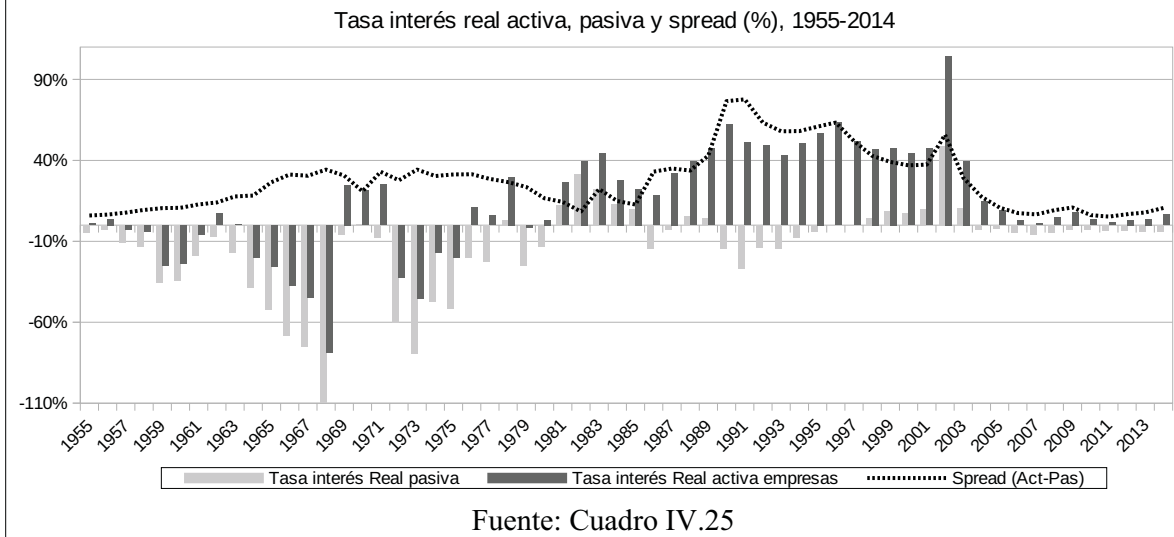
Gráfica III.4: Distribución relativa (%) del KFA agrario en Scorrientes, 1955-2014



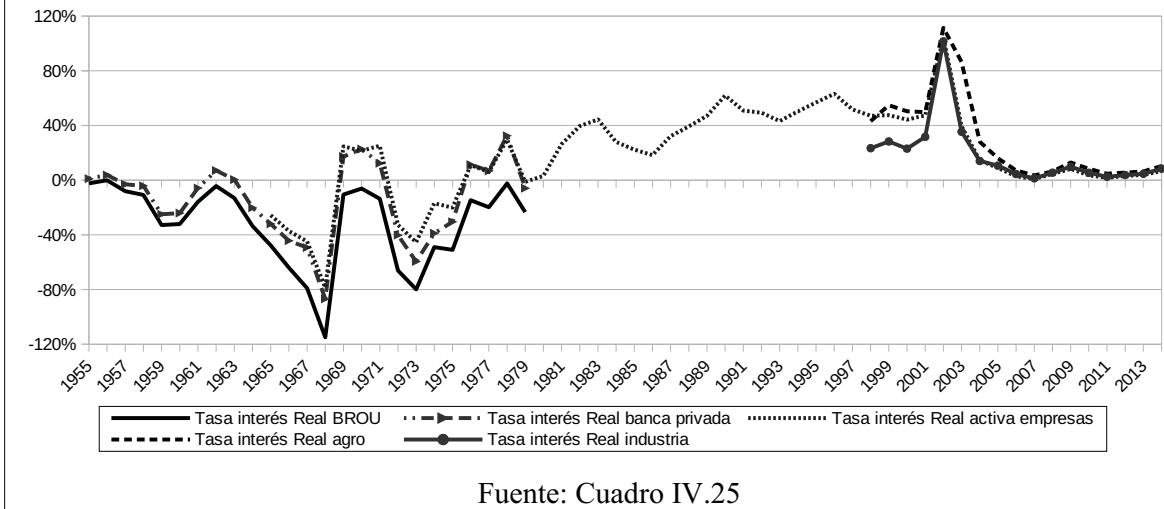
Fuente: Cuadros IV.1 y IV.2



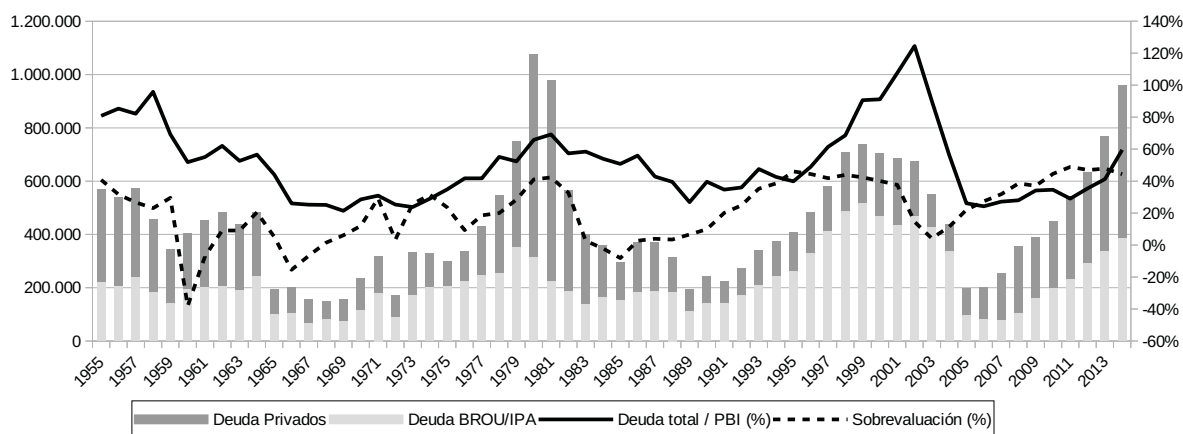
Gráfica III.7: Tasa de interés real activa, pasiva y spread de las tasas nominales (%), 1955-2014



Gráfica III.8: Tasas de interés real activa BROU (1955-79), empresas (1955-2014) y agraria (1998-2014), 1955-2014

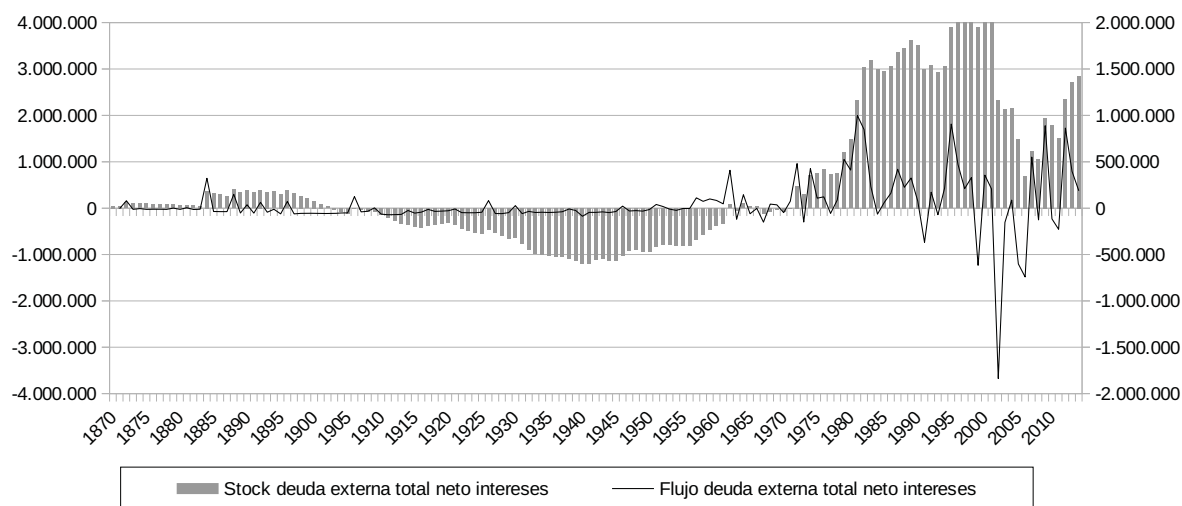


Gráfica III.9: Stock bruto deuda agropecuaria pública y privada en miles USD 1982-1984 (eje izquierdo) y total como % del PBI (eje derecho), 1955-2014

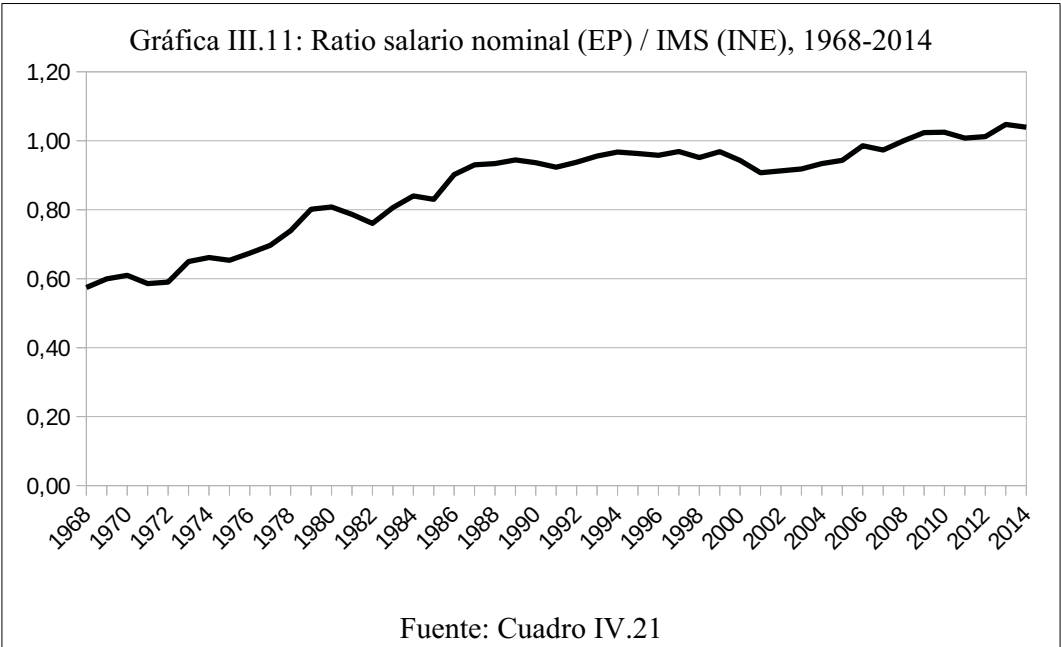


Fuente: Cuadro IV.26

Gráfica III.10: Deuda externa neta de intereses y flujo neto anual en miles USD 1982-84, 1870-2014



Fuentes: elaboración propia con base en (BCU, 2018; Donnángelo y Millán, 2006; IECON, 2018)



IV. Anexo estadístico cuadros²¹¹

Cuadro IV.1: Índice de precios implícitos (IP) Uruguay (2005=100)

	IP MyE	IP CoP	IP KF	IP Ganado	IP CuP	IP Forestal	IPPBI	IPC (INE)	IPVAB Agrario
1950	0,0000013	0,0000014					0,0000017	0,0000011	
1951	0,0000015	0,0000014					0,0000019	0,0000013	
1952	0,0000015	0,0000017					0,0000021	0,0000015	
1953	0,0000016	0,0000016					0,0000021	0,0000016	
1954	0,0000015	0,0000016					0,0000023	0,0000018	
1955	0,0000016	0,0000019	0,0000024	0,0000018	0,0000014		0,0000025	0,0000019	0,0000043
1956	0,0000021	0,0000020	0,0000028	0,0000021	0,0000014		0,0000027	0,0000020	0,0000047
1957	0,0000041	0,0000022	0,0000038	0,0000026	0,0000019		0,0000032	0,0000023	0,0000061
1958	0,0000030	0,0000026	0,0000039	0,0000028	0,0000022		0,0000036	0,0000027	0,0000061
1959	0,0000038	0,0000037	0,0000053	0,0000059	0,0000024		0,0000050	0,0000038	0,0000111
1960	0,0000106	0,0000055	0,0000093	0,0000095	0,0000047		0,0000074	0,0000053	0,0000192
1961	0,0000111	0,0000077	0,0000119	0,0000076	0,0000041		0,0000091	0,0000065	0,0000169
1962	0,0000105	0,0000090	0,0000125	0,0000066	0,0000038		0,0000102	0,0000072	0,0000186
1963	0,0000117	0,0000102	0,0000145	0,0000083	0,0000076		0,0000120	0,0000086	0,0000203
1964	0,0000168	0,0000124	0,0000196	0,0000144	0,0000215		0,0000171	0,0000123	0,0000340
1965	0,0000275	0,0000214	0,0000340	0,0000295	0,0000493		0,0000273	0,0000189	0,0000481
1966	0,0000605	0,0000385	0,0000668	0,0000575	0,0001677		0,0000501	0,0000333	0,0000896
1967	0,0001011	0,0000764	0,0001236	0,0000802	0,0001886		0,0000890	0,0000614	0,0001395
1968	0,0001801	0,0001208	0,0002257	0,0001295	0,0008677		0,0001933	0,0001435	0,0003014
1969	0,0002260	0,0001429	0,0002556	0,0001786	0,0004399		0,0002462	0,0001744	0,0003530
1970	0,0002611	0,0001704	0,0002944	0,0002379	0,0003673		0,0002869	0,0002023	0,0003931
1971	0,0002809	0,0001833	0,0003584	0,0003256	0,0008497		0,0003442	0,0002483	0,0004913
1972	0,0005235	0,0003197	0,0006163	0,0007855	0,0010612		0,0006015	0,0004332	0,0012188
1973	0,0009820	0,0007237	0,0013782	0,0016472	0,0025220		0,0012357	0,0008635	0,0027180
1974	0,0015926	0,0015312	0,0025272	0,0021760	0,0035100		0,0021267	0,0015017	0,0042124
1975	0,0033643	0,0027635	0,0042210	0,0024913	0,0050376		0,0036085	0,0027529	0,0053501
1976	0,0050401	0,0038617	0,0058900	0,0031863	0,0060279		0,0053707	0,0041817	0,0074234
1977	0,0074032	0,0055770	0,0085292	0,0090645	0,0077012		0,0083649	0,0066195	0,0130896
1978	0,0108918	0,0078707	0,0121633	0,0107483	0,0078363		0,0123422	0,0095577	0,0183832
1979	0,0155268	0,0131353	0,0192562	0,0290541	0,0133603		0,0216585	0,0157737	0,0360329
1980	0,0220416	0,0218021	0,0299892	0,0306972	0,0195477		0,0326937	0,0261873	0,0482064
1981	0,0259038	0,0289911	0,0385028	0,0264205	0,0227833		0,0426102	0,0352327	0,0512025
1982	0,0315959	0,0328976	0,0456436	0,0245959	0,0258308		0,0494242	0,0418691	0,0547356
1983	0,0588352	0,0480250	0,0712382	0,0539641	0,0492324		0,0754664	0,0623676	0,0889853
1984	0,1260556	0,0764086	0,1139020	0,1240551	0,0676490		0,1178856	0,0961516	0,1722290
1985	0,2389015	0,1504334	0,2212814	0,1820899	0,1123749		0,2051636	0,1644179	0,2511081
1986	0,4324726	0,2458886	0,3746779	0,3812935	0,1793192		0,3506273	0,2911421	0,4458880

211 El procedimiento metodológico para obtener las series originales y el detalle del origen específico de cada fuente se presenta en el CAPÍTULO 5.

	IP MyE	IP CoP	IP KF	IP Ganado	IP CuP	IP Forestal	IPPBI	IPC (INE)	IPVAB Agrario
1987	0,7091561	0,4220327	0,6320860	0,6780484	0,2302497		0,6061436	0,4783459	0,8623242
1988	1,5591761	0,8060149	1,0950758	0,9296035	1,0378504		1,0587309	0,7721963	1,3317011
1989	2,8142378	1,4182858	1,9508240	1,5117922	1,8962871	4,3545258	1,8642077	1,3855229	2,0553112
1990	5,6528097	3,0487224	4,0991817	3,3888823	4,0679951	8,5314345	3,8558652	2,9165193	3,7443368
1991	10,2541220	6,0409933	7,7795752	5,9213490	7,3022175	14,2915504	7,7428922	5,9708471	6,8461782
1992	16,1268403	9,2412708	12,0339943	9,1029278	10,1107731	20,2581001	12,3594851	10,1260317	11,1044353
1993	20,0879731	13,5536487	16,5825661	11,3616590	16,5354346	22,2070894	18,2737371	15,6179532	15,0425249
1994	25,6280198	19,8526592	22,9173090	15,5647853	21,3327093	26,4362141	25,3926701	22,6166517	21,5573931
1995	34,6884596	27,8690107	31,1773432	21,0549984	26,8339078	36,0306242	35,8159364	32,3404856	31,0202714
1996	42,6773902	36,0412333	38,9891883	24,1801570	34,0097842	43,8415346	45,2827108	41,6420342	35,1733985
1997	49,8332245	43,4678723	45,8943244	31,0377136	39,3435352	49,7982930	54,0135276	50,0894485	43,9758231
1998	55,1495345	48,9714507	51,0619787	40,1037390	41,4914954	56,1263303	60,7025118	55,6096425	51,6554287
1999	56,8233248	53,0882676	53,7453558	35,5950374	39,5308875	60,5958803	63,3285608	58,8343577	47,1539410
2000	59,7681760	55,0144673	56,2752124	37,6709948	47,7016837	61,6737019	65,5699539	61,6214958	51,1287193
2001	62,7815683	56,4312963	58,1679299	35,4142809	47,4667506	65,5983296	68,7347654	64,3559137	52,3381669
2002	75,3411612	66,2993609	69,3071267	52,3408619	73,7530175	83,4932558	77,4065335	72,6338542	71,2243424
2003	99,8221762	76,6360259	84,4423882	84,7021677	99,1992365	107,0857329	90,2108398	87,3963720	98,1397961
2004	109,0233822	86,0080784	95,0999345	114,7945993	106,1290711	127,2841949	99,3266957	95,5288928	120,0317646
2005	100,0000000	100,0000000	100,0000000	100,0000000	100,0000000	100,0000000	100,0000000	100,0000000	100,0000000
2006	104,6001307	109,1579106	107,3003640	100,7405780	106,8239967	100,9934683	106,5333346	106,4006643	107,1182218
2007	108,6784512	121,6384694	116,6041109	106,0466935	124,1226291	113,8132153	116,5660832	114,9958044	133,1655467
2008	108,2410183	137,4176917	125,1765779	108,8699947	189,5497306	106,2844205	125,9188053	123,9104153	163,4991609
2009	114,7722519	151,8583683	136,1748444	98,1994110	157,9438934	118,9301065	135,6744177	132,7967595	151,6950638
2010	107,4823276	161,8157530	135,0434608	125,1910435	146,7222067	93,7785399	142,3319957	141,6647263	159,4811961
2011	107,9460158	182,0591347	145,0790654	157,5094309	173,0740291	119,1314359	155,1556467	153,0635831	198,1609014
2012	115,4786786	205,6092240	159,9193615	163,2602104	184,6342795	141,9598289	168,4331713	165,5477653	206,0777726
2013	115,5633137	226,9403451	171,9137551	160,7556025	192,1725296	145,3950678	182,1667571	179,7515244	214,3069597
2014	125,7044556	251,5207575	186,0461794	169,7856012	207,3462977	165,0193186	199,2398744	195,8128514	212,8943680

Nota: MyE: maquinaria y equipos, CoP: construcciones productivas, KF: capital fijo, CuP: cultivos y plantaciones.
Fuente: elaboración propia salvo IPC (INE, 2018).

Cuadro IV.2 Componentes del capital fijo adelantado en miles \$2005

	MyE (19a, R=1,65)	MyE (19aL)	MyE (19a, R=2)	MyE (25/20/15a, R=2)	CoP (48a, R=0,91)	CoP (48aL)	CoP (48a, R=2)	CoP (50/40a, R=2)	CuP (5a, R=2)	CuP (5aL)	KFA Ganado
1950	55.722.242	57.412.337	66.726.063	68.294.623	127.339.779	110.868.869	96.358.109	114.020.025			
1951	71.290.757	73.751.617	77.114.158	78.836.248	133.922.805	116.620.539	101.530.537	117.568.765			
1952	80.065.815	83.104.094	88.640.179	90.530.392	139.839.068	121.713.776	106.020.391	119.644.074			
1953	82.481.979	86.156.073	89.601.608	91.716.851	146.476.597	127.339.924	111.047.659	121.619.179			
1954	91.877.082	96.359.555	99.888.231	102.252.879	153.666.707	133.523.628	116.584.711	125.195.543			
1955	96.330.248	101.286.539	105.718.831	108.344.144	158.621.554	137.321.801	119.826.037	129.602.967	901.211	991.590	26.273.413
1956	97.125.378	102.471.179	106.455.712	109.313.566	164.477.017	142.186.712	123.957.541	134.939.299	856.162	930.333	25.850.042
1957	98.545.397	104.246.057	107.993.444	111.076.664	169.678.242	146.363.020	127.406.600	139.261.667	942.765	1.013.677	26.315.782
1958	93.711.933	99.867.600	102.060.269	105.331.006	172.658.745	148.298.739	128.625.783	140.557.608	972.793	1.041.910	26.781.521
1959	90.365.507	96.767.751	97.965.664	101.395.725	174.130.103	148.877.932	128.462.762	140.099.729	916.725	996.534	27.247.260
1960	88.111.331	94.316.965	95.457.168	99.005.901	178.646.713	152.563.498	131.396.882	143.584.053	907.184	998.519	27.713.000
1961	90.185.079	95.476.892	98.165.170	101.823.698	182.866.269	155.881.996	134.036.243	146.064.464	1.261.851	1.384.501	28.178.739
1962	95.136.728	99.033.505	104.445.236	108.205.734	184.563.610	157.069.563	134.462.696	146.467.821	1.538.345	1.698.219	26.723.884
1963	96.814.861	98.832.645	106.401.145	110.288.092	186.920.230	158.191.298	135.092.825	146.489.463	1.716.355	1.945.627	25.461.286
1964	95.477.191	95.418.447	104.426.614	108.444.547	189.529.935	159.325.935	135.839.391	146.090.497	1.633.823	1.884.123	25.438.483
1965	93.154.401	91.080.865	101.278.772	105.389.356	192.653.990	160.955.035	137.104.128	146.176.840	1.503.928	1.713.767	28.102.925
1966	88.695.962	85.108.379	95.819.270	99.952.172	197.439.959	164.167.240	139.991.113	148.120.422	1.293.879	1.414.556	28.849.362
1967	86.579.704	82.373.442	94.147.711	98.241.882	202.256.267	167.325.856	142.930.241	150.220.459	1.371.363	1.453.127	26.222.582
1968	82.117.443	77.464.533	89.557.766	93.532.023	208.862.252	172.290.078	147.670.994	152.735.649	1.292.789	1.348.356	27.417.424
1969	83.260.477	77.748.463	91.524.547	95.422.736	214.985.014	176.943.222	152.113.500	155.487.695	1.588.715	1.708.196	26.215.052
1970	84.523.820	80.018.941	94.330.494	98.138.967	224.334.725	184.882.384	159.654.128	163.427.321	1.889.676	2.074.903	26.170.153
1971	85.966.109	83.078.058	94.628.739	98.310.838	242.311.174	201.440.453	175.749.425	171.766.320	2.341.602	2.626.045	26.776.512
1972	82.761.674	79.673.161	89.209.391	92.736.897	257.210.980	214.930.339	188.690.394	178.771.265	2.841.215	3.227.945	26.673.963
1973	79.827.065	77.046.017	84.610.221	88.119.743	267.827.341	224.158.532	197.195.391	182.528.623	3.067.868	3.514.090	27.243.313
1974	76.942.406	75.678.183	80.550.307	83.882.478	278.161.412	233.184.324	205.292.953	187.059.173	3.330.011	3.809.090	28.946.595
1975	79.778.075	79.324.123	82.477.797	85.696.982	293.607.435	247.069.045	218.172.062	197.931.592	2.973.104	3.370.633	29.813.630
1976	89.604.431	89.601.305	92.096.394	94.955.397	311.594.120	263.947.200	233.763.155	212.294.103	2.634.277	2.926.199	28.135.841
1977	100.786.317	101.216.262	103.544.291	105.691.683	330.654.827	281.916.419	250.229.938	228.096.698	2.521.587	2.702.631	26.971.667
1978	109.998.385	110.102.602	112.880.813	113.943.751	358.194.156	308.367.136	274.853.756	252.986.000	2.990.860	3.164.575	28.177.513
1979	122.817.002	123.094.588	126.623.437	126.111.294	385.904.882	334.579.743	299.105.370	277.736.918	3.800.396	4.104.714	29.591.412
1980	136.010.115	136.823.144	141.179.850	138.706.005	408.689.104	355.556.307	317.899.559	297.687.365	3.916.358	4.363.615	31.666.811
1981	144.769.790	147.065.077	151.078.078	146.280.038	432.204.785	376.762.987	336.751.558	318.900.992	3.377.616	3.859.462	32.283.882
1982	145.076.418	149.359.785	151.373.002	144.109.017	455.487.497	397.452.915	354.969.374	339.856.663	2.985.790	3.359.547	32.099.425
1983	140.993.655	146.663.353	146.436.148	136.866.889	465.872.440	404.955.413	360.024.437	346.037.130	2.639.763	2.796.879	28.286.096
1984	132.960.099	139.184.318	137.204.033	125.673.728	474.323.450	410.791.750	363.212.389	349.862.677	2.348.410	2.372.771	26.843.271
1985	125.585.425	131.705.597	129.518.473	116.361.326	474.094.090	408.019.686	357.951.792	345.095.757	2.110.186	2.120.816	27.954.760
1986	120.766.344	126.040.622	125.244.908	110.782.561	473.539.650	405.341.286	352.784.817	339.982.540	2.202.508	2.265.408	29.404.372
1987	118.054.459	122.348.902	124.247.806	108.605.953	471.879.610	402.061.246	347.144.205	336.162.050	2.630.688	2.784.249	30.413.753
1988	117.121.520	119.874.095	123.768.012	107.106.092	473.949.249	402.354.532	345.361.615	333.854.311	2.770.275	3.013.626	30.194.905
1989	116.492.789	118.269.345	121.262.827	103.586.209	476.214.146	402.434.815	343.740.731	330.229.068	2.557.526	2.856.386	29.124.146
1990	116.251.576	117.122.661	119.637.774	101.014.471	476.669.388	400.941.754	340.660.612	325.432.052	2.265.402	2.531.481	28.056.051

	MyE (19a, R=1,65)	MyE (19aL)	MyE (19a, R=2)	MyE (25/20/15a, R=2)	CoP (48a, R=0,91)	CoP (48aL)	CoP (48a, R=2)	CoP (50/40a, R=2)	CuP (5a, R=2)	CuP (5aL)	KFA Ganado
1991	118.314.215	118.232.282	121.617.959	99.768.036	476.920.519	398.000.701	336.839.986	319.780.235	2.480.319	2.692.401	28.607.303
1992	123.924.559	121.767.433	127.697.101	102.658.453	478.224.644	395.950.477	334.126.348	315.377.409	2.682.762	2.863.554	29.604.979
1993	130.543.491	126.071.261	135.450.437	107.682.826	479.587.533	394.373.740	331.959.657	312.212.415	2.843.884	3.091.850	30.866.128
1994	136.906.196	130.454.451	143.534.934	112.437.397	482.892.466	395.505.634	332.417.696	312.540.215	3.412.982	3.795.641	31.220.701
1995	141.374.063	134.117.441	150.210.389	115.644.055	487.298.201	397.842.111	334.179.218	314.477.704	4.256.837	4.770.090	30.571.693
1996	147.227.128	140.686.151	159.792.181	124.580.238	488.577.033	397.263.424	333.118.449	313.376.139	4.883.142	5.517.925	30.573.471
1997	162.921.183	157.826.169	172.529.169	137.761.298	495.067.361	400.833.391	336.591.353	314.386.546	5.378.616	6.141.332	29.976.457
1998	176.862.700	173.359.195	185.134.110	150.864.869	502.470.928	405.273.158	341.052.583	315.722.527	5.884.776	6.709.806	29.544.374
1999	182.225.970	181.803.080	188.661.356	155.843.587	505.453.354	405.769.792	341.489.149	313.940.828	6.124.627	6.917.880	28.503.080
2000	184.276.830	187.719.146	188.553.150	157.006.774	510.668.710	408.992.375	344.505.567	315.237.061	5.770.039	6.460.275	28.966.594
2001	185.817.615	192.625.206	187.687.629	156.639.617	512.131.642	408.168.882	343.689.791	312.426.021	5.570.599	6.161.004	29.579.855
2002	182.571.417	191.201.407	181.661.739	149.849.708	510.268.511	404.265.252	339.790.414	306.891.722	5.346.481	5.790.689	30.479.499
2003	179.667.664	188.896.043	175.933.401	142.975.969	502.872.121	395.056.598	330.710.699	296.761.363	5.167.693	5.518.568	31.073.874
2004	184.143.175	192.704.591	177.501.940	143.219.869	504.248.449	394.128.225	330.171.074	295.193.737	5.261.297	5.624.073	31.832.862
2005	193.431.848	200.785.874	184.024.273	148.529.740	497.951.215	385.431.097	322.229.348	286.446.215	5.502.734	5.927.188	32.223.168
2006	206.415.681	213.104.213	194.367.821	157.497.980	500.378.946	385.256.421	322.942.376	286.299.583	5.706.139	6.205.454	32.029.619
2007	221.163.198	226.835.663	206.519.655	168.094.568	507.424.165	388.625.841	327.758.763	289.846.443	5.765.150	6.329.671	31.644.830
2008	247.567.965	252.007.632	230.421.630	189.888.671	511.876.913	388.829.262	329.632.190	290.282.800	5.681.434	6.253.109	31.847.584
2009	265.366.916	268.972.337	246.239.769	203.143.331	517.762.972	391.552.653	333.751.644	292.847.818	5.125.329	5.597.050	31.300.659
2010	292.252.392	295.697.340	273.414.573	227.477.012	522.948.980	393.511.523	337.182.973	294.691.313	4.605.939	4.953.352	29.852.114
2011	321.713.592	325.463.445	302.917.454	253.650.812	530.530.950	396.937.725	342.389.188	297.906.091	4.153.679	4.360.813	30.199.169
2012	360.104.809	365.045.908	340.419.293	287.208.149	541.435.322	403.514.878	350.815.263	304.066.795	3.950.803	4.083.277	31.297.905
2013	398.575.857	405.110.121	374.911.154	317.486.161	554.313.166	411.821.482	361.034.326	311.751.553	3.730.833	3.853.749	31.847.747
2014	439.161.295	447.774.589	411.017.346	349.916.392	565.305.515	418.305.940	369.361.279	318.777.052	3.604.091	3.775.159	32.289.272

Nota: KFA: capital fijo adelantado, MyE: maquinaria y equipos, CoP: construcciones productivas, CuP: cultivos y plantaciones, a: años, R: patrón retiros depreciación geométrica, L: depreciación lineal.

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.3: Capital fijo adelantado total (KFA), capital circulante adelantado (KCA) y stock residencial (miles \$2005)

	KFAI (1)	KFAg (2)	KFAgm (3)	KFAgd (4)	KCA en Insumos y FT	KCA Forestal (+1989)	KCA Ganado	KCA Total	Stock residencial
1950	168.281.206	152.080.351	183.062.021	182.314.648					266.764.897
1951	190.372.156	172.821.294	205.213.562	196.405.013					273.655.503
1952	204.817.870	186.086.206	219.904.882	210.174.466					280.546.109
1953	213.495.998	193.529.638	228.958.576	213.336.031					287.436.715
1954	229.883.183	208.461.793	245.543.790	227.448.422					294.327.322
1955	265.873.342	243.330.910	282.126.427	265.121.735	55.737.718		22.629.411	78.367.128	301.217.928
1956	271.438.266	247.789.123	288.308.600	270.959.070	56.371.378		22.229.904	78.601.282	308.108.534
1957	277.938.535	253.210.544	295.482.186	277.596.878	56.449.244		22.871.688	79.320.932	314.999.140
1958	275.989.771	250.092.031	294.124.992	273.642.927	55.720.154		23.513.473	79.233.627	321.889.746
1959	273.889.477	246.992.255	292.659.596	269.659.439	55.964.976		24.155.257	80.120.234	328.780.353
1960	275.591.981	248.128.396	295.378.227	271.210.138	56.727.363		24.797.042	81.524.405	335.670.959
1961	280.922.128	253.661.912	302.491.937	277.328.752	57.389.576		25.438.826	82.828.402	342.069.379
1962	284.525.171	257.861.653	307.962.567	282.935.784	59.115.591		24.772.536	83.888.127	348.467.799
1963	284.430.856	259.085.327	310.912.732	283.955.195	61.714.742		24.176.156	85.890.898	354.866.219
1964	282.066.988	258.388.887	312.079.431	281.607.349	62.222.567		24.030.612	86.253.179	361.373.945
1965	281.852.592	259.865.381	315.415.243	281.173.049	58.968.006		24.848.905	83.816.911	367.881.672
1966	279.539.536	258.830.316	316.279.162	278.215.834	58.712.673		25.287.190	83.999.863	374.389.398
1967	277.375.007	257.103.890	316.429.917	276.056.286	62.841.577		24.280.371	87.121.947	380.897.124
1968	278.520.391	258.498.651	319.689.909	274.977.885	61.280.632		24.585.256	85.865.888	387.404.851
1969	282.614.933	263.177.744	326.049.258	278.714.198	62.684.210		24.256.050	86.940.260	393.912.577
1970	293.146.381	272.237.777	336.918.374	289.626.118	63.110.520		24.275.334	87.385.854	400.420.304
1971	313.921.068	290.833.648	357.395.397	299.195.271	61.401.996		25.049.002	86.450.997	406.928.030
1972	324.505.408	300.967.246	369.487.832	301.023.340	60.804.962		25.560.872	86.365.834	413.435.756
1973	331.961.951	307.333.637	377.965.587	300.959.547	57.322.560		27.398.183	84.720.743	419.943.483
1974	341.618.193	314.511.965	387.380.424	303.218.258	53.334.341		29.065.833	82.400.174	426.451.209
1975	359.577.431	330.736.872	406.172.244	316.415.308	49.977.352		31.859.015	81.836.368	432.958.935
1976	384.610.545	354.137.704	431.968.669	338.019.619	56.091.690		28.624.552	84.716.242	438.316.874
1977	412.806.979	380.509.508	460.934.397	363.281.634	57.860.072		27.969.807	85.829.879	443.674.812
1978	449.811.826	416.020.515	499.360.914	398.098.124	57.467.509		27.127.645	84.595.153	449.032.751
1979	491.370.457	455.314.179	542.113.692	437.240.020	53.331.585		28.947.203	82.278.788	454.390.689
1980	528.409.877	489.492.843	580.282.389	471.976.539	47.264.155		32.195.601	79.459.756	459.748.628
1981	559.971.408	517.182.846	612.636.073	500.842.529	47.726.796		31.762.055	79.488.852	465.106.566
1982	582.271.673	535.131.007	635.649.130	519.050.895	48.751.716		32.185.045	80.936.762	470.464.505
1983	582.701.741	531.943.950	637.791.954	513.829.878	57.484.226		28.778.398	86.262.624	475.822.443
1984	579.192.110	525.364.169	636.475.229	504.728.086	64.104.277		27.313.467	91.417.744	481.180.382
1985	569.800.859	513.602.163	629.744.461	491.522.029	67.240.164		29.141.620	96.381.784	486.538.320
1986	563.051.688	505.158.040	625.912.873	482.371.980	74.523.484		28.537.961	103.061.445	492.711.990
1987	557.608.149	498.243.105	622.978.510	477.812.444	79.048.214		30.257.029	109.305.243	498.885.660
1988	555.437.157	495.448.315	624.035.950	473.925.583	79.118.780		31.327.433	110.446.212	505.059.330
1989	552.684.693	491.915.192	624.388.607	465.496.949	82.650.935	412.041	30.396.641	113.459.617	511.233.000

	KFAI (1)	KFAg (2)	KFAgm (3)	KFAgd (4)	KCA en Insumos y FT	KCA Forestal (+1989)	KCA Ganado	KCA Total	Stock residencial
1990	548.651.947	487.233.641	623.242.417	456.767.976	86.551.737	517.370	28.787.032	115.856.139	517.406.670
1991	547.532.688	486.241.824	626.322.357	450.635.893	90.411.921	668.747	30.110.879	121.191.547	523.580.340
1992	550.186.443	490.338.648	634.436.944	450.323.603	93.656.409	888.715	30.902.144	125.447.268	529.754.010
1993	554.402.979	496.213.160	643.841.036	453.605.253	94.715.087	1.237.037	31.290.805	127.242.929	535.927.680
1994	560.976.427	503.957.575	654.432.345	459.611.295	100.766.752	1.713.177	31.691.761	134.171.690	542.101.350
1995	567.301.335	510.381.810	663.500.794	464.950.289	115.798.563	1.454.403	31.259.892	148.512.858	548.275.020
1996	574.040.971	515.802.190	671.260.774	473.412.990	121.321.621	2.194.413	31.830.810	155.346.844	554.448.690
1997	594.777.350	534.867.609	693.343.618	487.502.918	127.708.260	3.145.653	31.249.592	162.103.505	563.086.163
1998	614.886.533	553.344.434	714.762.779	502.016.547	134.113.837	4.358.485	30.076.860	168.549.182	571.723.636
1999	622.993.832	558.342.826	722.307.031	504.412.123	134.413.307	5.766.434	29.785.508	169.965.249	580.361.110
2000	632.138.389	563.519.031	729.682.173	506.980.469	134.941.651	7.130.138	29.135.191	171.206.980	588.998.583
2001	636.534.948	564.657.860	733.099.711	504.216.091	135.722.713	8.397.573	30.238.146	174.358.431	588.998.583
2002	631.736.847	558.187.812	728.665.908	492.567.411	135.713.419	9.521.134	31.782.853	177.017.405	588.998.583
2003	620.545.083	546.619.930	718.781.353	475.978.899	143.068.795	10.098.116	32.527.436	185.694.347	588.998.583
2004	624.289.750	551.408.408	725.485.783	475.507.766	151.132.054	10.726.321	32.844.947	194.703.321	600.875.109
2005	624.367.327	553.387.099	729.108.966	472.701.857	155.551.138	10.987.492	32.668.051	199.206.681	612.751.635
2006	636.595.708	567.093.816	744.530.386	481.533.321	160.471.105	11.311.976	31.850.975	203.634.056	624.628.160
2007	653.436.005	586.331.940	765.997.342	495.350.991	164.341.182	11.407.090	31.291.832	207.040.103	636.504.686
2008	678.937.587	614.729.173	796.973.895	517.700.489	172.592.736	11.115.933	31.880.735	215.589.404	648.381.212
2009	697.422.698	635.544.548	819.555.876	532.417.137	174.912.985	11.559.410	31.818.420	218.290.815	660.257.738
2010	724.014.331	663.893.418	849.659.425	556.626.378	179.259.516	11.945.217	30.196.300	221.401.034	672.134.263
2011	756.961.152	698.455.627	886.597.389	585.909.751	183.299.307	12.624.049	30.255.128	226.178.484	684.010.789
2012	803.941.969	746.168.780	936.788.839	626.523.652	181.719.127	13.619.700	31.139.727	226.478.553	696.314.578
2013	852.633.099	795.188.762	988.467.603	664.816.294	183.554.860	14.332.334	30.917.065	228.804.259	708.618.367
2014	902.144.960	844.415.936	1.040.360.172	704.586.806	180.700.977	15.112.043	31.839.532	227.652.552	721.364.790

Nota: l: depreciación lineal, g: depreciación geométrica, gm: depreciación geométrica modificada, gd: depreciación geométrica con vidas útiles decrecientes, FT: fuerza de trabajo.
Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.4: Capital total adelantado (cuatro estimaciones) en miles \$corrientes

	KFAI	KFAg	KFAgm	KFAgd	KCA Total	KTAI	KTAg	KTAgm	KTAgd
1955	4,7	4,3	5,0	4,6	1,9	6,6	6,2	6,9	6,6
1956	5,6	5,1	5,9	5,6	2,2	7,7	7,3	8,1	7,7
1957	8,3	7,6	8,5	8,4	2,6	10,8	10,1	11,1	10,9
1958	7,7	7,0	8,1	7,6	2,9	10,5	9,8	11,0	10,5
1959	11	10	12	11	4	15	14	16	15
1960	21	19	22	21	6	27	25	28	27
1961	25	23	26	25	8	32	30	34	32
1962	26	24	28	26	9	35	32	37	35
1963	30	27	33	30	10	40	38	43	40
1964	40	37	43	40	15	54	52	58	55
1965	68	64	76	69	23	91	87	99	92
1966	132	125	147	135	42	174	167	189	177
1967	234	220	265	237	78	312	297	343	315
1968	386	364	438	391	166	552	530	604	557
1969	480	457	546	489	214	694	671	761	703
1970	597	565	675	607	251	848	816	926	858
1971	713	671	793	699	298	1.010	969	1.091	996
1972	1.362	1.291	1.510	1.311	519	1.882	1.810	2.029	1.831
1973	2.970	2.791	3.302	2.766	1.047	4.017	3.838	4.349	3.813
1974	5.581	5.157	6.273	4.988	1.752	7.333	6.909	8.025	6.741
1975	10.478	9.675	11.759	9.314	2.953	13.431	12.628	14.712	12.268
1976	15.881	14.698	17.704	14.139	4.550	20.431	19.248	22.254	18.689
1977	26.136	24.323	28.809	23.452	7.180	33.316	31.503	35.988	30.632
1978	39.728	37.065	43.624	35.774	10.441	50.169	47.506	54.065	46.214
1979	73.010	68.267	79.668	65.972	17.820	90.831	86.087	97.489	83.792
1980	118.603	110.126	129.920	106.314	25.978	144.581	136.104	155.898	132.292
1981	156.481	144.176	171.849	139.393	33.870	190.351	178.047	205.720	173.263
1982	186.279	170.853	203.921	165.576	40.002	226.282	210.856	243.924	205.578
1983	297.446	272.455	323.289	263.310	65.099	362.546	337.554	388.388	328.409
1984	525.688	481.471	566.370	462.086	107.768	633.457	589.240	674.138	569.854
1985	983.858	893.906	1.068.623	852.530	197.740	1.181.599	1.091.647	1.266.364	1.050.270
1986	1.662.096	1.509.943	1.806.866	1.435.287	361.362	2.023.458	1.871.305	2.168.227	1.796.648
1987	2.782.266	2.519.690	3.046.114	2.406.337	662.547	3.444.813	3.182.237	3.708.661	3.068.884
1988	5.431.776	4.926.962	5.963.397	4.678.053	1.169.328	6.601.104	6.096.290	7.132.725	5.847.381
1989	9.539.684	8.651.571	10.530.422	8.096.715	2.115.123	11.654.807	10.766.694	12.645.545	10.211.838
1990	19.897.360	17.999.491	22.146.020	16.673.889	4.467.257	24.364.617	22.466.747	26.613.277	21.141.146
1991	38.056.124	34.354.324	42.816.580	31.421.998	9.383.731	47.439.855	43.738.055	52.200.311	40.805.729
1992	59.209.997	53.826.259	67.142.773	48.664.068	15.504.636	74.714.634	69.330.895	82.647.409	64.168.704
1993	82.817.851	75.215.843	95.224.807	67.947.127	23.252.038	106.069.889	98.467.882	118.476.845	91.199.165
1994	117.639.193	106.686.382	136.559.626	96.469.305	34.069.775	151.708.967	140.756.157	170.629.400	130.539.080
1995	164.589.597	149.226.863	191.899.609	134.810.903	53.191.271	217.780.868	202.418.134	245.090.880	188.002.174
1996	211.880.503	191.337.493	247.366.684	174.557.019	70.345.262	282.225.765	261.682.755	317.711.946	244.902.281

	KFAI	KFAg	KFAgm	KFAgd	KCA Total	KTAI	KTAg	KTAgm	KTAgd
1997	264.025.032	238.339.315	307.225.464	216.149.376	87.557.821	351.582.853	325.897.136	394.783.285	303.707.197
1998	308.162.460	278.302.563	357.351.468	251.560.384	102.313.587	410.476.047	380.616.150	459.665.055	353.873.971
1999	330.973.934	296.775.174	383.820.930	267.158.901	107.636.546	438.610.480	404.411.720	491.457.476	374.795.447
2000	350.361.703	312.497.967	403.911.734	280.097.239	112.260.338	462.622.042	424.758.305	516.172.072	392.357.577
2001	363.568.557	322.628.011	417.681.931	286.667.055	119.844.858	483.413.415	442.472.869	537.526.789	406.511.913
2002	431.552.669	381.976.712	495.002.601	335.512.174	137.023.037	568.575.706	518.999.749	632.025.638	472.535.211
2003	522.593.686	463.721.512	595.659.185	401.077.641	167.516.430	690.110.116	631.237.942	763.175.614	568.594.071
2004	591.797.618	527.070.346	676.790.951	452.371.039	193.392.375	785.189.993	720.462.721	870.183.326	645.763.414
2005	624.367.327	553.387.099	729.108.966	472.701.857	199.206.681	823.574.008	752.593.779	928.315.646	671.908.538
2006	681.779.049	606.228.738	799.914.791	515.062.251	216.938.150	898.717.199	823.166.888	1.016.852.940	732.000.401
2007	758.714.237	677.811.009	896.353.254	574.020.880	241.338.539	1.000.052.776	919.149.549	1.137.691.793	815.359.419
2008	851.312.804	764.076.404	1.014.512.895	647.570.726	271.467.602	1.122.780.406	1.035.544.006	1.285.980.497	919.038.328
2009	941.306.250	848.647.505	1.128.084.105	715.116.213	296.164.792	1.237.471.042	1.144.812.297	1.424.248.897	1.011.281.005
2010	997.735.955	902.375.043	1.202.973.706	763.994.758	315.124.510	1.312.860.465	1.217.499.553	1.518.098.215	1.079.119.267
2011	1.125.127.912	1.021.411.004	1.363.940.269	866.954.405	350.928.689	1.476.056.601	1.372.339.693	1.714.868.958	1.217.883.093
2012	1.305.387.569	1.191.081.791	1.583.014.213	1.010.782.528	381.465.010	1.686.852.579	1.572.546.800	1.964.479.223	1.392.247.538
2013	1.456.879.112	1.333.835.141	1.772.462.810	1.128.282.707	416.805.298	1.873.684.411	1.750.640.440	2.189.268.108	1.545.088.006
2014	1.672.963.937	1.538.675.956	2.031.516.382	1.299.261.306	453.574.659	2.126.538.596	1.992.250.615	2.485.091.041	1.752.835.965

Nota: KFA: capital fijo adelantado, KCA: capital circulante adelantado, KTA: capital total adelantado, l: depreciación lineal, g: depreciación geométrica, gm: depreciación geométrica modificada, gd: depreciación geométrica con vidas útiles decrecientes.
Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.5: Composición del PBI de Uruguay (miles \$corrientes)

	Plusvalor	Masa salarial	Ingreso laboral no asalariados	Valor agregado nuevo	Capital fijo consumido (KFAgm)	PBI improductivo	PBI Uruguay
1955	1,5	1,9	0,6	3,9	0,2	0,5	4,6
1956	1,6	2,1	0,6	4,4	0,2	0,5	5,2
1957	1,7	2,6	0,8	5,1	0,4	0,6	6,1
1958	1,6	3,0	0,9	5,5	0,4	0,7	6,6
1959	2,8	3,7	1,1	7,6	0,5	0,8	8,9
1960	4,6	5,4	1,6	11,6	1,1	0,8	13,6
1961	5,1	7,6	2,3	15,0	1,3	0,9	17,3
1962	4,1	9,4	2,8	16,4	1,3	1,1	18,8
1963	4,7	11,4	3,4	19,5	1,5	1,3	22,4
1964	8,1	16,0	4,8	28,9	2,2	1,5	32,6
1965	14,6	24,8	7,5	46,9	3,6	2,0	52,5
1966	33	43	13	89	8	3	100
1967	44	81	24	150	14	6	170
1968	120	165	50	335	25	15	375
1969	145	235	71	451	29	26	506
1970	165	278	84	527	39	35	601
1971	167	351	106	624	51	47	722
1972	428	514	155	1.097	84	61	1.242
1973	855	1.115	337	2.307	164	90	2.561
1974	1.488	1.987	601	4.077	309	161	4.546
1975	2.865	3.306	1.000	7.172	559	435	8.166
1976	4.653	4.975	1.433	11.062	817	759	12.638
1977	8.025	7.221	2.063	17.309	1.283	1.323	19.915
1978	12.593	10.824	3.062	26.479	1.913	2.539	30.930
1979	26.994	18.114	5.064	50.173	3.367	4.085	57.625
1980	40.005	30.406	8.385	78.796	5.560	7.848	92.204
1981	46.168	43.089	11.690	100.947	7.454	14.052	122.453
1982	35.856	50.025	13.312	99.194	9.401	20.101	128.696
1983	56.000	61.070	17.799	134.868	15.287	25.262	175.417
1984	95.378	90.288	26.404	212.071	28.083	32.800	272.954
1985	147.445	185.922	49.568	382.935	52.352	50.192	485.479
1986	263.210	363.233	110.635	737.078	88.853	83.670	909.601
1987	553.456	652.714	198.622	1.404.792	148.194	156.302	1.709.288
1988	1.033.361	1.095.466	332.174	2.461.001	307.206	282.701	3.050.908
1989	1.691.389	2.057.445	605.883	4.354.716	555.982	559.286	5.469.984
1990	3.814.608	4.149.848	1.149.577	9.114.033	1.145.298	1.169.013	11.428.344
1991	7.537.964	9.000.127	2.381.720	18.919.812	2.543.185	2.467.300	23.930.297
1992	12.625.718	15.898.392	4.291.086	32.815.196	3.876.398	4.830.004	41.521.598
1993	16.327.993	26.711.242	7.236.782	50.276.017	5.056.925	8.137.597	63.470.539
1994	24.358.736	39.813.099	11.153.752	75.325.587	7.245.539	12.721.135	95.292.261
1995	32.646.040	56.051.723	15.623.650	104.321.413	10.545.489	18.538.382	133.405.284
1996	47.136.981	74.161.949	20.843.036	142.141.967	12.179.959	25.020.337	179.342.262

	Plusvalor	Masa salarial	Ingreso laboral no asalariados	Valor agregado nuevo	Capital fijo consumido (KFAgm)	PBI improductivo	PBI Uruguay
1997	66.322.598	89.525.242	24.908.496	180.756.336	14.467.228	31.094.711	226.318.275
1998	80.606.473	104.397.217	28.768.197	213.771.887	16.367.792	35.699.223	265.838.901
1999	74.371.913	111.661.214	30.972.906	217.006.033	17.092.572	37.862.545	271.961.150
2000	73.694.229	113.618.925	31.058.275	218.371.429	18.456.059	39.324.777	276.152.266
2001	72.098.498	113.106.594	32.757.740	217.962.831	20.420.208	39.970.014	278.353.053
2002	81.815.749	110.371.696	33.150.242	225.337.687	24.992.008	38.903.560	289.233.256
2003	120.679.022	115.236.377	34.400.149	270.315.548	30.928.087	38.547.959	339.791.594
2004	151.335.920	128.842.930	38.351.536	318.530.386	34.104.639	40.214.651	392.849.676
2005	162.051.927	144.506.272	41.604.653	348.162.852	34.164.594	42.691.002	425.018.448
2006	162.556.716	174.397.326	50.039.501	386.993.543	38.041.473	46.309.107	471.344.123
2007	194.843.336	200.556.386	57.786.647	453.186.369	43.479.896	52.803.285	549.469.550
2008	231.544.462	229.014.327	65.383.073	525.941.861	49.804.188	60.404.859	636.150.908
2009	232.018.902	278.664.144	78.118.608	588.801.654	55.512.033	70.209.759	714.523.446
2010	277.818.985	307.069.831	83.847.783	668.736.600	57.589.539	81.752.364	808.078.503
2011	311.900.538	361.278.897	93.675.717	766.855.151	65.211.962	94.289.031	926.356.145
2012	341.509.093	400.866.051	102.431.651	844.806.795	85.996.439	110.407.288	1.041.210.522
2013	382.775.531	459.549.367	118.507.036	960.831.933	91.403.008	126.096.767	1.178.331.709
2014	419.625.976	532.203.344	135.511.072	1.087.340.392	99.964.521	143.203.447	1.330.508.360

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.6: Tasa de ganancia del capital y sus componentes (GMx' y GRel) y otras tasas

rentabilidad en Uruguay (%)

	G' capital KTAI (1)	G' capital KTAg (2)	G' capital KTAgm (3)	G' capital KTAgd (4)	GMx' (VAN/KTA) c/KTAgm	GRel (PV/KTA) c/KTAgm	G' capital residencial (proxy)	G' Capital bruta sector residencial	i' deuda externa	Tasa renta terreniente s
1955	22,10%	23,75%	21,31%	22,74%	56,79%	37,53%	7,83%	16,32%	4,20%	6,61%
1956	20,18%	21,34%	19,52%	20,35%	54,00%	36,15%	7,59%	15,57%	4,30%	4,96%
1957	15,30%	16,20%	15,06%	15,23%	45,64%	33,01%	7,91%	14,19%	4,05%	3,63%
1958	15,03%	15,59%	14,56%	14,63%	50,38%	28,91%	6,83%	12,92%	2,58%	3,62%
1959	18,74%	19,73%	18,09%	18,52%	49,04%	36,89%	4,17%	13,65%	2,19%	3,76%
1960	16,71%	17,85%	16,55%	16,76%	41,74%	39,65%	2,45%	13,30%	2,30%	4,04%
1961	15,33%	16,98%	14,98%	15,78%	44,26%	33,85%	2,63%	11,61%	1,69%	3,65%
1962	11,31%	12,92%	11,10%	12,01%	44,34%	25,04%	3,46%	9,40%	1,40%	2,71%
1963	11,14%	12,59%	11,01%	11,59%	45,40%	24,25%	3,49%	9,38%	2,40%	3,07%
1964	14,14%	15,64%	13,93%	14,41%	49,71%	28,01%	3,51%	11,13%	3,47%	2,42%
1965	15,00%	16,54%	14,77%	15,31%	47,48%	31,11%	2,67%	11,08%	3,37%	2,80%
1966	17,83%	19,44%	17,52%	18,15%	47,10%	37,19%	2,90%	12,68%	4,04%	2,98%
1967	13,63%	15,00%	12,96%	13,97%	43,64%	29,70%	4,11%	9,88%	5,94%	3,09%
1968	20,79%	22,62%	19,87%	21,05%	55,39%	35,88%	4,04%	14,44%	4,85%	3,49%
1969	20,28%	21,84%	19,01%	20,50%	59,26%	32,08%	4,87%	14,73%	4,77%	3,10%
1970	19,94%	21,10%	17,82%	19,83%	56,93%	31,30%	6,52%	14,82%	4,90%	3,79%
1971	17,08%	17,59%	15,31%	14,91%	57,22%	26,76%	7,10%	14,06%	3,97%	3,63%
1972	22,67%	23,42%	21,08%	21,49%	54,07%	38,98%	5,64%	16,74%	3,24%	3,61%
1973	21,22%	22,34%	19,65%	20,76%	53,05%	37,05%	4,00%	14,59%	4,29%	4,02%
1974	20,45%	21,52%	18,54%	20,53%	50,80%	36,50%	5,52%	12,98%	4,59%	5,24%
1975	21,27%	22,48%	19,47%	22,14%	48,75%	39,95%	5,16%	13,99%	6,89%	6,14%
1976	22,72%	24,02%	20,91%	24,08%	49,71%	42,07%	6,67%	15,43%	6,98%	6,57%
1977	24,12%	25,35%	22,30%	25,66%	48,10%	46,37%	9,17%	17,07%	6,78%	6,83%
1978	25,12%	26,29%	23,29%	26,86%	48,98%	47,56%	10,47%	18,63%	7,68%	6,64%
1979	29,97%	31,37%	27,69%	32,08%	51,47%	53,80%	11,94%	21,40%	6,41%	7,29%
1980	27,97%	29,39%	25,66%	30,19%	50,54%	50,77%	12,45%	20,09%	7,97%	7,07%
1981	24,63%	25,76%	22,44%	26,66%	49,07%	45,74%	13,03%	18,93%	7,02%	7,64%
1982	16,34%	16,67%	14,70%	17,36%	40,67%	36,15%	14,24%	15,46%	8,45%	7,60%
1983	15,76%	16,00%	14,42%	16,42%	34,73%	41,52%	12,20%	14,72%	7,91%	8,47%
1984	15,29%	15,45%	14,15%	15,93%	31,46%	44,97%	11,77%	14,22%	9,91%	8,67%
1985	12,60%	12,99%	11,64%	13,47%	30,24%	38,50%	9,76%	11,81%	9,00%	8,48%
1986	13,04%	13,89%	12,14%	14,37%	33,99%	35,71%	11,32%	12,25%	7,28%	7,45%
1987	16,06%	17,48%	14,92%	18,29%	37,88%	39,40%	11,91%	14,11%	6,71%	6,75%
1988	15,52%	16,96%	14,49%	17,40%	34,50%	41,99%	12,18%	13,83%	6,81%	7,02%
1989	14,37%	15,02%	13,38%	15,35%	34,44%	38,84%	14,38%	13,40%	8,06%	7,46%
1990	15,50%	16,44%	14,33%	17,02%	34,25%	41,85%	13,81%	13,69%	8,01%	7,42%
1991	16,46%	17,37%	14,44%	18,16%	36,24%	39,84%	13,34%	14,14%	6,65%	6,57%
1992	17,29%	18,56%	15,28%	19,63%	39,71%	38,48%	14,41%	15,27%	5,46%	5,63%
1993	15,52%	16,98%	13,78%	17,97%	42,44%	32,48%	14,89%	14,36%	5,12%	5,42%
1994	16,36%	17,79%	14,28%	18,94%	44,15%	32,34%	14,34%	14,69%	5,77%	5,50%

	G' capital KTAI (1)	G' capital KTAg (2)	G' capital KTAgm (3)	G' capital KTAgd (4)	GMx' (VAN/KTA) c/KTAgm	GRel (PV/KTA) c/KTAgm	G' capital residencial (proxy)	G' Capital bruta sector residencial	i' deuda externa	Tasa renta terratieniente s
1995	15,49%	16,70%	13,32%	17,78%	42,56%	31,29%	13,45%	14,25%	5,65%	5,61%
1996	16,72%	18,58%	14,84%	19,58%	44,74%	33,16%	12,61%	14,95%	5,42%	5,51%
1997	18,77%	19,88%	16,80%	20,70%	45,79%	36,69%	11,49%	16,00%	5,70%	5,48%
1998	19,51%	20,95%	17,54%	21,81%	46,51%	37,71%	10,32%	16,31%	4,22%	5,52%
1999	16,73%	17,91%	15,13%	18,74%	44,16%	34,27%	9,42%	14,48%	4,55%	5,51%
2000	15,76%	16,77%	14,28%	17,60%	42,31%	33,75%	9,00%	13,94%	4,51%	4,75%
2001	14,97%	15,89%	13,41%	16,72%	40,55%	33,08%	8,26%	13,44%	4,31%	4,78%
2002	14,46%	15,43%	12,95%	16,34%	35,65%	36,31%	6,66%	12,47%	4,44%	4,74%
2003	17,46%	18,76%	15,81%	20,28%	35,42%	44,64%	5,72%	13,68%	4,98%	5,25%
2004	19,19%	20,76%	17,39%	22,64%	36,60%	47,51%	5,27%	14,30%	5,10%	4,23%
2005	19,44%	21,30%	17,46%	23,40%	37,50%	46,54%	4,58%	13,39%	6,02%	3,98%
2006	17,95%	19,59%	15,99%	21,55%	38,06%	42,01%	4,68%	12,45%	5,95%	3,15%
2007	19,36%	21,21%	17,13%	23,34%	39,83%	42,99%	4,63%	13,00%	5,16%	3,18%
2008	20,49%	22,54%	18,01%	24,67%	40,90%	44,02%	4,53%	13,29%	5,46%	3,76%
2009	18,70%	20,36%	16,29%	22,45%	41,34%	39,41%	4,71%	12,36%	3,52%	2,85%
2010	21,15%	23,07%	18,30%	25,50%	44,05%	41,54%	5,10%	13,42%	3,86%	2,97%
2011	21,21%	23,03%	18,19%	25,37%	44,72%	40,67%	5,14%	13,23%	4,34%	2,90%
2012	20,99%	22,53%	17,38%	24,88%	43,00%	40,42%	5,16%	13,11%	3,15%	3,02%
2013	20,99%	22,25%	17,48%	24,63%	43,89%	39,84%	5,13%	12,93%	3,41%	3,20%
2014	20,05%	21,15%	16,89%	23,66%	43,75%	38,59%	4,94%	12,46%	3,29%	3,02%

Nota: G': tasa de ganancia, GMx': tasa de ganancia máxima, GRel: ganancia relativa, i': tasa interés, PV: plusvalor, KTA: capital total adelantado, VAN: valor agregado nuevo.

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.7: Componentes capital total adelantado (KTA) agrario (miles \$2005)

	KFA MyE Agraria GeoM	KFA MyE Agraria L	KFA CoP Agraria UG	KFA CoP Agraria CGA	KFA CuP (Sa, R=2)	KCA Insumos y FT Agraria	KCA Forestal (+1989)	Ganado (KCA+KFA)	KTA Agrario (GeoM+CGA)	KTA Agrario (L+UG)
1955	8.687.913	9.245.031	8.307.620	8.467.794	901.211	10.315.625		48.902.823	77.275.366	77.672.311
1956	8.501.154	8.935.783	8.325.396	8.329.282	856.162	7.690.146		48.079.946	73.456.690	73.887.434
1957	8.122.541	8.368.730	8.488.537	7.942.545	942.765	9.647.566		49.187.470	75.842.887	76.635.069
1958	7.102.720	7.117.315	8.552.835	6.945.399	972.793	8.895.574		50.294.994	74.211.481	75.833.511
1959	6.101.569	5.914.286	8.745.492	6.256.692	916.725	5.864.738		51.402.517	70.542.242	72.843.758
1960	5.886.469	5.707.710	8.959.427	6.429.014	907.184	6.554.102		52.510.041	72.286.810	74.638.464
1961	6.144.619	5.753.679	9.108.154	6.525.122	1.261.851	10.241.845		53.617.565	77.791.002	79.983.094
1962	6.014.508	5.536.724	9.201.308	6.395.871	1.538.345	11.422.259		51.496.420	76.867.402	79.195.056
1963	5.515.507	5.276.975	9.070.005	6.313.524	1.716.355	9.963.751		49.637.442	73.146.579	75.664.527
1964	5.338.903	5.185.210	9.100.696	6.481.513	1.633.823	7.897.799		49.469.094	70.821.132	73.286.622
1965	5.602.015	5.439.266	8.704.779	6.439.655	1.503.928	6.025.297		52.951.830	72.522.725	74.625.100
1966	5.069.695	5.066.984	8.788.667	5.998.902	1.293.879	6.893.675		54.136.552	73.392.704	76.179.757
1967	4.859.712	4.952.667	8.744.203	6.102.378	1.371.363	6.763.813		50.502.953	69.600.219	72.334.999
1968	4.260.186	4.401.201	8.699.739	6.205.854	1.292.789	11.022.208		52.002.679	74.783.718	77.418.617
1969	4.009.980	4.179.605	8.655.275	6.309.330	1.588.715	11.396.067		50.471.102	73.775.193	76.290.764
1970	3.843.133	3.872.512	8.610.812	6.412.806	1.889.676	11.703.354		50.445.487	74.294.456	76.521.841
1971	3.717.171	3.566.968	8.550.613	6.467.649	2.341.602	8.353.326		51.825.514	72.705.261	74.638.022
1972	3.295.349	3.111.182	8.490.414	6.522.492	2.841.215	6.170.413		52.234.835	71.064.303	72.848.059
1973	3.005.908	2.855.154	8.951.136	6.577.334	3.067.868	6.373.592		54.641.496	73.666.200	75.889.248
1974	3.059.930	2.916.153	9.546.945	6.632.177	3.330.011	6.327.555		58.012.428	77.362.101	80.133.092
1975	3.351.571	3.206.188	9.982.408	6.687.020	2.973.104	8.560.809		61.672.646	83.245.149	86.395.154
1976	4.212.905	4.116.697	9.276.498	6.741.863	2.634.277	7.938.153		56.760.393	78.287.591	80.726.018
1977	4.297.622	4.325.640	9.145.118	6.796.705	2.521.587	8.079.680		54.941.473	76.637.068	79.013.498
1978	5.002.256	5.111.048	9.082.928	6.851.548	2.990.860	7.290.940		55.305.158	77.440.761	79.780.933
1979	6.208.267	6.438.868	9.436.570	6.906.391	3.800.396	8.055.733		58.538.615	83.509.400	86.270.181
1980	7.126.550	7.382.546	10.419.517	6.961.233	3.916.358	9.472.372		63.862.412	91.338.926	95.053.206
1981	7.056.312	7.382.909	10.472.646	6.967.383	3.377.616	10.351.572		64.045.937	91.798.820	95.630.680
1982	6.322.973	6.686.270	10.501.063	6.973.533	2.985.790	7.531.612		64.284.470	88.098.378	91.989.205
1983	5.606.245	5.961.636	9.468.831	6.979.684	2.639.763	6.973.416		57.064.494	79.263.602	82.108.140
1984	5.219.401	5.457.842	9.053.962	6.985.834	2.348.410	6.561.055		54.156.737	75.271.438	77.578.007
1985	4.922.757	4.991.380	9.349.532	6.991.984	2.110.186	7.432.342		57.096.380	78.553.649	80.979.820
1986	4.691.064	4.595.658	9.587.307	6.998.134	2.202.508	6.998.328		57.942.333	78.832.367	81.326.134
1987	4.622.720	4.385.376	10.122.025	7.004.284	2.630.688	5.899.124		60.670.782	80.827.598	83.707.995
1988	4.408.241	4.155.577	10.482.118	7.010.434	2.770.275	5.358.789		61.522.338	81.070.077	84.289.097
1989	4.321.903	3.952.042	9.749.987	7.016.584	2.557.526	4.633.785	412.041	59.520.788	78.462.627	80.826.169
1990	4.117.026	3.758.704	9.318.369	7.022.734	2.265.402	4.926.230	517.370	56.843.083	75.691.846	77.629.158
1991	3.945.060	3.776.164	9.617.509	7.022.491	2.480.319	6.759.784	668.747	58.718.182	79.594.583	82.020.705
1992	3.803.784	3.846.288	9.963.188	7.022.247	2.682.762	7.867.135	888.715	60.507.123	82.771.765	85.755.211
1993	3.727.635	3.872.501	10.211.945	7.022.003	2.843.884	7.655.782	1.237.037	62.156.933	84.643.274	87.978.081
1994	3.896.777	4.027.625	10.128.477	7.021.759	3.412.982	7.256.592	1.713.177	62.912.462	86.213.749	89.451.314
1995	4.211.778	4.299.910	9.945.478	7.021.516	4.256.837	8.006.335	1.454.403	61.831.585	86.782.454	89.794.548

	KFA MyE agraria GeoM	KFA MyE agraria L	KFA CoP agraria UG	KFA CoP agraria CGA	KFA CuP (5a, R=2)	KCA insumos y FT agraria	KCA Forestal (+1989)	Ganado (KCA+KFA)	KTA Agrario (GeoM+CGA)	KTA Agrario (L+UG)
1996	5.002.788	5.087.228	10.015.767	7.021.272	4.883.142	9.416.973	2.194.413	62.404.281	90.922.869	94.001.805
1997	5.887.794	5.970.615	9.878.896	7.021.028	5.378.616	9.665.222	3.145.653	61.226.049	92.324.362	95.265.052
1998	6.519.574	6.623.402	9.452.357	7.020.784	5.884.776	10.040.173	4.358.485	59.621.235	93.445.027	95.980.428
1999	6.044.241	6.191.446	9.114.919	7.020.541	6.124.627	10.570.309	5.766.434	58.288.588	93.814.739	96.056.323
2000	5.525.239	5.719.774	8.916.443	7.020.297	5.770.039	10.226.315	7.130.138	58.101.785	93.773.814	95.864.494
2001	5.000.000	5.189.725	8.931.642	6.970.901	5.570.599	8.553.566	8.397.573	59.818.001	94.310.639	96.461.106
2002	4.448.118	4.583.209	9.240.846	6.921.506	5.346.481	8.820.915	9.521.134	62.262.352	97.320.505	99.774.936
2003	4.300.878	4.381.165	9.408.527	6.872.111	5.167.693	10.567.356	10.098.116	63.601.310	100.607.465	103.224.167
2004	4.985.794	4.992.500	9.551.563	6.822.715	5.261.297	13.155.816	10.726.321	64.677.809	105.629.752	108.365.306
2005	5.434.176	5.424.617	9.690.274	6.773.320	5.502.734	12.629.874	10.987.492	64.891.219	106.218.814	109.126.209
2006	5.751.820	5.794.869	9.558.480	6.723.925	5.706.139	14.087.417	11.311.976	63.880.594	107.461.871	110.339.475
2007	6.937.979	7.157.567	9.396.692	6.674.529	5.765.150	16.487.623	11.407.090	62.936.661	110.209.033	113.150.784
2008	9.184.649	9.884.613	9.489.329	6.625.134	5.681.434	21.217.550	11.115.933	63.728.319	117.553.019	121.117.178
2009	10.012.028	11.192.380	9.254.230	6.575.739	5.125.329	20.049.935	11.559.410	63.119.079	116.441.519	120.300.362
2010	11.398.379	13.285.384	8.672.177	6.526.343	4.605.939	19.851.761	11.945.217	60.048.415	114.376.055	118.408.893
2011	12.735.404	15.151.120	8.645.270	6.476.948	4.153.679	23.231.565	12.624.049	60.454.296	119.675.942	124.259.979
2012	14.251.977	17.040.243	8.960.060	6.427.553	3.950.803	23.865.539	13.619.700	62.437.632	124.553.203	129.873.977
2013	16.703.329	19.687.387	9.042.842	6.378.157	3.730.833	23.548.230	14.332.334	62.764.813	127.457.695	133.106.437
2014	18.640.378	21.521.592	9.148.824	6.328.762	3.604.091	22.729.539	15.112.043	64.128.803	130.543.616	136.244.892

Nota: KFA: capital fijo adelantado, KCA: capital circulante adelantado, MyE: maquinaria y equipos, CoP: construcciones productivas, CuP: cultivos y plantaciones, a: años, R: patrón retiros depreciación geométrica, GeoM: depreciación geométrica modificada, L: depreciación lineal, FT: fuerza de trabajo, UG: mejoras c/unidades ganaderas, CGA: mejoras c/Censo General Agropecuario.

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.8: Componentes capital total adelantado (KTA) agrario (miles \$corrientes)

	KFA MyE Agraria GeoM	KFA MyE Agraria L	KFA CoP Agraria UG	KFA CoP Agraria CGA	KFA CuP (5a, R=2)	KCA Insumos y FT Agraria	KCA Forestal (+1989)	Ganado (KCA + KFA)	KTA Agrario (GeoM+CGA)	KTA Agrario (L+UG)
1955	0,14	0,14	0,14	0,12	0,01	0,29		0,87	1	1
1956	0,17	0,18	0,17	0,16	0,01	0,31		1,01	2	2
1957	0,33	0,34	0,27	0,31	0,02	0,36		1,29	2	2
1958	0,21	0,21	0,24	0,21	0,02	0,47		1,39	2	2
1959	0,23	0,22	0,32	0,24	0,02	0,60		3,05	4	4
1960	0,62	0,60	0,72	0,70	0,04	0,76		4,97	7	7
1961	0,68	0,64	0,86	0,77	0,05	1,31		4,09	7	7
1962	0,63	0,58	0,90	0,73	0,06	1,69		3,39	6	7
1963	0,65	0,62	1,00	0,77	0,13	1,93		4,14	8	8
1964	0,90	0,87	1,35	1,12	0,35	2,63		7,14	12	12
1965	1,54	1,50	2,18	1,83	0,74	3,69		15,63	23	24
1966	3,07	3,07	4,45	3,63	2,17	7,55		31,12	48	48
1967	4,91	5,00	7,96	5,76	2,59	12,38		40,53	66	68
1968	7,67	7,93	13,79	10,29	11,22	24,66		67,32	121	125
1969	9	9	17	13	7	30		90	149	153
1970	10	10	19	15	7	35		120	187	191
1971	10	10	21	17	20	47		169	263	267
1972	17	16	38	31	30	70		410	559	565
1973	30	28	83	62	77	128		900	1.197	1.216
1974	49	46	158	108	117	225		1.262	1.761	1.808
1975	113	108	310	214	150	423		1.536	2.436	2.527
1976	212	207	416	317	159	602		1.809	3.098	3.193
1977	318	320	597	467	194	851		4.980	6.811	6.943
1978	545	557	856	685	234	1.321		5.944	8.730	8.913
1979	964	1.000	1.362	1.027	508	2.155		17.008	21.662	22.033
1980	1.571	1.627	2.287	1.530	766	3.132		19.604	26.602	27.415
1981	1.828	1.912	2.861	1.864	770	3.930		16.921	25.312	26.394
1982	1.998	2.113	3.372	2.225	771	4.575		15.811	25.380	26.643
1983	3.298	3.508	5.059	3.880	1.300	7.233		30.794	46.505	47.893
1984	6.579	6.880	9.166	7.764	1.589	12.875		67.184	95.991	97.693
1985	11.761	11.924	18.200	14.840	2.371	24.797		103.967	157.736	161.260
1986	20.288	19.875	32.518	26.322	3.950	39.793		220.930	311.282	317.066
1987	32.782	31.099	57.250	43.583	6.057	65.490		411.377	559.290	571.273
1988	68.732	64.793	123.961	93.283	28.751	104.184		571.914	866.864	893.603
1989	121.629	111.220	206.335	167.670	48.498	188.661	17.942	899.831	1.444.230	1.472.487
1990	232.728	212.472	405.420	341.222	92.156	384.884	44.139	1.926.345	3.021.474	3.065.417
1991	404.531	387.212	783.592	630.192	181.118	839.888	95.574	3.476.908	5.628.212	5.764.293
1992	613.430	620.285	1.263.736	986.045	271.248	1.358.128	180.037	5.507.920	8.916.808	9.201.354
1993	748.806	777.907	1.717.732	1.272.108	470.249	1.881.700	274.710	7.062.059	11.709.632	12.184.356
1994	998.667	1.032.200	2.303.250	1.677.578	728.081	2.469.253	452.899	9.792.190	16.118.668	16.777.874
1995	1.461.001	1.491.572	3.110.820	2.292.150	1.142.276	3.461.017	524.030	13.018.639	21.899.113	22.748.354

	KFA MyE Agraria GeoM	KFA MyE Agraria L	KFA CoP Agraria UG	KFA CoP Agraria CGA	KFA CuP (5a, R=2)	KCA Insumos y FT Agraria	KCA Forestal (+1989)	Ganado (KCA + KFA)	KTA Agrario (GeoM+CGA)	KTA Agrario (L+UG)
1996	2.135.060	2.171.096	3.942.137	2.857.337	1.660.746	4.843.340	962.064	15.089.453	27.548.000	28.668.837
1997	2.934.078	2.975.350	4.608.559	3.365.795	2.116.138	5.556.390	1.566.481	19.003.166	34.542.048	35.826.085
1998	3.595.515	3.652.775	4.920.944	3.743.289	2.441.682	6.127.445	2.446.258	23.910.344	42.264.532	43.499.447
1999	3.434.539	3.518.186	5.009.176	3.911.809	2.421.119	6.934.484	3.494.221	20.747.845	40.944.017	42.125.032
2000	3.302.335	3.418.604	5.117.264	4.097.623	2.752.406	7.002.837	4.397.420	21.887.521	43.440.141	44.576.052
2001	3.139.078	3.258.191	5.323.833	4.245.754	2.644.182	6.896.704	5.508.667	21.184.115	43.618.500	44.815.692
2002	3.351.264	3.453.043	6.544.391	5.029.521	3.943.191	8.451.030	7.949.505	32.588.652	61.313.162	62.929.812
2003	4.293.230	4.373.374	8.301.059	6.387.117	5.126.312	11.055.236	10.813.642	53.871.688	91.547.226	93.541.310
2004	5.435.681	5.442.993	9.314.277	6.971.245	5.583.766	14.472.522	13.652.911	74.246.631	120.362.755	122.713.099
2005	5.434.176	5.424.617	9.690.274	6.773.320	5.502.734	14.926.517	10.987.492	64.891.219	108.515.457	111.422.852
2006	6.016.412	6.061.441	10.216.010	7.124.874	6.095.526	17.761.936	11.424.357	64.353.680	112.776.783	115.912.949
2007	7.540.088	7.778.733	10.821.085	7.513.125	7.155.856	22.577.041	12.982.776	66.742.248	124.511.134	128.057.740
2008	9.941.558	10.699.206	11.655.681	7.752.219	10.769.143	30.979.704	11.814.505	69.381.018	140.638.147	145.299.257
2009	11.491.030	12.845.746	12.337.305	8.282.249	8.095.144	29.892.444	13.747.618	61.982.564	133.491.049	138.900.821
2010	12.251.243	14.279.440	11.677.003	8.086.524	6.757.935	32.194.432	11.202.051	75.175.237	145.667.423	151.286.098
2011	13.747.362	16.355.031	12.535.864	8.446.650	7.188.939	41.458.562	15.039.211	95.221.218	181.101.942	187.798.825
2012	16.457.994	19.677.848	14.384.834	9.183.425	7.294.537	44.687.044	19.334.503	101.935.809	198.893.311	207.314.573
2013	19.302.920	22.751.397	15.486.032	9.536.349	7.169.636	46.812.426	20.838.506	100.897.953	204.557.789	213.955.949
2014	23.431.785	27.053.599	17.255.836	10.389.907	7.472.949	50.167.856	24.937.791	108.881.474	225.281.763	235.769.505

Nota: KFA: capital fijo adelantado, KCA: capital circulante adelantado, MyE: maquinaria y equipos, CoP: construcciones productivas, CuP: cultivos y plantaciones, a: años, R: patrón retiros depreciación geométrica, GeoM: depreciación geométrica modificada, L: depreciación lineal, FT: fuerza de trabajo, UG: mejoras c/unidades ganaderas, CGA: mejoras c/Censo General Agropecuario.
Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.9: Componentes valor agregado bruto (VAB) y el plusvalor agrario (miles \$corrientes)

	Ganancia capital agrario (1)	Renta del suelo* (2)	Intereses (3)	Impuestos (4)	Plusvalor agrario (5) (1+2+3+4)	Masa salarial (6)	Ingreso laboral no asalariados (7)	Capital fijo consumido** (8)	VAB Agrario (5+6+7+8)
1955	-0,002	0,205	0,036	0,096	0,334	0,116	0,158	0,029	0,638
1956	-0,005	0,218	0,044	0,103	0,360	0,127	0,169	0,038	0,694
1957	0,040	0,224	0,054	0,125	0,444	0,151	0,201	0,064	0,860
1958	-0,049	0,236	0,071	0,126	0,384	0,188	0,250	0,052	0,874
1959	0,295	0,260	0,092	0,212	0,858	0,245	0,326	0,063	1,492
1960	1,383	0,285	0,117	0,017	1,802	0,274	0,366	0,166	2,608
1961	0,54	0,48	0,15	0,05	1,22	0,57	0,76	0,15	2,70
1962	-0,19	0,50	0,18	0,15	0,65	0,76	1,02	0,16	2,59
1963	0,08	0,64	0,24	0,27	1,22	0,84	1,12	0,23	3,41
1964	0,85	0,83	0,34	0,33	2,36	1,16	1,50	0,36	5,37
1965	2,21	0,94	0,50	0,70	4,35	1,41	1,78	0,68	8,21
1966	6,82	1,18	0,69	-0,22	8,47	2,96	3,62	1,92	16,98
1967	4,86	2,45	1,19	0,56	9,06	5,27	6,33	2,33	23,00
1968	9,18	5,72	1,99	2,68	19,57	10,58	12,48	6,92	49,55
1969	19,64	6,66	2,93	6,04	35,26	12,73	14,72	4,65	67,35
1970	24,43	5,63	4,34	9,24	43,63	16,25	18,41	4,39	82,69
1971	16	15	6	11	48	22	25	9	104
1972	112	21	9	17	160	28	31	15	234
1973	326	32	23	37	417	46	49	39	551
1974	411	93	52	80	636	80	84	61	861
1975	232	280	99	126	737	140	145	98	1.120
1976	343	277	221	217	1.058	209	209	126	1.602
1977	754	593	464	375	2.186	301	289	168	2.944
1978	331	817	1.050	530	2.728	543	500	197	3.968
1979	627	3.131	2.159	388	6.305	826	729	346	8.206
1980	1.387	5.369	2.573	226	9.554	1.204	1.018	540	12.317
1981	630	5.081	3.392	1.255	10.357	1.584	1.298	694	13.933
1982	422	4.403	3.063	1.895	9.783	1.933	1.534	806	14.057
1983	2.303	7.479	6.206	1.740	17.727	2.470	1.897	1.410	23.505
1984	3.389	14.269	10.829	1.314	29.802	4.370	3.247	2.104	39.523
1985	-8.146	33.479	17.945	3.566	46.844	8.356	6.000	3.441	64.641
1986	1.461	37.562	37.115	5.462	81.600	13.919	10.235	5.776	111.529
1987	24.308	78.086	62.272	12.233	176.899	22.368	16.382	9.139	224.788
1988	-1.030	146.789	89.199	22.764	257.722	33.656	24.546	27.026	342.949
1989	-38.664	269.203	105.663	62.339	398.540	59.622	43.286	45.769	547.218
1990	-444.560	635.609	314.871	136.354	642.274	123.491	89.223	100.853	955.842
1991	-716.868	971.346	570.296	238.514	1.063.287	302.909	236.067	194.599	1.796.862
1992	-570.746	1.144.090	1.105.114	452.549	2.131.008	458.125	384.131	277.737	3.251.001
1993	-1.283.300	1.393.441	1.841.672	590.411	2.542.224	644.513	580.124	360.613	4.127.474
1994	-440.360	1.792.088	2.509.732	716.659	4.578.119	792.512	764.226	464.548	6.599.406
1995	741.453	2.419.297	3.127.803	908.460	7.197.012	1.030.071	1.062.287	685.723	9.975.093

	Ganancia capital agrario (1)	Renta del suelo* (2)	Intereses (3)	Impuestos (4)	Plusvalor agrario (5) (1+2+3+4)	Masa salarial (6)	Ingreso laboral no asalariados (7)	Capital fijo consumido* * (8)	VAB Agrario (5+6+7+8)
1996	248.699	2.977.656	4.239.925	1.209.603	8.675.884	1.264.567	1.392.493	1.011.358	12.344.302
1997	-1.483.290	4.641.253	5.645.110	1.521.285	10.324.358	1.274.281	1.496.197	1.329.379	14.424.214
1998	-1.584.506	5.752.619	6.967.958	1.776.242	12.912.313	1.437.919	1.666.280	1.616.212	17.632.724
1999	-5.000.611	5.691.714	7.356.736	1.502.128	9.549.966	1.860.603	2.259.406	1.723.431	15.393.406
2000	-2.044.094	3.655.907	6.825.546	1.359.560	9.796.918	1.851.502	2.439.970	1.987.684	16.076.074
2001	-2.657.816	3.792.072	6.719.382	1.244.975	9.098.613	1.839.213	2.212.525	1.942.053	15.092.404
2002	-5.762.612	5.814.834	12.817.688	1.516.674	14.386.584	1.871.718	2.147.194	2.646.949	21.052.445
2003	-3.265.441	9.511.169	15.898.139	2.096.002	24.239.868	2.103.163	2.179.536	3.358.929	31.881.496
2004	5.016.421	12.385.861	12.437.587	2.613.914	32.453.784	3.438.225	2.765.081	3.498.343	42.155.434
2005	7.575.272	10.562.221	4.488.267	2.966.924	25.592.684	4.263.584	2.940.460	3.439.907	36.236.634
2006	7.748.542	12.969.374	4.125.712	3.210.077	28.053.704	5.983.067	2.950.137	3.862.682	40.849.590
2007	7.489.635	16.282.185	3.197.582	3.326.065	30.295.467	6.755.639	3.997.101	4.656.035	45.704.242
2008	8.392.980	22.451.060	2.191.255	4.297.781	37.333.076	8.225.651	4.919.322	6.897.339	57.375.388
2009	4.781.089	23.103.494	2.109.503	3.790.672	33.784.759	10.179.645	4.751.060	6.374.923	55.090.386
2010	4.540.458	24.133.765	2.057.595	4.281.174	35.012.992	10.311.640	5.643.280	6.144.531	57.112.443
2011	17.111.335	27.462.913	2.418.278	5.633.049	52.625.575	13.597.805	7.847.048	6.489.741	80.560.169
2012	13.367.235	32.846.006	3.138.341	6.309.997	55.661.580	12.745.027	8.207.678	6.708.372	83.322.657
2013	12.655.000	35.756.012	3.932.288	7.414.094	59.757.395	15.754.316	6.602.193	6.726.187	88.840.091
2014	-2.816.291	42.700.900	5.599.406	8.088.013	53.572.028	20.158.805	7.750.066	7.128.744	88.609.642

Nota: *estimada con precio arriendo, **estimado con maquinaria y equipos c/depreciación geométrica modificada y mejoras c/censo general agropecuario.

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.10: Tasa de ganancia agraria (2 estimaciones), sus componentes (GMx' y GRel) y neta fracciones plusvalor (%)

	G' agraria (i) (CGA+GeoM)	G' agraria (ii) (UG+L)	GMx' Agraria (i)	GRel Agraria (i)	G' agraria neta impuestos	G' agraria neta imp. + i'	G' agraria neta imp. + i' + RST	G' K agrario + Terrateniente
1955	23,14%	22,62%	42,14%	54,91%	16,64%	14,15%	-0,15%	7,90%
1956	21,37%	21,00%	38,96%	54,86%	15,44%	12,81%	-0,28%	6,13%
1957	18,84%	18,77%	33,81%	55,72%	13,76%	11,41%	1,74%	5,51%
1958	16,39%	15,82%	35,12%	46,68%	11,20%	8,13%	-2,12%	3,33%
1959	20,49%	19,88%	34,12%	60,06%	15,61%	13,39%	7,11%	9,06%
1960	25,00%	24,89%	33,88%	73,79%	25,17%	23,53%	19,50%	12,07%
1961	17,22%	16,63%	36,03%	47,80%	16,94%	14,74%	7,81%	5,00%
1962	9,70%	9,23%	36,23%	26,79%	7,63%	4,89%	-2,86%	1,21%
1963	15,64%	15,37%	40,72%	38,40%	12,53%	9,42%	1,07%	2,74%
1964	19,25%	18,84%	40,97%	46,99%	16,66%	13,83%	7,01%	4,29%
1965	18,58%	18,15%	32,21%	57,67%	15,54%	13,43%	9,43%	7,45%
1966	18,11%	17,87%	32,18%	56,26%	18,27%	16,83%	14,35%	8,85%
1967	13,75%	13,27%	31,36%	43,86%	12,85%	11,06%	7,35%	5,28%
1968	17,15%	16,53%	37,35%	45,91%	13,94%	12,30%	7,58%	5,36%
1969	23,83%	23,05%	42,37%	56,23%	19,59%	17,62%	13,16%	7,29%
1970	23,28%	22,43%	41,77%	55,73%	18,35%	16,04%	13,03%	6,76%
1971	18,22%	17,52%	36,00%	50,62%	13,94%	11,78%	6,21%	5,92%
1972	28,69%	28,09%	39,22%	73,15%	25,56%	23,89%	20,11%	12,36%
1973	34,89%	34,00%	42,81%	81,49%	31,81%	29,90%	27,26%	15,03%
1974	36,11%	34,75%	45,42%	79,49%	31,58%	28,61%	23,32%	11,66%
1975	30,25%	28,80%	41,96%	72,09%	25,09%	21,02%	9,53%	7,52%
1976	34,14%	32,87%	47,65%	71,66%	27,15%	20,03%	11,08%	5,83%
1977	32,09%	31,47%	40,76%	78,73%	26,59%	19,78%	11,07%	6,94%
1978	31,25%	30,58%	43,19%	72,35%	25,18%	13,15%	3,79%	4,29%
1979	29,11%	28,59%	36,28%	80,22%	27,32%	17,35%	2,89%	6,59%
1980	35,92%	34,68%	44,27%	81,13%	35,07%	25,39%	5,21%	7,22%
1981	40,92%	39,00%	52,30%	78,23%	35,96%	22,56%	2,49%	6,62%
1982	38,55%	36,46%	52,21%	73,83%	31,08%	19,01%	1,66%	5,57%
1983	38,12%	36,80%	47,51%	80,23%	34,38%	21,03%	4,95%	8,09%
1984	31,05%	30,27%	38,98%	79,64%	29,68%	18,40%	3,53%	6,99%
1985	29,70%	28,72%	38,80%	76,54%	27,44%	16,06%	-5,16%	4,60%
1986	26,21%	25,43%	33,97%	77,16%	24,46%	12,54%	0,47%	4,69%
1987	31,63%	30,69%	38,56%	82,03%	29,44%	18,31%	4,35%	6,37%
1988	29,73%	28,62%	36,44%	81,58%	27,10%	16,81%	-0,12%	5,21%
1989	27,60%	26,61%	34,72%	79,48%	23,28%	15,96%	-2,68%	4,72%
1990	21,26%	20,79%	28,30%	75,12%	16,74%	6,32%	-14,71%	1,69%
1991	18,89%	18,64%	28,47%	66,36%	14,65%	4,52%	-12,74%	1,27%
1992	23,90%	23,38%	33,34%	71,67%	18,82%	6,43%	-6,40%	1,97%
1993	21,71%	20,83%	32,17%	67,49%	16,67%	0,94%	-10,96%	0,30%
1994	28,40%	26,98%	38,06%	74,62%	23,96%	8,39%	-2,73%	2,79%

	G' agraria (i) (CGA+GeoM)	G' agraria (ii) (UG+L)	GMx' Agraria (i)	GRel Agraria (i)	G' agraria neta impuestos	G' agraria neta imp. + i'	G' agraria neta imp. + i' + RST	G' K agrario + Terrateniente
1995	32,86%	31,23%	42,42%	77,48%	28,72%	14,43%	3,39%	4,73%
1996	31,49%	29,88%	41,14%	76,55%	27,10%	11,71%	0,90%	3,78%
1997	29,89%	28,43%	37,91%	78,84%	25,49%	9,14%	-4,29%	2,79%
1998	30,55%	29,35%	37,90%	80,62%	26,35%	9,86%	-3,75%	2,97%
1999	23,32%	22,44%	33,39%	69,86%	19,66%	1,69%	-12,21%	0,56%
2000	22,55%	21,78%	32,43%	69,54%	19,42%	3,71%	-4,71%	1,37%
2001	20,86%	20,07%	30,15%	69,19%	18,01%	2,60%	-6,09%	0,96%
2002	23,46%	22,60%	30,02%	78,16%	20,99%	0,09%	-9,40%	0,03%
2003	26,48%	25,68%	31,16%	84,98%	24,19%	6,82%	-3,57%	2,42%
2004	26,96%	26,23%	32,12%	83,95%	24,79%	14,46%	4,17%	4,25%
2005	23,58%	22,77%	30,22%	78,03%	20,85%	16,71%	6,98%	4,65%
2006	24,88%	24,03%	32,80%	75,85%	22,03%	18,37%	6,87%	3,77%
2007	24,33%	23,57%	32,97%	73,80%	21,66%	19,09%	6,02%	3,59%
2008	26,55%	25,76%	35,89%	73,96%	23,49%	21,93%	5,97%	4,07%
2009	25,31%	24,46%	36,49%	69,35%	22,47%	20,89%	3,58%	2,86%
2010	24,04%	23,45%	34,99%	68,70%	21,10%	19,68%	3,12%	2,90%
2011	29,06%	28,19%	40,90%	71,05%	25,95%	24,61%	9,45%	3,82%
2012	27,99%	26,94%	38,52%	72,65%	24,81%	23,24%	6,72%	3,49%
2013	29,21%	27,90%	40,14%	72,77%	25,59%	23,67%	6,19%	3,60%
2014	23,78%	22,52%	36,17%	65,75%	20,19%	17,70%	-1,25%	2,39%

Nota: G': tasa de ganancia, GMx': tasa de ganancia máxima (VAN/KTA), GRel: ganancias relativa (PV/VAN), i': tasa interés, imp.: impuestos, RST: renta del suelo terratenientes, GeoM: depreciación geométrica modificada, L: depreciación lineal, UG: mejoras c/unidades ganaderas, CGA: mejoras c/Censo General Agropecuario.

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.11: Ocupados totales Uruguay y rama agraria (n.º)

	Asalariados Uruguay	Cuenta propia y patrones Uruguay	Ocupados Uruguay	Asalariados agrarios	Cuenta propia y patrones agrarios	Ocupados agrarios
1955	610.892	242.108	853.000	98.099	133.930	232.028
1956	619.132	247.868	867.000	98.099	129.524	227.622
1957	627.031	253.969	881.000	96.656	127.590	224.246
1958	632.076	233.924	866.000	95.213	125.656	220.869
1959	636.975	243.025	880.000	93.771	123.722	217.493
1960	641.812	252.188	894.000	92.328	121.788	214.116
1961	648.887	271.113	920.000	90.885	119.855	210.740
1962	655.708	266.753	922.461	89.443	117.462	206.905
1963	659.212	265.711	924.923	88.000	115.070	203.070
1964	670.053	257.332	927.384	87.817	111.418	199.234
1965	681.172	248.674	929.846	87.633	107.766	195.399
1966	692.476	239.832	932.307	87.450	104.114	191.564
1967	703.990	230.779	934.769	87.267	101.708	188.975
1968	715.212	222.019	937.230	87.083	99.302	186.385
1969	725.620	222.129	947.749	86.900	96.896	183.796
1970	734.680	240.702	975.381	86.717	94.489	181.206
1971	741.505	238.685	980.190	86.533	92.497	179.030
1972	746.383	240.256	986.639	86.350	90.504	176.854
1973	750.556	229.762	980.317	86.167	88.511	174.678
1974	755.309	242.046	997.356	85.983	86.519	172.502
1975	761.982	208.133	970.115	85.800	84.526	170.326
1976	782.485	181.438	963.922	86.433	81.717	168.150
1977	790.482	189.971	980.453	87.065	78.909	165.974
1978	799.368	202.716	1.002.083	87.698	76.100	163.798
1979	809.016	223.011	1.032.027	88.330	73.292	161.622
1980	819.307	239.565	1.058.872	88.963	70.483	159.446
1981	830.667	228.338	1.059.005	89.596	68.632	158.228
1982	843.059	166.690	1.009.748	90.228	66.782	157.010
1983	820.415	153.356	973.770	90.861	64.931	155.792
1984	826.041	179.141	1.005.183	91.493	63.081	154.574
1985	863.652	173.825	1.037.478	92.126	61.230	153.356
1986	832.014	243.574	1.075.588	90.618	61.520	152.138
1987	846.003	259.385	1.105.388	89.110	60.101	149.211
1988	861.933	268.717	1.130.650	87.601	58.683	146.284
1989	888.136	270.001	1.158.136	86.093	57.264	143.357
1990	926.959	246.191	1.173.150	84.585	55.845	140.430
1991	961.536	229.649	1.191.185	83.077	59.011	142.088
1992	974.694	240.181	1.214.875	81.569	62.177	143.746
1993	994.030	256.222	1.250.252	80.060	65.343	145.404
1994	1.002.652	262.072	1.264.723	78.552	68.509	147.062
1995	1.026.759	250.170	1.276.930	77.044	71.675	148.720

	Asalariados Uruguay	Cuenta propia y patrones Uruguay	Ocupados Uruguay	Asalariados agrarios	Cuenta propia y patrones agrarios	Ocupados agrarios
1996	1.056.092	238.037	1.294.128	75.536	74.842	150.377
1997	1.049.302	238.754	1.288.056	74.028	78.008	152.035
1998	1.104.371	266.117	1.370.487	75.439	78.254	153.693
1999	1.081.537	246.031	1.327.568	74.536	80.815	155.351
2000	1.093.068	206.618	1.299.686	72.234	84.775	157.009
2001	1.086.533	208.958	1.295.491	69.567	74.337	143.904
2002	1.043.629	194.438	1.238.067	69.604	70.745	140.349
2003	1.029.064	190.635	1.219.698	71.403	65.391	136.794
2004	1.036.701	246.003	1.282.704	77.969	55.270	133.239
2005	1.051.347	244.952	1.296.299	80.733	48.951	129.684
2006	1.093.695	275.190	1.368.885	80.733	45.396	126.129
2007	1.124.227	306.974	1.431.201	80.382	52.165	132.547
2008	1.131.997	325.462	1.457.459	81.766	54.609	136.375
2009	1.147.455	323.640	1.471.094	86.356	55.394	141.750
2010	1.155.380	320.226	1.475.606	83.139	55.740	138.879
2011	1.212.824	321.101	1.533.925	78.065	59.113	137.178
2012	1.203.937	308.693	1.512.630	72.991	52.476	125.467
2013	1.192.635	310.697	1.503.331	83.566	57.487	141.053
2014	1.218.582	309.177	1.527.759	88.071	54.804	142.875

Fuentes: elaboración propia con base en Fleitas y Román (2010), FCS (2018), Oyhançabal y Sanguinetti (2017), Cardeillac y Juncal (2017) y censos generales agropecuarios (VVAA).

Cuadro IV.12: Productividad laboral y composición técnica de capital (CTK), capital total y rama agraria (miles \$2005/ocupado)

	Productividad total (1)	Productividad agraria (2)	Productividad no agraria (3)	CTK (4)	CTK agraria (5)	CTK no agraria (6)	(2)/(1)	(2)/(3)	(5)/(4)	(5)/(6)
1955	159	56	197	385	310	413	0,35	0,28	0,81	0,75
1956	157	56	192	386	300	416	0,36	0,29	0,78	0,72
1957	151	54	184	388	315	413	0,36	0,29	0,81	0,76
1958	148	57	179	392	310	420	0,38	0,32	0,79	0,74
1959	148	53	180	386	299	415	0,36	0,30	0,77	0,72
1960	152	55	182	385	318	406	0,36	0,30	0,83	0,78
1961	152	68	177	381	336	394	0,45	0,38	0,88	0,85
1962	144	58	169	384	331	399	0,40	0,34	0,86	0,83
1963	145	72	166	387	322	405	0,49	0,43	0,83	0,79
1964	151	69	174	388	318	407	0,46	0,40	0,82	0,78
1965	155	77	176	390	343	403	0,50	0,44	0,88	0,85
1966	163	88	182	392	350	403	0,54	0,49	0,89	0,87
1967	150	78	169	391	335	405	0,52	0,46	0,86	0,83
1968	157	79	176	395	371	401	0,50	0,45	0,94	0,93
1969	163	95	179	396	373	402	0,59	0,53	0,94	0,93
1970	158	108	170	397	378	401	0,68	0,64	0,95	0,94
1971	154	109	164	414	370	424	0,71	0,66	0,89	0,87
1972	159	98	172	427	375	438	0,62	0,57	0,88	0,86
1973	163	104	175	437	401	444	0,64	0,59	0,92	0,90
1974	164	106	176	437	427	439	0,64	0,60	0,98	0,97
1975	176	110	190	470	467	471	0,62	0,58	0,99	0,99
1976	186	115	201	503	444	515	0,62	0,57	0,88	0,86
1977	186	122	199	526	441	543	0,66	0,61	0,84	0,81
1978	189	118	203	553	448	574	0,62	0,58	0,81	0,78
1979	202	126	216	579	496	595	0,62	0,58	0,86	0,83
1980	203	144	214	598	553	606	0,71	0,67	0,92	0,91
1981	198	154	205	628	560	639	0,78	0,75	0,89	0,88
1982	172	146	177	680	540	706	0,85	0,82	0,79	0,76
1983	159	152	161	713	491	755	0,96	0,95	0,69	0,65
1984	157	133	161	696	467	737	0,85	0,83	0,67	0,63
1985	157	154	157	668	491	699	0,99	0,98	0,73	0,70
1986	166	151	169	641	497	665	0,91	0,90	0,77	0,75
1987	180	161	183	624	521	640	0,89	0,88	0,84	0,81
1988	178	161	180	615	536	627	0,90	0,89	0,87	0,86
1989	174	171	174	603	529	613	0,98	0,98	0,88	0,86
1990	176	166	177	596	520	606	0,94	0,94	0,87	0,86
1991	179	168	181	590	537	597	0,94	0,93	0,91	0,90
1992	190	188	190	585	553	590	0,99	0,99	0,94	0,94
1993	188	174	190	574	560	575	0,93	0,92	0,98	0,97
1994	200	194	201	577	566	578	0,97	0,97	0,98	0,98

	Productividad total (1)	Productividad agraria (2)	Productividad no agraria (3)	CTK (4)	CTK agraria (5)	CTK no agraria (6)	(2)/(1)	(2)/(3)	(5)/(4)	(5)/(6)
1995	194	200	193	584	565	587	1,03	1,04	0,97	0,96
1996	207	215	206	586	586	586	1,04	1,04	1,00	1,00
1997	224	195	228	610	591	613	0,87	0,86	0,97	0,96
1998	222	199	225	591	592	591	0,90	0,88	1,00	1,00
1999	221	185	226	616	584	620	0,84	0,82	0,95	0,94
2000	220	176	226	636	577	644	0,80	0,78	0,91	0,90
2001	208	174	212	641	636	642	0,84	0,82	0,99	0,99
2002	201	185	203	674	676	674	0,92	0,91	1,00	1,00
2003	214	212	215	687	719	683	0,99	0,99	1,05	1,05
2004	220	239	218	666	770	654	1,09	1,10	1,16	1,18
2005	236	253	235	662	793	648	1,07	1,08	1,20	1,22
2006	231	274	227	639	820	621	1,18	1,21	1,28	1,32
2007	237	229	238	627	798	610	0,97	0,96	1,27	1,31
2008	251	225	254	644	826	625	0,90	0,89	1,28	1,32
2009	256	224	259	646	784	631	0,88	0,86	1,21	1,24
2010	278	224	284	665	785	653	0,80	0,79	1,18	1,20
2011	283	263	285	667	824	651	0,93	0,92	1,24	1,27
2012	291	287	292	710	946	689	0,98	0,98	1,33	1,37
2013	308	262	312	748	862	736	0,85	0,84	1,15	1,17
2014	313	261	318	767	867	757	0,83	0,82	1,13	1,15

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.13: Tipos de cambio nominales (TCN) y tipo de cambio de paridad (TCP) (\$/USD), y %sobre(sub)valuación

	TCNa	TCNi	TCNf	TC Paridad (TCP) 1983-1986	TCNa / TCP (1983-86)	TCNa / TCP (2003-06)	TCNa / TCP (1983-86, s/prod)	TCNi / TCP	TCNf/ TCP
1950	0,0000016	0,0000021	0,0000026	0,0000017	3,38 %	-18,12 %	42,38 %	-24,35 %	-56,01 %
1951	0,0000017	0,0000024	0,0000023	0,0000017	1,93 %	-19,89 %	43,35 %	-38,42 %	-32,75 %
1952	0,0000017	0,0000021	0,0000027	0,0000020	17,82 %	-0,46 %	49,52 %	-3,28 %	-31,96 %
1953	0,0000017	0,0000022	0,0000029	0,0000020	17,69 %	-0,63 %	51,89 %	-7,56 %	-43,24 %
1954	0,0000017	0,0000022	0,0000032	0,0000023	25,68 %	9,14 %	56,71 %	3,22 %	-40,59 %
1955	0,0000017	0,0000023	0,0000035	0,0000026	34,18 %	19,53 %	59,58 %	12,85 %	-32,95 %
1956	0,0000021	0,0000033	0,0000038	0,0000027	24,38 %	7,55 %	53,60 %	-20,61 %	-38,76 %
1957	0,0000025	0,0000033	0,0000042	0,0000031	18,88 %	0,83 %	49,07 %	-8,05 %	-33,97 %
1958	0,0000031	0,0000038	0,0000074	0,0000036	14,80 %	-4,15 %	45,05 %	-5,16 %	-102,33 %
1959	0,0000042	0,0000043	0,0000102	0,0000055	22,43 %	5,17 %	45,17 %	21,02 %	-86,74 %
1960	0,0000113	0,0000113	0,0000113	0,0000074	-51,59 %	-85,32 %	-6,45 %	-52,17 %	-52,57 %
1961	0,0000110	0,0000110	0,0000110	0,0000096	-15,14 %	-40,76 %	15,22 %	-15,21 %	-15,52 %
1962	0,0000110	0,0000110	0,0000111	0,0000111	1,50 %	-20,41 %	22,83 %	1,48 %	0,58 %
1963	0,0000134	0,0000143	0,0000154	0,0000137	1,81 %	-20,04 %	19,78 %	-4,64 %	-12,91 %
1964	0,0000166	0,0000166	0,0000214	0,0000195	15,02 %	-3,89 %	29,76 %	14,86 %	-9,24 %
1965	0,0000308	0,0000308	0,0000550	0,0000306	-0,61 %	-23,00 %	13,72 %	-0,61 %	-79,73 %
1966	0,0000674	0,0000645	0,0000685	0,0000532	-26,61 %	-54,78 %	-10,20 %	-21,15 %	-28,61 %
1967	0,0001124	0,0001058	0,0001284	0,0000995	-13,06 %	-38,22 %	-2,68 %	-6,36 %	-29,07 %
1968	0,0002370	0,0002339	0,0002493	0,0002267	-4,54 %	-27,80 %	3,52 %	-3,14 %	-9,96 %
1969	0,0002495	0,0002500	0,0002490	0,0002531	1,42 %	-20,51 %	11,90 %	1,22 %	1,60 %
1970	0,0002567	0,0002500	0,0002494	0,0002820	8,98 %	-11,27 %	17,24 %	11,36 %	11,57 %
1971	0,0002496	0,0002500	0,0002495	0,0003423	27,07 %	10,84 %	31,66 %	26,97 %	27,11 %
1972	0,0005989	0,0005360	0,0008599	0,0005984	-0,07 %	-22,34 %	2,95 %	10,43 %	-43,70 %
1973	0,0008725	0,0008659	0,0008962	0,0011410	23,53 %	6,52 %	24,63 %	24,11 %	21,46 %
1974	0,0012126	0,0011962	0,0016217	0,0017233	29,64 %	13,98 %	33,14 %	30,58 %	5,90 %
1975	0,0021071	0,0022600	0,0022600	0,0026622	20,85 %	3,24 %	30,83 %	15,11 %	15,11 %
1976	0,0031667	0,0033400	0,0036900	0,0037209	14,89 %	-4,04 %	27,61 %	10,24 %	0,83 %
1977	0,0047037	0,0046700	0,0047300	0,0056526	16,79 %	-1,73 %	27,68 %	17,38 %	16,32 %
1978	0,0060914	0,0060600	0,0060900	0,0074267	17,98 %	-0,27 %	30,18 %	18,40 %	18,00 %
1979	0,0078998	0,0078600	0,0078500	0,0107799	26,72 %	10,41 %	38,96 %	27,09 %	27,18 %
1980	0,0091422			0,0153455	40,42 %	27,17 %	51,71 %		
1981	0,0108557			0,0186824	41,89 %	28,97 %	52,96 %		
1982	0,0147800			0,0217221	31,96 %	16,82 %	42,78 %		
1983	0,034			0,036	3,03 %	-18,55 %	7,63 %		
1984	0,057			0,055	-3,06 %	-25,99 %	-3,41 %		
1985	0,103			0,096	-7,53 %	-31,46 %	-12,85 %		
1986	0,154			0,158	2,63 %	-19,04 %	2,89 %		
1987	0,229			0,239	4,16 %	-17,17 %	8,56 %		
1988	0,364			0,380	4,01 %	-17,35 %	6,28 %		
1989	0,617			0,668	7,73 %	-12,80 %	7,37 %		

	TCNa	TCNi	TCNf	TC Paridad (TCP) 1983-1986	TCNa / TCP (1983-86)	TCNa / TCP (2003-06)	TCNa / TCP (1983-86, s/prod)	TCNi / TCP	TCNf/ TCP
1990	1,198			1,345	10,93 %	-8,89 %	9,85 %		
1991	2,050			2,595	20,98 %	3,40 %	21,49 %		
1992	3,062			4,127	25,80 %	9,30 %	28,77 %		
1993	3,981			6,191	35,70 %	21,39 %	38,17 %		
1994	5,078			8,344	39,14 %	25,60 %	44,11 %		
1995	6,38			12,03	46,96 %	35,16 %	49,50 %		
1996	8,02			14,69	45,43 %	33,28 %	49,30 %		
1997	9,48			16,34	41,98 %	29,07 %	48,97 %		
1998	10,48			18,86	44,45 %	32,10 %	48,43 %		
1999	11,36			19,73	42,43 %	29,62 %	45,99 %		
2000	12,11			19,98	39,37 %	25,88 %	43,16 %		
2001	13,41			21,40	37,33 %	23,39 %	38,06 %		
2002	21,59			25,28	14,60 %	-4,40 %	10,24 %		
2003	28,37			29,87	5,03 %	-16,10 %	-0,29 %		
2004	28,70			33,05	13,14 %	-6,18 %	4,69 %		
2005	24,48			32,02	23,54 %	6,53 %	19,74 %		
2006	24,07			34,10	29,41 %	13,70 %	23,43 %		
2007	23,47			34,91	32,77 %	17,81 %	28,94 %		
2008	20,95			34,41	39,11 %	25,56 %	38,89 %		
2009	22,57			36,08	37,46 %	23,54 %	38,77 %		
2010	20,06			36,27	44,70 %	32,39 %	48,15 %		
2011	19,31			38,36	49,65 %	38,44 %	52,34 %		
2012	20,31			39,02	47,95 %	36,37 %	52,70 %		
2013	20,48			39,36	47,96 %	36,39 %	55,43 %		
2014	23,25			41,83	44,43 %	32,07 %	52,81 %		

NOTA: TCNa: exportaciones agrarias, TCNi: importaciones, TCNf: financiero. Signo positivo del TCP significa que el TCN se encareció, signo negativo significa que se abarató.
Fuente TCN: (FCS, 2018; García Repetto, 2014; INE, 2018). Fuente TCP: elaboración propia.

Cuadro IV.14: Productividad total, agraria y no agraria Uruguay y Estados Unidos

	Productividad por ocupado base 1955=100						Ratio relativo Uy/EUA (EUA=100)			Ratio absoluto Uy/EUA (EUA=100)		
	Total Uy (1)	Agraria Uy (2)	No agraria UY (3)	Total EUA (4)	Agraria EUA (5)	No agraria EUA (6)	Total (1)/(3)	Agraria (2)/(4)	No agraria (3)/(6)	Total	Agraria	No agraria
1955	100	100	100	100	100	100	1,00	1,00	1,00	0,17	0,51	0,19
1956	100	101	99	99	103	99	1,01	0,99	1,00	0,17	0,50	0,19
1957	99	98	98	101	104	100	0,98	0,93	0,98	0,16	0,47	0,19
1958	98	102	96	102	115	100	0,96	0,89	0,95	0,16	0,45	0,18
1959	93	96	91	106	115	105	0,88	0,84	0,87	0,15	0,42	0,17
1960	95	99	92	107	124	105	0,89	0,80	0,87	0,15	0,40	0,17
1961	95	119	89	110	131	107	0,86	0,91	0,83	0,15	0,47	0,16
1962	93	105	88	115	135	112	0,81	0,78	0,78	0,13	0,39	0,15
1963	93	129	86	118	147	114	0,79	0,88	0,75	0,13	0,45	0,14
1964	95	124	87	122	147	118	0,77	0,84	0,74	0,13	0,43	0,14
1965	95	136	87	127	163	122	0,75	0,84	0,72	0,13	0,43	0,14
1966	98	154	89	132	172	126	0,75	0,90	0,71	0,13	0,47	0,14
1967	94	136	85	133	192	126	0,71	0,71	0,68	0,12	0,37	0,13
1968	95	138	86	137	187	130	0,70	0,74	0,67	0,12	0,39	0,13
1969	100	162	89	137	205	130	0,73	0,79	0,69	0,13	0,42	0,13
1970	99	181	87	136	219	128	0,73	0,83	0,68	0,12	0,45	0,13
1971	99	184	86	139	234	131	0,71	0,79	0,66	0,12	0,42	0,13
1972	96	170	84	142	231	133	0,68	0,73	0,63	0,12	0,39	0,12
1973	97	181	85	145	226	136	0,67	0,80	0,62	0,12	0,42	0,12
1974	99	185	86	141	222	132	0,70	0,83	0,65	0,12	0,43	0,12
1975	108	192	94	142	267	133	0,76	0,72	0,70	0,13	0,37	0,13
1976	113	200	98	145	259	136	0,78	0,77	0,72	0,14	0,40	0,14
1977	112	212	97	146	277	137	0,76	0,76	0,71	0,14	0,40	0,14
1978	115	206	100	148	263	138	0,78	0,78	0,72	0,14	0,41	0,14
1979	119	220	102	148	288	138	0,80	0,76	0,74	0,15	0,40	0,14
1980	123	250	104	147	279	137	0,83	0,90	0,76	0,15	0,47	0,15
1981	125	268	105	149	364	139	0,84	0,74	0,76	0,14	0,39	0,15
1982	119	255	100	148	385	138	0,80	0,66	0,73	0,12	0,34	0,14
1983	110	265	92	153	263	143	0,72	1,01	0,64	0,11	0,53	0,12
1984	106	232	89	157	358	146	0,68	0,65	0,61	0,11	0,34	0,12
1985	105	262	87	161	443	149	0,65	0,59	0,59	0,10	0,32	0,11
1986	111	257	93	162	429	150	0,68	0,60	0,62	0,11	0,32	0,12
1987	118	273	98	164	422	152	0,72	0,65	0,64	0,12	0,35	0,12
1988	118	275	97	167	380	155	0,70	0,72	0,63	0,11	0,39	0,12
1989	117	290	96	170	439	157	0,69	0,66	0,61	0,11	0,36	0,12
1990	116	284	96	171	468	158	0,68	0,61	0,61	0,11	0,32	0,12
1991	120	288	98	172	458	159	0,70	0,63	0,62	0,11	0,34	0,12
1992	127	318	104	177	545	163	0,72	0,58	0,64	0,12	0,31	0,12
1993	128	295	106	179	494	165	0,72	0,60	0,64	0,11	0,32	0,12
1994	137	325	113	182	542	168	0,75	0,60	0,67	0,12	0,33	0,13

	Productividad por ocupado base 1955=100						Ratio relativo Uy/EUA (EUA=100)			Ratio absoluto Uy/EUA (EUA=100)		
	Total Uy (1)	Agraria Uy (2)	No agraria UY (3)	Total EUA (4)	Agraria EUA (5)	No agraria EUA (6)	Total (1)/(3)	Agraria (2)/(4)	No agraria (3)/(6)	Total	Agraria	No agraria
1995	134	338	110	184	426	171	0,73	0,79	0,64	0,11	0,43	0,12
1996	141	364	115	188	503	174	0,75	0,72	0,66	0,12	0,39	0,13
1997	150	337	124	192	573	178	0,78	0,59	0,70	0,12	0,31	0,13
1998	147	347	121	198	545	183	0,74	0,64	0,66	0,12	0,33	0,13
1999	149	328	124	204	572	189	0,73	0,57	0,65	0,12	0,30	0,13
2000	149	313	124	208	917	190	0,72	0,34	0,65	0,11	0,17	0,13
2001	144	313	119	210	900	192	0,69	0,35	0,62	0,11	0,18	0,12
2002	139	329	114	214	941	196	0,65	0,35	0,58	0,10	0,18	0,11
2003	142	371	116	218	1.013	199	0,65	0,37	0,58	0,11	0,19	0,11
2004	142	411	114	224	1.173	204	0,63	0,35	0,56	0,11	0,19	0,11
2005	151	436	122	228	1.217	208	0,66	0,36	0,58	0,11	0,19	0,11
2006	149	472	119	230	1.249	210	0,65	0,38	0,57	0,11	0,20	0,11
2007	152	404	123	232	1.156	211	0,66	0,35	0,58	0,11	0,18	0,11
2008	160	402	130	232	1.113	212	0,69	0,36	0,61	0,12	0,18	0,12
2009	165	400	135	235	1.330	215	0,70	0,30	0,63	0,12	0,15	0,12
2010	177	403	145	243	1.223	222	0,73	0,33	0,65	0,12	0,17	0,13
2011	179	463	145	245	1.143	224	0,73	0,40	0,65	0,12	0,21	0,12
2012	188	503	152	246	1.115	225	0,77	0,45	0,68	0,13	0,23	0,13
2013	198	459	162	248	1.382	226	0,80	0,33	0,72	0,13	0,17	0,14
2014	202	455	165	250	1.319	228	0,81	0,34	0,72	0,13	0,18	0,14

NOTA: las productividades relativas se estimaron con el PBI total (no con el VAN) para homogeneizar la medida con EUA. La productividad absoluta se calculó para 2005 con el TCP, y se ajustó en el tiempo con las productividades relativas.
Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.15: Renta del suelo agraria total (miles \$2005, c/IPPBI)

	Renta terratienientes c/Sarriendo	Renta terratienientes (Ga'-Gna') (RST)	Renta sobreevaluación moneda (RSM)	Renta política impositiva (RPI)	Renta abaratamiento interno mercancías (RAM)	Renta regulación precios (RRPi)	Renta regulación precio arriendo (RRA)	Renta política crediticia (RPC)	Renta otros sujetos total (ROS)	Renta agraria total (ROS + RST)
1955	8.095.405	6.033.975	4.251.069		2.469.641	-1.917.630	-1.562.003	-188.108	3.052.970	9.086.945
1956	7.712.652	5.854.559	3.918.759		1.353.777	-2.627.022	-1.618.120	-2.482	1.024.913	6.879.472
1957	7.147.740	4.652.200	1.949.869		923.286	-857.864	-1.237.641	-741.710	35.939	4.688.139
1958	6.240.821	6.754.416	1.907.867		926.145	-351.086	-1.604.577	-1.018.635	-140.285	6.614.131
1959	5.217.266	8.975.606	2.021.454		1.487.190	-134.368	628.755	-2.851.336	1.151.695	10.127.301
1960	4.789.646	4.288.996	-9.743.932	4.718.219	-6.399.826	302.455	3.825.450	-2.859.163	-10.156.797	-5.867.801
1961	4.698.580	5.520.701	-3.102.378	3.509.877	-1.416.507	-81.310	-117.922	-1.163.522	-2.371.761	3.148.940
1962	5.175.322	5.128.428	240.982	2.402.823	567.077	100.501	-1.786.788	-290.605	1.233.991	6.362.419
1963	5.033.037	4.999.860	324.857	3.689.640	1.161.697	19.464	-281.286	-859.622	4.054.750	9.054.610
1964	4.525.353	6.575.821	2.505.383	2.264.636	2.959.177	-599.865	628.614	-3.027.283	4.730.662	11.306.482
1965	3.540.429	6.097.487	-126.808	2.993.373	2.293.936	-390.751	1.374.437	-3.318.024	2.826.163	8.923.650
1966	2.847.942	4.036.972	-6.399.411	4.803.028	-8.900	-214.000	1.185.058	-2.948.204	-3.582.429	454.542
1967	2.689.505	3.328.908	-2.517.764	2.657.181	-264.948	-155.239	146.638	-2.257.224	-2.391.356	937.552
1968	2.806.759	4.074.023	-943.996	4.638.939	1.457.249	-280.286	-364.183	-4.075.016	432.708	4.506.731
1969	2.541.832	3.918.027	271.333	2.518.868	1.190.121	-316.517	1.043.965	-297.162	4.410.607	8.328.635
1970	2.971.525	4.092.662	1.730.507	1.965.851	1.799.085	-423.752	1.251.408	-251.378	6.071.720	10.164.382
1971	3.238.309	10.907.666	3.727.010	1.277.392	3.067.574	-1.119.696	-150.119	-718.472	6.083.688	16.991.354
1972	3.436.588	18.519.414	-14.102	3.696.813	1.980.985	800.659	2.737.580	-3.436.188	5.765.748	24.285.161
1973	3.478.969	16.817.097	4.910.493	6.078.058	5.994.513	338.367	5.695.491	-4.422.718	18.594.204	35.411.301
1974	4.895.874	14.029.097	5.525.294	3.737.742	5.136.717	398.859	4.630.779	-3.550.560	15.878.831	29.907.928
1975	5.765.183	13.009.040	4.112.872	1.593.447	2.169.317	1.315.917	1.123.868	-3.814.623	6.500.799	19.509.839
1976	6.669.518	13.778.013	4.273.918	2.309.108	1.384.520	1.577.098		-1.214.620	8.330.025	22.108.038
1977	6.291.564	11.978.337	5.045.317	2.690.533	1.575.295	631.153		-1.674.382	8.267.916	20.246.253
1978	9.388.832	11.647.318	5.289.490	2.005.952	1.632.081	649.626		-195.881	9.381.268	21.028.586
1979	12.499.325	12.084.582	6.308.120	1.652.188	3.074.137	-160.969		-2.184.528	8.688.949	20.773.531
1980	14.266.868	12.880.343	10.105.118	3.047.558	4.524.161	-178.994		-313.240	17.184.603	30.064.945
1981	12.417.543	13.257.151	11.421.195	376.240	4.004.218	-288.746			15.512.906	28.770.056
1982	10.247.374	16.189.348	8.682.863	-266.973	3.177.485	-307.619			11.285.755	27.475.103
1983	10.307.646	15.795.220	1.324.835	2.211.359	2.097.288				5.633.482	21.428.703
1984	12.777.566	16.994.506	-1.227.197	758.286	331.148				-137.763	16.856.743
1985	13.045.009	15.627.206	-2.847.608	284.704	-173.041				-2.735.945	12.891.261
1986	13.304.344	17.750.185	1.054.319	354.846	671.410			-105.210	1.975.366	19.725.551
1987	12.486.570	16.793.601	1.556.003	38.278	565.927				2.160.209	18.953.810
1988	13.729.195	15.063.680	1.645.650	-36.037	380.407				1.990.020	17.053.700
1989	14.929.814	11.016.836	3.452.599	245.274	826.463				4.524.336	15.541.173
1990	14.489.933	6.514.002	4.618.799	358.093	949.724			-165.934	5.760.683	12.274.684
1991	12.761.997	5.842.366	6.830.848	150.267	2.087.586			-147.431	8.921.270	14.763.636
1992	9.809.051	5.465.123	7.955.302	138.570	2.776.378			-170.700	10.699.551	16.164.674
1993	7.979.886	7.444.007	9.277.412	65.071	3.348.468			-192.063	12.498.889	19.942.897
1994	7.145.895	9.923.605	10.623.551	-138.337	3.386.732			-208.761	13.663.185	23.586.790

	Renta terratienientes c/Sarriendo	Renta terratienientes (Ga'-Gna') (RST)	Renta sobreevaluación moneda (RSM)	Renta política impositiva (RPI)	Renta abaratamiento interno mercancías (RAM)	Renta regulació n precios (RRPi)	Renta regulación precio arriendo (RRA)	Renta política crediticia (RPC)	Renta otros sujetos total (ROS)	Renta agraria total (ROS + RST)
1995	6.796.004	10.651.902	12.800.903	-582.443	3.941.750			-206.951	15.953.259	26.605.160
1996	7.307.757	10.424.636	12.278.396	-309.920	3.527.146			-262.871	15.232.752	25.657.388
1997	8.215.068	10.010.208	12.613.291	-347.565	3.428.056			-335.029	15.358.754	25.368.962
1998	9.019.031	8.359.918	12.920.646	-303.623	3.552.112			-395.858	15.773.276	24.133.193
1999	8.013.305	7.419.429	10.409.770	-232.946	3.115.316			-444.342	12.847.798	20.267.227
2000	6.693.380	5.657.190	9.611.829	-262.045	2.417.690			-427.693	11.339.782	16.996.972
2001	6.201.539	7.012.281	8.617.943	-254.108	2.453.981			-432.157	10.385.659	17.397.940
2002	7.857.434	9.953.162	4.740.897	-384.887	1.180.310			-680.377	4.855.943	14.809.105
2003	10.175.053	13.407.375	2.281.651	-578.382	450.301				2.153.570	15.560.945
2004	11.191.770	13.750.014	7.458.309	-703.788	1.120.280				7.874.801	21.624.815
2005	11.735.349	14.432.553	12.210.349	-680.099	2.406.407				13.936.656	28.369.209
2006	12.234.809	13.055.356	18.068.261	-720.714	3.579.177				20.926.724	33.982.079
2007	14.657.332	14.210.886	20.053.982	-618.735	4.257.959				23.693.207	37.904.093
2008	16.275.541	14.021.129	27.110.050	-319.859	5.807.633				32.597.825	46.618.954
2009	17.271.462	13.327.618	22.909.029	-270.973	4.746.201				27.384.256	40.711.874
2010	17.228.277	15.165.974	35.855.690	-237.299	6.185.951				41.804.341	56.970.315
2011	18.052.371	16.707.859	33.929.448	-251.822	7.534.956				41.212.582	57.920.441
2012	18.943.108	19.082.245	41.846.260	-282.823	6.843.743				48.407.179	67.489.425
2013	20.186.998	16.984.312	38.623.051	-259.222	6.530.688				44.894.517	61.878.829
2014	20.239.842	13.779.621	37.462.045	-336.638	6.583.474				43.708.880	57.488.502

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.16: Renta del suelo agraria total (miles \$corrientes)

	Renta terratienientes c/Sarriendo	Renta terratienientes (Ga'-Gna') (RST)	Renta sobreevaluación moneda (RSM)	Renta política impositiva (RPI)	Renta abaratamiento interno mercancías (RAM)	Renta regulación precios (RRPi)	Renta regulación precio arriendo (RRA)	Renta política crediticia (RPC)	Renta otros sujetos total (ROS)	Renta agraria total (ROS + RST)
1955	0,20	0,15	0,11		0,06	-0,05	-0,04	-0,005	0,08	0,23
1956	0,22	0,16	0,11		0,04	-0,07	-0,04	0,000	0,03	0,19
1957	0,22	0,15	0,06		0,03	-0,03	-0,04	-0,024	0,00	0,15
1958	0,24	0,24	0,07		0,03	-0,01	-0,06	-0,037	-0,01	0,24
1959	0,26	0,45	0,10		0,07	-0,01	0,03	-0,142	0,06	0,50
1960	0,29	0,32	-0,72	0,35	-0,47	0,02	0,28	-0,210	-0,75	-0,43
1961	0,48	0,50	-0,28	0,32	-0,13	-0,01	-0,01	-0,106	-0,22	0,29
1962	0,50	0,52	0,02	0,24	0,06	0,01	-0,18	-0,030	0,13	0,65
1963	0,64	0,60	0,04	0,44	0,14	0,00	-0,03	-0,103	0,49	1,09
1964	0,83	1,13	0,43	0,39	0,51	-0,10	0,11	-0,519	0,81	1,94
1965	0,94	1,66	-0,03	0,82	0,63	-0,11	0,38	-0,906	0,77	2,44
1966	1,18	2,02	-3,20	2,41	0,00	-0,11	0,59	-1,476	-1,79	0,23
1967	2,45	2,96	-2,24	2,37	-0,24	-0,14	0,13	-2,010	-2,13	0,83
1968	5,72	7,88	-1,82	8,97	2,82	-0,54	-0,70	-7,878	0,84	8,71
1969	6,66	9,65	0,67	6,20	2,93	-0,78	2,57	-0,732	10,86	20,50
1970	5,63	11,74	4,96	5,64	5,16	-1,22	3,59	-0,721	17,42	29,16
1971	14,63	37,55	12,83	4,40	10,56	-3,85	-0,52	-2,473	20,94	58,49
1972	21	111	0	22	12	5	16	-21	35	146
1973	32	208	61	75	74	4	70	-55	230	438
1974	93	298	118	79	109	8	98	-76	338	636
1975	280	469	148	58	78	47	41	-138	235	704
1976	277	740	230	124	74	85		-65	447	1.187
1977	593	1.002	422	225	132	53		-140	692	1.694
1978	817	1.438	653	248	201	80		-24	1.158	2.595
1979	3.131	2.617	1.366	358	666	-35		-473	1.882	4.499
1980	5.369	4.211	3.304	996	1.479	-59		-102	5.618	9.829
1981	5.081	5.649	4.867	160	1.706	-123			6.610	12.259
1982	4.403	8.001	4.291	-132	1.570	-152			5.578	13.579
1983	7.479	11.920	1.000	1.669	1.583	-345			3.906	15.826
1984	14.269	20.034	-1.447	894	390	-637			-799	19.235
1985	33.479	32.061	-5.842	584	-355	-815			-6.428	25.633
1986	37.562	62.237	3.697	1.244	2.354	-1.618		-369	5.309	67.546
1987	78.086	101.793	9.432	232	3.430	-3.036			10.058	111.851
1988	146.789	159.484	17.423	-382	4.027	-4.062			17.007	176.491
1989	269.203	205.377	64.364	4.572	15.407	-2.804			81.539	286.916
1990	635.609	251.171	178.095	13.808	36.620	-9.585		-6.398	212.539	463.710
1991	971.346	452.368	528.905	11.635	161.640	-23.359		-11.415	667.406	1.119.774
1992	1.144.090	675.461	983.234	17.127	343.146	-34.243		-21.098	1.288.166	1.963.627
1993	1.393.441	1.360.298	1.695.330	11.891	611.890	-78.325		-35.097	2.205.689	3.565.987
1994	1.792.088	2.519.868	2.697.603	-35.128	859.982	-128.693		-53.010	3.340.755	5.860.623
1995	2.419.297	3.815.078	4.584.763	-208.608	1.411.775	-154.031		-74.121	5.559.778	9.374.856

	Renta terrateniendo s c/Sarriendo	Renta terrateniendo (Ga'-Gna') (RST)	Renta sobreevaluación moneda (RSM)	Renta política impositiva (RPI)	Renta abaratamiento interno mercancías (RAM)	Renta regulación precios (RRPi)	Renta regulación precio arriendo (RRA)	Renta política crediticia (RPC)	Renta otros sujetos total (ROS)	Renta agraria total (ROS + RST)
1996	2.977.656	4.720.558	5.559.991	-140.340	1.597.187	-174.470		-119.035	6.723.333	11.443.891
1997	4.641.253	5.406.867	6.812.884	-187.732	1.851.614	-184.342		-180.961	8.111.463	13.518.330
1998	5.752.619	5.074.680	7.843.156	-184.307	2.156.221	-252.036		-240.296	9.322.738	14.397.418
1999	5.691.714	4.698.618	6.592.357	-147.522	1.972.885	-299.782		-281.395	7.836.543	12.535.161
2000	3.655.907	3.709.417	6.302.472	-171.823	1.585.278	-324.279		-280.438	7.111.211	10.820.628
2001	3.792.072	4.819.875	5.923.523	-174.661	1.686.738	-298.000		-297.042	6.840.559	11.660.434
2002	5.814.834	7.704.398	3.669.764	-297.928	913.637	-235.819		-526.656	3.522.998	11.227.396
2003	9.511.169	12.094.906	2.058.296	-521.763	406.220	-69.717			1.873.036	13.967.942
2004	12.385.861	13.657.435	7.408.091	-699.050	1.112.738	-72.047			7.749.733	21.407.168
2005	10.562.221	14.432.553	12.210.349	-680.099	2.406.407	-87.462			13.849.194	28.281.747
2006	12.969.374	13.908.306	19.248.721	-767.801	3.813.017	-95.915			22.198.022	36.106.328
2007	16.282.185	16.565.074	23.376.142	-721.235	4.963.336	41.036			27.659.279	44.224.353
2008	22.451.060	17.655.238	34.136.652	-402.763	7.312.902				41.046.791	58.702.029
2009	23.103.494	18.082.169	31.081.691	-367.641	6.439.380				37.153.430	55.235.599
2010	24.133.765	21.586.034	51.034.119	-337.753	8.804.587				59.500.953	81.086.987
2011	27.462.913	25.923.187	52.643.454	-390.716	11.690.910				63.943.649	89.866.835
2012	32.846.006	32.140.831	70.482.983	-476.368	11.527.133				81.533.748	113.674.578
2013	35.756.012	30.939.770	70.358.359	-472.216	11.896.742				81.782.886	112.722.656
2014	42.700.900	27.454.500	74.639.331	-670.718	13.116.905				87.085.518	114.540.019

Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.17: Exportaciones Uruguay (miles USD)

	Carne vacuna	Carne ovina	Lana	Arroz	Lácteos	Soja	Pulpa celulosa	Cueros y pieles	Cebada cervecera malteada	Trigo	Otros bienes agrarios	Total agrarias	Total bienes
1955	35.351		108.996	929				15.028			20.296	180.600	183.678
1956	16.807		135.011	4.080				15.915			41.087	212.900	216.018
1957	21.709		76.317	788				11.078			22.408	132.300	136.189
1958	11.883		101.739	1.026	1.076			9.020			25.556	150.300	155.372
1959	23.986		68.067	80	127			10.043			3.397	105.700	108.286
1960	27.849	24	71.595	651	265			15.334			7.782	123.500	129.400
1961	23.986	140	113.955	2.076	695			16.198			12.450	169.500	174.716
1962	27.914	0	85.905	3.279	343			16.586			14.373	148.400	153.431
1963	28.909	403	89.121	2.187	1.950			16.801			21.329	160.700	165.206
1964	63.422	1.300	71.987	2.984	1.457			16.900			14.051	172.100	178.940
1965	44.200	7.650	94.503	2.110	905			16.033			18.399	183.800	191.165
1966	30.933	4.700	90.167	5.672	984			16.033			30.231	178.720	185.835
1967	31.325	2.900	83.522	6.012	197			16.033			12.637	152.626	158.673
1968	46.900	4.720	83.808	3.106	885			16.500			13.628	169.547	179.158
1969	51.821	4.100	73.767	9.328	1.500			23.900			24.014	188.430	200.336
1970	73.151	8.100	79.328	3.700	3.182			24.400			23.506	215.367	224.100
1971	58.641	6.300	70.334	7.100	1.217			21.500			24.743	189.835	196.600
1972	97.315	732	60.122	5.904	554			22.933			12.749	200.309	214.100
1973	119.168	1.000	109.084	15.000	1.749			26.000			23.571	295.572	327.600
1974	137.800	3.000	101.709	28.186	628			24.007			31.650	326.980	381.200
1975	69.649	10.394	105.209	33.236	2.833			16.589			99.854	337.764	385.000
1976	115.459	5.689	131.319	26.121	3.716			32.516			171.847	486.667	565.000
1977	104.805	5.372	165.586	32.498	6.257			27.917			192.042	534.477	611.600
1978	84.086	9.076	190.682	35.016	4.086			30.310			242.814	596.070	686.100
1979	99.899	2.844	177.568	60.996	11.776			47.018			247.224	647.325	788.100
1980	160.258	14.622	306.634	64.185	18.261			40.213			289.777	893.950	1.058.500
1981	221.471	25.286	331.191	109.266	25.891			50.733			306.253	1.070.091	1.215.400
1982	176.231	21.022	292.547	92.376	18.264			72.756			235.333	908.529	1.022.900
1983	231.234	15.136	266.614	76.614	34.697			75.425			258.479	958.199	1.045.100
1984	139.692	7.134	281.703	57.831	19.181			91.634			233.474	830.649	924.600
1985	114.246	6.803	261.554	81.046	23.673			61.326			206.544	755.192	853.600
1986	169.024	22.244	316.339	78.202	36.132			74.668			220.463	917.072	1.087.800
1987	129.961	6.161	384.087	53.006	34.214			83.863			298.547	989.839	1.182.300
1988	143.071	11.053	492.290	89.966	41.496			104.614			309.422	1.191.912	1.404.500
1989	202.383	25.844	485.009	87.197	55.574			129.326		17.376	346.899	1.349.608	1.599.000
1990	243.366	31.300	486.812	102.008	62.499			129.383		21.468	282.864	1.359.700	1.692.900
1991	170.407	19.291	430.666	115.812	67.695			117.957		11.460	296.112	1.229.400	1.604.700
1992	178.013	18.673	461.434	105.169	55.217			114.172			311.822	1.244.500	1.702.500
1993	156.177	18.710	388.467	150.059	75.317			108.582			295.588	1.192.900	1.645.300
1994	224.784	19.334	392.492	151.346	106.398			133.004			329.842	1.357.200	1.913.400
1995	235.611	16.964	421.340	162.976	108.583			165.610		13.117	405.299	1.529.500	2.147.600

	Carne vacuna	Carne ovina	Lana	Arroz	Lácteos	Soja	Pulpa celulosa	Cueros y pieles	Cebada cervecera malteada	Trigo	Otros bienes agrarios	Total agrarias	Total bienes
1996	301.744	30.440	466.486	228.538	146.434			186.238	65.000	21.826	80.194	1.526.900	2.448.500
1997	384.254	32.730	479.689	251.503	140.861			280.527	65.000	35.237	41.799	1.711.600	2.793.000
1998	411.175	33.702	356.521	273.446	181.722			254.561	54.000	18.538	100.335	1.684.000	2.829.000
1999	342.292	26.396	264.599	195.769	273.445			223.404	40.000	17.032		1.367.600	2.290.614
2000	369.090	32.581	269.757	165.431	124.673			264.994	48.000	1.586	45.188	1.321.300	2.383.785
2001	217.007	23.101	253.094	167.737	128.656	1.592	84.385	275.168	53.044	19.500		1.183.300	2.139.495
2002	269.472	18.852	220.996	139.964	126.221	10.055	86.549	248.908	49.198	21.500		1.164.500	1.922.066
2003	379.480	21.257	138.503	186.996	139.815	36.357	104.223	234.220	53.821	1.503	146.425	1.442.600	2.281.191
2004	623.597	30.435	117.650	167.830	188.688	82.620	141.118	253.665	72.269	10.000	276.127	1.964.000	3.145.007
2005	765.391	37.073	130.558	199.618	244.576	100.678	176.601	277.924	75.941	37.636	72.705	2.118.700	3.774.078
2006	961.043	48.407	162.594	218.720	277.656	138.167	220.955	336.076	84.882		270.201	2.718.700	4.399.810
2007	823.444	48.845	198.490	280.485	346.239	209.326	281.378	334.934	112.314	32.198	371.947	3.039.600	5.099.905
2008	1.222.886	70.724	167.372	444.236	434.406	327.366	541.000	284.068	176.556	131.883	365.803	4.166.300	7.095.470
2009	970.842	81.453	141.585	461.063	360.406	455.773	425.000	186.581	173.392	260.454	160.451	3.677.000	6.391.830
2010	1.128.671	78.675	198.732	385.766	526.823	705.464	739.000	231.924	147.434	323.667	1.225.844	5.692.000	8.030.689
2011	1.342.303	84.322	258.916	472.022	712.216	842.848	661.000	272.516	209.069	310.975	323.813	5.490.000	9.273.996
2012	1.442.123	74.072	228.996	560.393	798.367	1.377.915	831.723	282.964	204.675	386.348	1.049.424	7.237.000	9.916.000
2013	1.338.379	91.954	247.949	504.770	899.586	1.867.674	776.892	303.416	208.429	278.934	643.917	7.161.900	10.257.000
2014	1.472.952	95.347	241.470	513.302	817.301	1.615.886	902.625	340.509	192.572	326.728	707.808	7.226.500	10.344.000

Fuentes: (Barbato, 1981; BCU, 2018; Bértola, 1991; CEPAL, 2018; CIDE, 1967; DIEA, 2017; FCS, 2018; OPYPA, VV.AA., 1970, 1979).

Cuadro IV.18: Precio exportaciones agrarias en miles USD 1982-84/TON(m3), IPEA e IPET exportaciones totales (1955=100)

	Carne vacuna	Lana	Arroz	Lácteos	Soja	Pulpa celulosa	IPEA (1955=100)	IPET (1955=100)
1955	2,10	4,45	0,42				100	100
1956	1,16	6,37	0,43				120	95
1957	1,05	3,48	0,39				67	88
1958	1,10	4,52	0,38				89	83
1959	1,23	3,14	0,37				72	79
1960	1,23	3,26	0,36				70	77
1961	1,17	5,13	0,35				106	77
1962	1,07	4,46	0,41				89	79
1963	0,96	4,57	0,43				83	79
1964	1,29	3,64	0,43				77	87
1965	1,44	4,55	0,36				88	89
1966	1,51	4,18	0,39				82	74
1967	1,54	3,57	0,44				85	67
1968	1,33	3,01	0,42				69	61
1969	1,18	3,15	0,35				67	66
1970	1,29	2,84					56	63
1971	1,63	2,35					56	65
1972	2,04	2,85					86	67
1973	2,41	5,77					120	87
1974	2,40	5,07	0,44				135	85
1975	1,20	3,27	0,35	2,84			69	77
1976	1,09	4,32	0,25	2,48			59	71
1977	1,36	4,92	0,27	2,09			71	68
1978	1,04	4,86	0,29	2,58			65	68
1979	1,74	6,11	0,27	2,30			83	75
1980	1,68	4,98	0,32	2,39			85	82
1981	1,41	4,19	0,27	2,68			77	76
1982	1,08	3,88	0,21	2,36			65	59
1983	1,00	3,75	0,21	1,66			59	53
1984	0,94	3,87	0,17	1,43			56	50
1985	0,80	3,49	0,15	1,38			55	45
1986	0,83	2,94	0,15	1,58			50	48
1987	1,24	3,44	0,14	1,44			55	52
1988	0,92	4,29	0,17	1,30			67	53
1989	0,92	5,27	0,15	1,77			71	53
1990	0,97	3,27	0,13	1,54			54	47
1991	1,07	2,83	0,17	1,59			53	47
1992	1,04	3,00	0,11	1,90			52	48
1993	1,03	2,59	0,11	1,64			48	46
1994	1,00	2,62	0,13	1,38			48	48

	Carne vacuna	Lana	Arroz	Lácteos	Soja	Pulpa celulosa	IPEA (1955=100)	IPET (1955=100)
1995	1,08	3,68	0,12	1,36			53	50
1996	0,92	2,95	0,13	1,06			56	49
1997	0,89	3,16	0,13	0,66			54	46
1998	0,98	3,46	0,15	0,59			66	45
1999	0,84	2,34	0,08	0,50			49	40
2000	0,79	2,20	0,06	0,52		0,027	50	38
2001	0,72	1,90	0,06	0,67	0,08	0,025	59	35
2002	0,58	1,88	0,06	0,60	0,09	0,020	49	30
2003	0,65	2,54	0,10	0,68	0,11	0,019	48	30
2004	0,82	2,32	0,08	0,77	0,19	0,021	47	32
2005	0,82	1,96	0,07	0,84	0,11	0,019	48	32
2006	1,00	1,72	0,08	0,95	0,11	0,019	51	33
2007	1,03	1,96	0,09	0,91	0,13	0,021	51	35
2008	1,51	2,13	0,15	1,74	0,19	0,022	73	42
2009	1,16	1,73	0,11	1,06	0,19	0,022	59	38
2010	1,41	2,25	0,11	1,48	0,16	0,020	53	43
2011	1,76	3,31	0,11	1,57	0,21	0,025	78	47
2012	1,66	3,20	0,11	1,42	0,23	0,028	73	46
2013	1,62	2,75	0,11	1,63	0,23	0,028	80	46
2014	1,71	2,71	0,11	1,66	0,21	0,027	78	44

Nota: Índice de precios exportaciones agrarias (IPEA) calculado con precios constantes de las seis mercancías de la tabla ponderados por su peso en las exportaciones agrarias. Índice de precios implícitos exportaciones totales (IPET) obtenido de las cuentas nacionales.

Fuentes: (Barbato, 1981; BCU, 2018; Bértola, 1991; CEPAL, 2018; CIDE, 1967; DIEA, 2017; FCS, 2018; OPYPA, VV.AA., 1970, 1979).

Cuadro IV.19: Tasa detracciones (%) y recaudación impuestos directos e indirectos a la renta del suelo (miles \$2005)

	Tasa detracción carne vacuna (1) (2)	Tasa detracción lana (2) (7)	Tasa detracción exportaciones totales (3)	Impuesto exportación total (4)	IMPROME (4)	Impuesto arrendamientos rurales (5)	Reintegros y devolución de impuestos (2) (6)
1960	5,00 %	s/d	24,98 %	4.718.219			
1961	5,00 %	s/d	17,13 %	3.509.877			
1962	0,01 %	s/d	14,98 %	2.402.823			
1963	5,83 %	s/d	20,52 %	3.689.640			
1964	7,83 %	s/d	13,57 %	2.264.636			
1965	20,04 %	s/d	14,45 %	2.993.373			
1966	26,20 %	s/d	19,89 %	4.784.258			
1967	11,84 %	s/d	13,69 %	2.639.547			
1968	17,52 %	0,00 %	22,32 %	4.638.784			
1969	11,42 %	0,00 %	13,08 %	2.496.853			
1970	7,74 %	17,74 %	9,21 %	1.774.652	82.022	18.770	
1971	8,64 %	8,63 %	5,72 %	787.294	232.412	17.634	
1972	18,16 %	4,34 %	9,75 %	1.945.236	864.549	155	
1973	24,57 %	16,90 %	16,29 %	3.398.832	1.327.163	22.016	
1974	9,12 %	17,43 %	9,05 %	1.688.090	1.001.569	27.155	
1975	3,01 %	1,61 %	1,21 %	238.323	742.682	25.275	-177.616
1976	0,00 %	1,10 %	0,47 %	135.923	1.191.652	22.478	-258.131
1977	0,00 %	1,02 %	0,73 %	219.966	1.329.358	24.900	-224.227
1978	0,00 %	0,53 %	0,36 %	106.140	1.041.951	46.514	-214.773
1979	0,00 %	2,00 %	0,33 %	77.568	815.847	47.376	-82.313
1980	0,00 %	2,00 %	0,07 %	17.129	1.529.040	48.012	-27.650
1981	0,00 %	2,00 %	0,02 %	6.571	256.980	36.079	-144.292
1982	0,00 %	2,00 %	0,00 %	0	10.323	30.682	-287.619
1983	15,00 %	5,00 %	5,91 %	2.585.522	1.948		-378.059
1984	8,00 %		2,25 %	904.351			-146.065
1985	8,00 %		1,19 %	448.081			-163.378
1986	5,00 %		1,36 %	546.449			-191.603
1987			0,77 %	286.516			-248.238
1988			0,70 %	286.475			-322.512
1989			0,55 %	245.274			
1990			0,85 %	358.093			
1991			0,46 %	150.267			
1992			0,45 %	138.570			
1993			0,25 %	65.071			
1994			0,39 %	105.660			-243.997
1995			0,23 %	61.650			-644.094
1996			0,29 %	77.231			-387.151
1997			0,35 %	104.684			-452.248
1998			0,31 %	90.412			-394.036
1999			0,39 %	95.323			-328.269

	Tasa detracción carne vacuna (1) (2)	Tasa detracción lana (2) (7)	Tasa detracción exportaciones totales (3)	Impuesto exportación total (4)	IMPROME (4)	Impuesto arrendamiento s rurales (5)	Reintegros y devolución de impuestos (2) (6)
2000			0,35 %	85.311			-347.355
2001			0,25 %	58.021			-312.130
2002			0,26 %	83.634			-468.521
2003			0,06 %	28.574			-606.956
2004			0,09 %	53.349			-757.137
2005			0,09 %	44.467			-724.566
2006			0,08 %	47.585			-768.299
2007			0,05 %	31.638			-650.373
2008			0,03 %	22.867			-342.726
2009			0,04 %	25.110			-296.084
2010			0,04 %	31.882			-269.182
2011			0,05 %	33.244			-285.066
2012			0,04 %	33.104			-315.927
2013			0,05 %	38.727			-297.948
2014			0,04 %	33.217			-369.856

Fuentes: (1) Barbato (1981), (2) Picerno (1993), (3) elaboración propia, (4) García Repetto (comunicación personal), (5) SEPLACODI (VVAA) y Stolowicz (1979), (6) OPYPA, (7) Calloia (1979).

Cuadro IV.20: Consumo interno mercancías agrarias de exportación: volumen (CI) en TON, precio interno (\$I) en USD/TON y valor total (\$CI) en miles USD

	Carne vacuna			Carne ovina			Lana, textiles y manufacturas			Trigo			Arroz			Lácteos		
	Vol*	\$I	\$CI	Vol*	\$I	\$CI	Vol**	\$I	\$CI	Vol***	\$I	\$CI	CI	\$I	\$CI	Vol****	\$I	\$CI
1955	184.304	0,56	103.826				916	1,19	1.092									
1956	190.077	0,32	60.158				7.736	1,73	13.391									
1957	188.868	0,29	55.621				7.179	0,98	7.024									
1958	200.398	0,32	63.546				7.218	1,30	9.415									
1959	194.889	0,36	70.008				8.466	0,92	7.756									
1960	191.000	0,33	62.882	50.000	0,41	20.339	8.670	0,96	8.354				21.827	0,11	2.339			
1961	208.946	0,34	71.171	56.000	0,58	32.667	8.474	1,53	12.997				22.102	0,10	2.289			
1962	180.543	0,34	61.885	50.000	0,00	0	19.392	1,35	26.152				22.386	0,12	2.769			
1963	198.193	0,26	51.187	46.000	0,35	16.261	19.194	1,40	26.854				22.661	0,13	2.963			
1964	218.246	0,43	94.872	47.000	0,39	18.131	17.009	1,13	19.222				22.919	0,13	3.049			
1965	212.562	0,37	78.873	46.000	0,47	21.457	6.053	1,43	8.675				23.160	0,11	2.601			
1966	184.113	0,33	61.419	39.000	0,48	18.704	6.053	1,36	8.216				23.401	0,13	2.944			
1967	186.724	0,37	69.720	45.000	0,41	18.380	6.053	1,19	7.216				23.624	0,15	3.451			
1968	219.000	0,31	68.106	42.038	0,32	13.489	6.053	1,05	6.329				23.831	0,15	3.493			
1969	215.269	0,34	73.462	39.525	0,38	15.145	6.053	1,16	6.996				24.011	0,13	3.116			
1970	231.857	0,42	96.453	43.703	0,40	17.481	6.053	1,10	6.669									
1971	178.269	0,54	96.561	45.902	0,40	18.361	6.053	0,95	5.756									
1972	159.640	0,56	88.610	40.915	0,40	16.366	6.053	1,19	7.223									
1973	161.778	0,77	123.971	45.112	0,85	38.557	6.053	2,56	15.523									
1974	199.628	0,83	166.559	41.422	1,26	52.147	6.053	2,50	15.124				22.294	0,22	4.860			
1975	231.642	0,49	113.116	28.839	1,12	32.263	6.053	1,76	10.647				24.047	0,19	4.473			
1976	204.000	0,49	99.214	34.774	1,11	38.677	6.053	2,46	14.896				26.137	0,14	3.764			
1977	215.958	0,53	113.427	25.000	1,20	30.045	6.053	2,98	18.048				26.284	0,16	4.258			
1978	198.629	0,54	107.585	27.000	1,91	51.557	6.053	3,17	19.206				26.459	0,19	5.001			
1979	185.335	1,26	234.152	23.000	2,05	47.229	6.053	4,44	26.861				26.634	0,19	5.167			
1980	219.560	1,39	304.464	32.000	1,65	52.698							30.014	0,26	7.924	15.619	2,3	35.145
1981	210.979	1,28	270.158	36.000	1,61	58.114							31.666	0,24	7.631	15.619	2,5	39.266
1982	229.565	1,04	239.663	34.000	1,39	47.331							31.871	0,20	6.374	15.619	2,5	39.107
1983	210.151	1,00	209.787	39.000	1,33	51.904							32.076	0,21	6.704	13.721	1,9	26.057
1984	163.310	0,98	159.305	34.000	1,19	40.575							32.281	0,18	5.843	13.721	1,7	23.298
1985	210.793	0,86	180.454	39.000	1,06	41.198							36.108	0,17	5.994	13.721	1,9	26.556
1986	182.516	0,91	166.590	48.000	0,96	46.016							39.364	0,16	6.377	18.147	1,7	31.124
1987	191.522	1,41	269.642	47.000	1,06	49.874							39.611	0,16	6.338	18.147	1,9	34.157
1988	200.634	1,09	219.245	13.825	1,11	15.325							39.858	0,20	8.011	18.147	1,8	32.939
1989	191.943	1,14	218.967	46.972	1,14	53.525							40.105	0,19	7.660	17.735	2,4	42.910
1990	149.098	1,27	189.022	36.227	1,12	40.430							41.931	0,18	7.380	17.735	2,4	42.751
1991	187.461	1,45	272.291	42.066	1,22	51.406							42.215	0,23	9.836	17.735	2,4	42.186
1992	218.789	1,45	317.742	46.065	1,29	59.244							42.525	0,16	6.804	18.983	2,7	50.536
1993	213.062	1,48	315.949	47.777	1,24	59.436							42.836	0,16	6.854	18.983	2,5	48.312

	Carne vacuna			Carne ovina			Lana, textiles y manufacturas			Trigo			Arroz			Lácteos		
	Vol*	SI	SCI	Vol*	SI	SCI	Vol**	SI	SCI	Vol***	SI	SCI	CI	SI	SCI	Vol****	SI	SCI
1994	215.190	1,48	318.134	43.798	1,26	55.259							43.146	0,20	8.500	26.714	1,9	50.776
1995	199.087	1,65	328.958	45.838	1,58	72.214							43.443	0,18	7.907	27.883	2,2	61.897
1996	201.600	1,44	289.970	48.441	1,67	80.846							43.754	0,21	9.057	27.072	2,2	58.752
1997	193.479	1,44	277.862	42.707	1,66	70.763				400.000	0,13	51.842	44.064	0,21	9.077	27.117	2,1	55.637
1998	176.495	1,60	282.369	40.775	1,64	66.770				400.000	0,12	47.571	44.361	0,25	10.868	26.316	2,1	55.382
1999	177.199	1,41	249.039	44.883	1,60	71.902				400.000	0,10	41.444	44.604	0,13	5.665	28.442	1,4	41.230
2000	157.434	1,35	213.241	42.281	1,54	65.287							32.894	0,11	3.487	29.899	1,7	50.336
2001	173.643	1,28	222.867	34.978	1,65	57.848							32.963	0,11	3.494	32.432	1,6	52.738
2002	176.894	1,04	184.298	32.973	1,67	54.981							30.919	0,12	3.580	57.439	0,8	47.060
2003	142.069	1,19	169.290	27.839	1,99	55.441							34.895	0,18	6.316	80.974	0,7	53.661
2004	112.830	1,54	174.026	21.174	2,31	48.854							33.687	0,16	5.390	101.035	0,7	66.734
2005	158.222	1,60	252.982	14.958	2,27	33.946				375.000	0,14	51.749	37.816	0,14	5.340	104.412	0,7	73.536
2006	170.547	2,01	343.081	20.652	2,09	43.199				400.000	0,16	63.996	38.983	0,16	6.050	118.823	0,7	82.226
2007	170.340	2,14	363.975	20.708	2,24	46.456				392.600	0,26	101.155	37.766	0,18	6.813	126.439	1,0	126.983
2008	183.245	3,25	595.185	19.095	2,86	54.609				229.000	0,32	74.319	35.777	0,33	11.742	109.499	1,4	156.668
2009	195.610	2,49	486.406	19.494	2,56	49.941				456.000	0,22	100.462	36.672	0,24	8.838	95.253	1,2	116.138
2010	206.366	3,08	636.002	15.174	4,02	60.946				456.000	0,22	99.151	48.974	0,25	12.244	93.829	1,9	173.661
2011	205.012	3,95	810.595	13.870	4,86	67.466				485.527	0,28	136.225	51.365	0,25	12.790	92.847	2,1	192.128
2012	203.646	3,81	775.414	13.576	4,06	55.146				420.937	0,26	110.508	58.313	0,26	15.103	89.458	2,5	227.404
2013	202.270	3,77	762.235	14.642	3,91	57.202				458.751	0,31	142.654	58.578	0,27	15.582	91.742	2,5	233.317
2014	200.199	4,04	808.304	14.007	4,40	61.670				467.418	0,25	116.221	58.761	0,27	15.631	95.244	2,8	268.139

Nota: *TON carcaza, ** lana sucia, *** TON base trigo, **** TON equivalentes.

Fuentes: (Barbato, 1981; BCU, 2018; Bértola, 1991; CEPAL, 2018; CIDE, 1967; DIEA, 2017; FCS, 2018; OPYPA, VV.AA., 1970, 1979).

Cuadro IV.21: Salario medio e índices salariales en Uruguay, agro y EUA

	CLU Uy	SRU Uy	CLU Uy	SRU Uy	ISR Uy (FCS-INE)	Índice salarial nominal	IMS (INE)	Salario anual Uy	Salario anual Uy	Salario anual EUA	Salario Uy/EUA	CLU agro	SRU agro	CLU agro/Uy
	Miles\$ 2005/oc	Miles\$ 2005/oc	1955=100	1955=100	1955=100	2008=100	7/2008=100	Scorr	USA PPA	USD	%	Miles\$ 2005/oc	Miles\$ 2005/oc	%
1955	124,3	162,1	100,0	100,0	100	0,000002		0,0031	1.379	4.842	28,5%	47,5	62,0	38,3%
1956	126,2	169,9	101,6	104,8	104	0,000002		0,0035	1.395	5.081	27,5%	47,4	63,8	37,5%
1957	129,1	178,4	103,9	110,1	104	0,000002		0,0042	1.509	5.337	28,3%	48,7	67,3	37,7%
1958	132,3	174,8	106,5	107,8	101	0,000002		0,0048	1.558	5.518	28,2%	54,8	72,4	41,4%
1959	116,5	153,0	93,7	94,4	91	0,000003		0,0058	1.379	5.762	23,9%	52,5	68,9	45,0%
1960	114,0	159,7	91,8	98,6	94	0,000004		0,0084	1.385	5.940	23,3%	40,3	56,5	35,4%
1961	129,2	180,5	104,0	111,4	101	0,000006		0,0118	1.563	6.086	25,7%	68,8	96,1	53,2%
1962	141,6	199,0	113,9	122,8	107	0,00001		0,0144	1.790	6.275	28,5%	83,6	117,5	59,1%
1963	143,6	200,3	115,6	123,6	105	0,00001		0,0172	1.795	6.450	27,8%	79,6	111,0	55,4%
1964	139,1	193,5	112,0	119,4	107	0,00001		0,0238	1.793	6.327	28,3%	76,9	106,9	55,3%
1965	133,3	192,8	107,3	118,9	103	0,00002		0,0364	1.723	6.562	26,3%	59,0	85,3	44,2%
1966	123,8	186,0	99,7	114,7	92	0,00003		0,0620	1.654	6.824	24,2%	67,6	101,5	54,6%
1967	128,8	186,8	103,6	115,2	107	0,00006		0,1146	1.794	7.126	25,2%	67,8	98,4	52,7%
1968	119,1	160,5	95,9	99,0	86	0,00011	0,0002	0,2303	1.730	7.548	22,9%	62,8	84,7	52,8%
1969	131,6	185,7	105,9	114,6	96	0,00016	0,0003	0,3239	2.027	8.031	25,2%	59,5	84,0	45,2%
1970	131,9	187,0	106,1	115,4	94	0,00019	0,0003	0,3784	2.258	8.497	26,6%	65,3	92,6	49,5%
1971	137,5	190,6	110,7	117,6	99	0,00023	0,0004	0,4734	2.469	9.052	27,3%	74,2	102,9	54,0%
1972	114,5	159,0	92,1	98,1	82	0,00034	0,0006	0,6886	2.093	9.734	21,5%	54,1	75,1	47,2%
1973	120,2	172,0	96,8	106,2	81	0,00073	0,0011	1,4857	2.378	10.329	23,0%	42,9	61,4	35,7%
1974	123,7	175,2	99,6	108,1	80	0,00130	0,0020	2,6313	2.683	11.076	24,2%	43,6	61,8	35,2%
1975	120,3	157,6	96,8	97,3	73	0,00214	0,0033	4,3393	2.796	11.827	23,6%	45,2	59,3	37,6%
1976	118,4	152,1	95,3	93,8	69	0,00314	0,0047	6,3582	2.840	12.628	22,5%	45,1	57,9	38,1%
1977	109,2	138,0	87,9	85,1	61	0,00452	0,0065	9,1344	2.739	13.572	20,2%	41,4	52,3	37,9%
1978	109,7	141,7	88,3	87,4	58	0,00669	0,0091	14	2.967	14.666	20,2%	50,2	64,8	45,7%
1979	103,4	141,9	83,2	87,6	54	0,01107	0,0138	22	3.208	15.823	20,3%	43,2	59,3	41,8%
1980	113,5	141,7	91,4	87,4	54	0,01834	0,0227	37	4.027	17.087	23,6%	41,4	51,7	36,5%
1981	121,7	147,2	98,0	90,8	58	0,02564	0,0326	52	4.727	18.554	25,5%	41,5	50,2	34,1%
1982	120,1	141,7	96,6	87,4	57	0,02933	0,0386	59	4.900	19.631	25,0%	43,4	51,2	36,1%
1983	98,6	119,4	79,4	73,6	45	0,03679	0,0456	74	4.153	20.463	20,3%	36,0	43,6	36,5%
1984	92,7	113,7	74,6	70,1	41	0,05	0,06	109	4.059	21.185	19,2%	40,5	49,2	43,7%
1985	104,9	130,9	84,4	80,8	47	0,11	0,13	215	4.617	21.800	21,2%	44,2	55,2	42,1%
1986	124,5	150,0	100,2	92,5	50	0,22	0,24	437	5.784	22.275	26,0%	43,8	52,8	35,2%
1987	127,3	161,3	102,4	99,5	53	0,38	0,41	772	6.278	22.818	27,5%	41,4	52,5	32,5%
1988	120,0	164,6	96,6	101,6	53	0,63	0,67	1.271	5.993	23.552	25,4%	36,3	49,8	30,2%
1989	124,3	167,2	100,0	103,2	53	1,15	1,21	2.317	6.425	24.471	26,3%	37,1	50,0	29,9%
1990	116,1	153,5	93,4	94,7	49	2,2	2,4	4.477	8.016	25.455	31,5%	37,9	50,1	32,6%
1991	120,9	156,8	97,3	96,7	51	4,6	5,0	9.360	8.650	26.241	33,0%	47,1	61,1	39,0%
1992	132,0	161,1	106,2	99,4	52	8,1	8,6	16.311	9.219	26.892	34,3%	45,4	55,5	34,4%
1993	147,1	172,1	118,3	106,2	55	13,3	13,9	26.872	10.146	27.577	36,8%	44,1	51,5	30,0%
1994	156,4	175,6	125,8	108,3	55	19,6	20,3	39.708	10.629	28.294	37,6%	39,7	44,6	25,4%

	CLU Uy	SRU Uy	CLU Uy	SRU Uy	ISR Uy (FCS-INE)	Índice salario nominal	IMS (INE)	Salario anual Uy	Salario anual Uy	Salario anual EUA	Salario Uy/EUA	CLU agro	SRU agro	CLU agro/ Uy
	Miles\$ 2005/oc	Miles\$ 2005/oc	1955=100	1955=100	1955=100	2008=100	7/2008=100	Scorr	USA PPA	USD	%	Miles\$ 2005/oc	Miles\$ 2005/oc	%
1995	152,4	168,8	122,7	104,1	54	27,0	28,0	54.591	10.561	29.074	36,3%	37,3	41,3	24,5%
1996	155,1	168,6	124,8	104,0	54	34,7	36,2	70.223	10.895	30.050	36,3%	37,0	40,2	23,8%
1997	158,0	170,3	127,1	105,1	54	42,2	43,5	85.319	11.306	31.215	36,2%	31,9	34,4	20,2%
1998	155,7	170,0	125,3	104,9	55	46,7	49,1	94.531	11.480	32.471	35,4%	31,4	34,3	20,2%
1999	163,0	175,5	131,2	108,3	56	51,0	52,7	103.243	12.127	33.665	36,0%	39,4	42,4	24,2%
2000	158,5	168,7	127,6	104,1	55	51,4	54,5	103.945	12.047	34.975	34,4%	39,1	41,6	24,7%
2001	151,4	161,8	121,9	99,8	55	51,5	56,7	104.099	11.888	36.296	32,8%	38,5	41,1	25,4%
2002	136,6	145,6	110,0	89,8	49	52,3	57,3	105.758	10.765	37.351	28,8%	34,7	37,0	25,4%
2003	124,1	128,1	99,9	79,1	43	55,4	60,3	111.982	9.765	38.349	25,5%	32,7	33,7	26,3%
2004	125,1	130,1	100,7	80,3	43	61,4	65,8	124.282	10.194	39.152	26,0%	44,4	46,2	35,5%
2005	137,4	137,4	110,6	84,8	45	67,9	72,0	137.449	11.133	40.225	27,7%	52,8	52,8	38,4%
2006	149,7	149,9	120,5	92,5	47	78,8	80,0	159.457	12.531	41.785	30,0%	69,6	69,7	46,5%
2007	153,0	155,1	123,2	95,7	49	88,2	90,6	178.395	13.337	43.453	30,7%	72,1	73,1	47,1%
2008	160,7	163,3	129,3	100,7	51	100,0	100,0	202.310	14.559	45.092	32,3%	79,9	81,2	49,7%
2009	179,0	182,9	144,1	112,8	55	120,0	117,3	242.854	16.265	46.448	35,0%	86,9	88,8	48,5%
2010	186,7	187,6	150,3	115,8	57	131,4	128,2	265.774	16.957	47.553	35,7%	87,1	87,6	46,7%
2011	192,0	194,6	154,5	120,1	59	147,2	146,1	297.882	18.137	48.518	37,4%	112,3	113,8	58,5%
2012	197,7	201,1	159,1	124,1	61	164,6	162,6	332.963	19.143	49.236	38,9%	103,7	105,5	52,4%
2013	211,5	214,4	170,2	132,3	63	190,5	181,9	385.323	20.702	50.257	41,2%	103,5	104,9	48,9%
2014	219,2	223,0	176,4	137,6	65	215,9	207,7	436.740	21.901	51.409	42,6%	114,9	116,9	52,4%

Nota: CLU: costo laboral unitario, SRU: salario real unitario, ISR: índice salario real, IMS: índice medio de salarios.
Fuentes: elaboración propia con excepción del ISR (INE, 2018; FCS, 2018) y el IMS (INE, 2018).

Cuadro IV.22: Deuda externa en Uruguay (miles USD) y proxy tasa interés deuda (%)

	Deuda externa total					Deuda externa pública					Deuda externa privada				
	Stock bruto	Flujo bruto	Intereses	Flujo neto intereses	Proxy i'	Stock bruto	Flujo bruto	Intereses	Flujo neto intereses	Proxy i'	Stock bruto	Flujo bruto	Intereses	Flujo neto intereses	Proxy i'
1943	115.133	-1.910	4.967	-6.877	4,3%	115.133	-1.910	4.967	-6.877	4,3%					
1944	111.443	-3.689	4.839	-8.528	4,3%	111.443	-3.689	4.839	-8.528	4,3%					
1945	109.635	-1.809	4.770	-6.579	4,4%	109.635	-1.809	4.770	-6.579	4,4%					
1946	119.024	9.390	5.108	4.281	4,3%	119.024	9.390	5.108	4.281	4,3%					
1947	117.264	-1.760	5.130	-6.890	4,4%	117.264	-1.760	5.130	-6.890	4,4%					
1948	115.884	-1.381	4.946	-6.327	4,3%	115.884	-1.381	4.946	-6.327	4,3%					
1949	113.254	-2.630	4.922	-7.552	4,3%	113.254	-2.630	4.922	-7.552	4,3%					
1950	115.060	1.806	5.103	-3.297	4,4%	110.740	-2.514	4.924	-7.438	4,4%	4.320	0	178	0	4,1%
1951	130.991	15.931	5.728	10.203	4,4%	114.031	3.291	5.197	-1.906	4,6%	16.970	12.650	531	12.119	3,1%
1952	141.158	10.166	5.273	4.894	3,7%	112.558	-1.474	4.980	-6.454	4,4%	11.160	-5.810	292	-6.102	2,6%
1953	144.200	3.042	5.767	-2.725	4,0%	122.970	10.412	5.450	4.962	4,4%	12.740	1.580	317	1.263	2,5%
1954	143.739	-460	5.845	-6.306	4,1%	127.229	4.260	5.456	-1.196	4,3%	16.520	3.780	390	3.390	2,4%
1955	149.128	5.388	6.259	-871	4,2%	121.188	-6.042	5.566	-11.608	4,6%	27.950	11.430	693	10.737	2,5%
1956	154.746	5.618	6.647	-1.029	4,3%	136.346	15.158	6.114	9.044	4,5%	18.410	-9.540	534	-10.074	2,9%
1957	193.900	39.154	7.845	31.310	4,0%	160.300	23.954	7.082	16.873	4,4%	33.600	15.190	763	14.427	2,3%
1958	220.900	27.000	5.700	21.300	2,6%	174.100	13.800	4.580	9.220	2,6%	43.400	9.800	1.120	8.680	2,6%
1959	255.500	34.600	5.600	29.000	2,2%	211.300	37.200	4.632	32.568	2,2%	44.200	800	968	-168	2,2%
1960	286.700	31.200	6.600	24.600	2,3%	240.200	28.900	5.818	23.082	2,4%	34.000	-10.200	782	-10.982	2,3%
1961	305.600	18.900	5.171	13.729	1,7%	217.500	-22.700	4.215	-26.915	1,9%	45.700	11.700	955	10.745	2,1%
1962	435.500	129.900	6.092	123.808	1,4%	301.100	83.600	5.184	78.416	1,7%	53.400	7.700	908	6.792	1,7%
1963	408.400	-27.100	9.800	-36.900	2,4%	281.600	-19.500	8.432	-27.932	3,0%	57.000	3.600	1.368	2.232	2,4%
1964	469.700	61.300	16.300	45.000	3,5%	299.500	17.900	13.059	4.841	4,4%	93.400	36.400	3.241	33.159	3,5%
1965	466.400	-3.300	15.700	-19.000	3,4%	252.000	-47.500	12.421	-59.921	4,9%	97.300	3.900	3.279	621	3,4%
1966	485.200	18.800	19.600	-800	4,0%	318.900	66.900	16.416	50.484	5,1%	78.800	-18.500	3.184	-21.684	4,0%
1967	442.800	-42.400	26.300	-68.700	5,9%	284.900	-34.000	3.655	-37.655	1,3%	72.600	-6.200	4.276	-10.476	5,9%
1968	472.500	29.700	22.900	6.800	4,8%	302.800	17.900	10.384	7.516	3,4%	88.100	15.500	4.220	11.280	4,8%
1969	501.300	28.800	23.900	4.900	4,8%	295.400	-7.400	10.789	-18.189	3,7%	111.800	23.700	5.020	18.680	4,5%
1970	502.200	900	24.600	-23.700	4,9%	310.700	15.300	15.480	-180	5,0%	98.700	-13.100	4.303	-17.403	4,4%
1971	561.200	59.000	22.300	36.700	4,0%	339.500	28.800	26.927	1.873	7,9%	53.200	-45.500	1.756	-47.256	3,3%
1972	771.200	210.000	25.000	185.000	3,2%	539.900	200.400	7.326	193.074	1,4%	59.300	6.100	1.921	4.179	3,2%
1973	717.900	-53.300	30.800	-84.100	4,3%	537.500	-2.400	11.149	-13.549	2,1%	47.200	-12.100	2.020	-14.120	4,3%
1974	945.100	227.200	43.400	183.800	4,6%	727.500	190.000	14.817	175.183	2,0%	48.100	900	2.189	-1.289	4,6%
1975	1.031.200	86.100	71.000	15.100	6,9%	860.500	133.000	22.677	110.323	2,6%	76.400	28.300	5.264	23.036	6,9%
1976	1.134.900	103.700	79.200	24.500	7,0%	961.800	101.300	28.902	72.398	3,0%	73.600	-2.800	5.137	-7.937	7,0%
1977	1.138.000	3.100	77.100	-74.000	6,8%	845.900	-115.900	28.253	-144.153	3,3%	154.500	80.900	9.023	71.877	5,8%
1978	1.239.500	101.500	95.200	6.300	7,7%	909.700	63.800	28.314	35.486	3,1%	215.500	61.000	16.550	44.450	7,7%
1979	1.682.400	442.900	107.900	335.000	6,4%	1.011.900	102.200	33.793	68.407	3,3%	440.100	224.600	28.210	196.390	6,4%
1980	2.105.300	422.900	167.800	255.100	8,0%	1.131.700	119.800	26.570	93.230	2,3%	752.300	312.200	58.604	253.596	7,8%
1981	3.129.300	1.024.000	219.600	804.400	7,0%	1.464.600	332.900	29.842	303.058	2,0%	1.237.300	485.000	86.858	398.142	7,0%
1982	4.069.200	939.900	343.900	596.000	8,5%	2.519.000	1.054.400	25.834	1.028.566	1,0%	1.187.900	-49.400	96.457	-145.857	8,1%

	Deuda externa total					Deuda externa pública					Deuda externa privada				
	Stock bruto	Flujo bruto	Intereses	Flujo neto intereses	Prox y i'	Stock bruto	Flujo bruto	Intereses	Flujo neto intereses	Prox y i'	Stock bruto	Flujo bruto	Intereses	Flujo neto intereses	Prox y i'
1983	4.427.500	358.300	350.300	8.000	7,9%	3.035.600	516.600	46.382	470.218	1,5%	1.060.600	-127.300	81.242	-208.542	7,7%
1984	4.531.100	103.600	448.900	-345.300	9,9%	3.029.600	-6.000	62.181	-68.181	2,1%	1.126.800	66.200	108.398	-42.198	9,6%
1985	4.756.900	225.800	428.300	-202.500	9,0%	3.407.800	378.200	71.312	306.888	2,1%	1.021.700	-105.100	89.297	-194.397	8,7%
1986	5.089.800	332.900	370.700	-37.800	7,3%	3.679.800	272.000	79.131	192.869	2,2%	1.083.600	61.900	76.719	-14.819	7,1%
1987	5.724.600	634.800	384.000	250.800	6,7%	4.064.700	384.900	78.529	306.371	1,9%	1.213.100	129.500	79.094	50.406	6,5%
1988	6.176.700	452.100	420.400	31.700	6,8%	4.085.400	20.700	78.047	-57.347	1,9%	1.640.900	427.800	108.956	318.844	6,6%
1989	6.850.200	673.500	552.100	121.400	8,1%	4.169.600	84.200	97.078	-12.878	2,3%	2.197.300	556.400	173.367	383.033	7,9%
1990	7.239.200	389.000	579.600	-190.600	8,0%	4.328.600	159.000	93.294	65.706	2,2%	2.501.800	304.500	196.391	108.109	7,9%
1991	7.026.500	-212.700	467.100	-679.800	6,6%	4.001.100	-327.500	110.879	-438.379	2,8%	2.740.300	238.500	178.668	59.832	6,5%
1992	7.554.000	527.500	412.100	115.400	5,5%	3.992.900	-8.200	113.243	-121.443	2,8%	3.225.300	485.000	172.554	312.446	5,4%
1993	7.748.400	194.400	396.600	-202.200	5,1%	4.126.200	133.300	133.800	-500	3,2%	3.259.200	33.900	163.286	-129.386	5,0%
1994	8.394.000	645.600	484.400	161.200	5,8%	4.797.900	671.700	138.707	532.993	2,9%	3.176.800	-82.400	187.749	-270.149	5,9%
1995	10.214.400	1.820.400	577.600	1.242.800	5,7%	5.036.500	238.600	174.781	63.819	3,5%	4.756.400	1.579.600	264.931	1.314.669	5,6%
1996	11.433.500	1.219.100	619.600	599.500	5,4%	5.225.500	189.000	172.148	16.852	3,3%	5.811.200	1.054.800	310.318	744.482	5,3%
1997	12.335.200	901.700	703.500	198.200	5,7%	5.309.700	84.200	195.142	-110.942	3,7%	6.560.600	749.400	369.362	380.038	5,6%
1998	13.440.300	1.105.100	566.561	538.539	4,2%	5.893.800	584.100	193.261	390.839	3,3%	7.060.600	500.000	373.300	126.700	5,3%
1999	13.003.908	-436.392	591.255	-1.027.648	4,5%	5.591.178	-302.622	235.451	-538.073	4,2%	6.999.700	-60.900	355.805	-416.705	5,1%
2000	14.261.226	1.257.318	643.865	613.453	4,5%	6.092.194	501.017	268.836	232.180	4,4%	6.908.800	-90.900	375.029	-465.929	5,4%
2001	15.286.231	1.025.005	658.238	366.767	4,3%	5.828.409	-263.785	252.597	-516.382	4,3%	9.457.822	2.549.022	405.641	2.143.381	4,3%
2002	12.536.188	-2.750.043	556.222	-3.306.266	4,4%	8.299.188	2.470.778	284.152	2.186.626	3,4%	4.237.000	-5.220.822	272.071	-5.492.892	6,4%
2003	12.897.936	361.748	642.855	-281.107	5,0%	9.557.547	1.258.360	479.450	778.910	5,0%	3.340.388	-896.612	163.405	-1.060.017	4,9%
2004	13.764.822	866.887	701.832	165.054	5,1%	10.206.223	648.676	538.427	110.249	5,3%	3.558.599	218.211	163.405	54.805	4,6%
2005	13.395.031	-369.791	806.654	-1.176.445	6,0%	10.176.591	-29.632	540.848	-570.479	5,3%	3.218.439	-340.159	265.806	-605.966	8,3%
2006	12.651.567	-743.464	752.738	-1.496.203	5,9%	9.311.284	-865.307	533.400	-1.398.708	5,7%	3.340.282	121.843	219.338	-97.495	6,6%
2007	14.545.351	1.893.784	750.162	1.143.623	5,2%	11.065.220	1.753.935	518.791	1.235.144	4,7%	3.480.131	139.849	231.371	-91.522	6,6%
2008	15.096.171	550.820	824.609	-273.789	5,5%	10.735.563	-329.657	609.208	-938.865	5,7%	4.360.608	880.477	215.401	665.076	4,9%
2009	17.621.828	2.525.657	619.644	1.906.013	3,5%	12.769.320	2.033.757	418.290	1.615.467	3,3%	4.852.508	491.900	201.354	290.546	4,1%
2010	18.064.505	442.677	696.438	-253.761	3,9%	12.821.629	52.309	511.531	-459.222	4,0%	5.242.876	390.368	184.906	205.462	3,5%
2011	18.344.955	280.449	795.823	-515.374	4,3%	14.435.856	1.614.226	620.384	993.843	4,3%	3.909.099	-1.333.777	175.440	-1.509.217	4,5%
2012	20.986.807	2.641.852	662.002	1.979.850	3,2%	16.665.221	2.229.365	636.239	1.593.126	3,8%	4.321.586	412.487	25.762	386.725	0,6%
2013	22.685.516	1.698.709	774.528	924.181	3,4%	18.046.709	1.381.489	744.228	637.261	4,1%	4.638.807	317.220	30.300	286.920	0,7%
2014	23.912.113	1.226.597	785.913	440.684	3,3%	18.952.524	905.815	735.841	169.974	3,9%	4.959.588	320.782	50.072	270.710	1,0%

Fuentes: (BCU, 2018; Donnángelo y Millán, 2006; IECON, 2018).

Cuadro IV.23: Inversión extranjera directa y reservas (miles USD)

	Stock bruto total	Stock bruto inmobiliaria (+2001)	Flujo bruto	Flujo bruto inmobiliaria	Remisión utilidades total	Flujo neto IED total	Reservas
1943	26.300		26.300		5.000	21.300	
1944	62.300		36.000		5.100	30.900	
1945	79.800		17.500		6.200	11.300	
1946	88.800		9.000		6.200	2.800	
1947	114.800		26.000		4.000	22.000	
1948	119.800		5.000		4.000	1.000	
1949	127.800		8.000		4.300	3.700	
1950	156.708		28.908		4.500	24.408	221.745
1951	170.569		13.861		2.500	11.361	192.866
1952	229.549		58.980		3.200	55.780	209.606
1953	229.549		0		3.500	-3.500	263.952
1954	229.549		0		3.600	-3.600	237.374
1955	214.594		-14.956		3.100	-18.056	195.564
1956	243.961		29.367		2.700	26.667	191.200
1957	243.961		0		2.900	-2.900	170.414
1958	243.961		0		600	-600	188.265
1959	246.791		2.830		700	2.130	194.770
1960	255.049		8.258		0	8.258	188.820
1961	261.940		6.891		0	6.891	198.737
1962	261.940		0		0	0	201.990
1963	261.940		0		0	0	187.630
1964	261.940		0		0	0	184.615
1965	261.940		0		0	0	179.141
1966	261.940		0		0	0	177.305
1967	261.940		0		0	0	162.627
1968	261.940		0		1.700	-1.700	193.197
1969	261.940		0		1.700	-1.700	185.037
1970	261.940		0		1.700	-1.700	186.225
1971	261.940		0		1.100	-1.100	204.611
1972	261.940		0		0	0	298.512
1973	261.940		0		0	0	497.496
1974	261.940		0		3.900	-3.900	740.015
1975	261.940		0		3.600	-3.600	554.865
1976	261.940		0		0	0	653.764
1977	330.338		68.398		2.600	65.798	912.238
1978	452.244		121.906		0	121.906	1.175.048
1979	660.126		207.882		0	207.882	2.017.848
1980	949.626		289.500		0	289.500	2.401.058
1981	1.004.796		55.170		0	55.170	1.778.310
1982	987.227		-17.569		0	-17.569	1.422.107
1983	987.227		0		0	0	1.199.578
1984	987.227		0		0	0	941.548

	Stock bruto total	Stock bruto inmobiliaria (+2001)	Flujo bruto	Flujo bruto inmobiliaria	Remisión utilidades total	Flujo neto IED total	Reservas
1985	987.227		0		0	0	1.030.644
1986	1.029.799		42.572		13.700	28.872	1.499.847
1987	1.082.195		52.396		21.300	31.096	1.793.012
1988	1.129.563		47.368		18.600	28.768	1.602.323
1989	1.176.200		46.638		0	46.638	1.547.554
1990	1.220.598		44.397		0	44.397	1.445.586
1991	1.220.598		0		0	0	1.135.960
1992	1.220.598		0		0	0	1.185.192
1993	1.325.792		105.194		45.900	59.294	1.422.523
1994	1.498.483		172.691		40.700	131.991	1.621.668
1995	1.655.083		156.600		53.700	102.900	1.813.384
1996	1.791.883		136.800		36.100	100.700	1.892.122
1997	1.918.283		126.400		38.100	88.300	2.067.120
1998	2.082.383		164.100		58.400	105.700	2.586.514
1999	2.317.683		235.300		68.000	167.300	2.603.646
2000	2.591.183		273.500		99.000	174.500	2.775.537
2001	2.887.983	36.410	296.800	36.410	107.900	188.900	3.099.292
2002	3.081.732	63.580	193.749	27.170	-264.200	457.949	772.025
2003	3.498.139	286.427	416.408	18.150	127.000	289.408	2.086.676
2004	3.830.509	425.157	332.369	34.320	229.000	103.369	2.512.109
2005	4.677.909	656.108	847.400	115.598	228.000	619.400	3.078.377
2006	6.171.402	1.045.939	1.493.492	273.896	261.000	1.232.492	3.090.609
2007	7.500.866	1.596.409	1.329.464	392.968	531.000	798.464	4.121.414
2008	9.606.554	2.607.989	2.105.688	607.565	843.000	1.262.688	6.360.194
2009	11.135.145	3.179.598	1.528.591	433.934	767.000	761.591	8.037.872
2010	13.424.247	4.010.667	2.289.102	599.457	1.126.000	1.163.102	7.655.537
2011	15.929.019	5.077.580	2.504.772	867.841	1.268.200	1.236.572	10.301.680
2012	18.171.164	6.165.825	2.242.145	998.120	4.114.062	-1.871.918	13.590.870
2013	21.631.302	6.921.064	3.460.139	637.100	3.391.481	68.658	16.270.615
2014	23.959.332	7.581.850	2.328.029	594.995	3.352.820	-1.024.790	17.544.794

Fuentes: (BCU, 2017, 2018; Bittencourt y Domingo, 2002; CEPAL, 2018; Donnángelo y Millán, 2006; IECON, 2018; OBELA, 2019).

Cuadro IV.24: Plusvalor extraordinario (miles \$corrientes) y % en plusvalor total

	Renta agraria total (1)	Salario debajo VFT (2)	Flujo neto deuda e IED (c/TCP) (3)	Plusvalor extraordinario (4)	Plusvalor total (5)	(1)/(5)	(2)/(5)	(3)/(5)	(4)/(5)
1955	0,28		-0,05	0,24	1,48	19,3%		-3,3%	16,0%
1956	0,24		0,07	0,31	1,58	15,3%		4,4%	19,8%
1957	0,19		0,09	0,28	1,67	11,4%		5,3%	16,6%
1958	0,26		0,08	0,34	1,60	16,4%		4,7%	21,1%
1959	0,49		0,17	0,66	2,81	17,4%		6,1%	23,5%
1960	-0,49		0,24	-0,25	4,61	-10,7%		5,3%	-5,4%
1961	0,20		0,20	0,40	5,09	4,0%		3,9%	7,8%
1962	0,56		1,38	1,94	4,10	13,6%		33,6%	47,2%
1963	1,01		-0,50	0,51	4,74	21,4%		-10,6%	10,7%
1964	2,04		0,88	2,92	8,10	25,3%		10,9%	36,1%
1965	3,00		-0,58	2,42	14,58	20,6%		-4,0%	16,6%
1966	1,13		-0,04	1,09	33,12	3,4%		-0,1%	3,3%
1967	3,52		-6,83	-3,31	44,40	7,9%		-15,4%	-7,5%
1968	11,68		1,16	12,84	120,04	9,7%		1,0%	10,7%
1969	24,01		0,81	24,82	144,60	16,6%		0,6%	17,2%
1970	34		-7	26	165	20,4%		-4,3%	16,0%
1971	66		12	78	167	39,6%		7,3%	46,9%
1972	165	22	111	298	428	38,5%	5,2%	25,9%	69,6%
1973	471	32	-96	407	855	55,2%	3,7%	-11,2%	47,7%
1974	692	49	310	1.051	1.488	46,5%	3,3%	20,8%	70,6%
1975	778	171	31	979	2.865	27,1%	6,0%	1,1%	34,2%
1976	1.280	330	91	1.701	4.653	27,5%	7,1%	2,0%	36,5%
1977	1.795	831	-46	2.580	8.025	22,4%	10,4%	-0,6%	32,1%
1978	2.735	1.409	952	5.096	12.593	21,7%	11,2%	7,6%	40,5%
1979	4.708	4.309	5.852	14.869	26.994	17,4%	16,0%	21,7%	55,1%
1980	10.127	5.392	8.357	23.877	40.005	25,3%	13,5%	20,9%	59,7%
1981	12.631	4.332	16.059	33.022	46.168	27,4%	9,4%	34,8%	71,5%
1982	14.106	586	12.565	27.257	35.856	39,3%	1,6%	35,0%	76,0%
1983	16.536	3.800	284	20.620	56.000	29,5%	6,8%	0,5%	36,8%
1984	20.211	9.054	-19.090	10.175	95.378	21,2%	9,5%	-20,0%	10,7%
1985	26.950	5.183	-19.340	12.793	147.445	18,3%	3,5%	-13,1%	8,7%
1986	69.368	7.335	-1.408	75.296	263.210	26,4%	2,8%	-0,5%	28,6%
1987	117.159	31.013	67.438	215.610	553.456	21,2%	5,6%	12,2%	39,0%
1988	188.597	78.058	22.956	289.612	1.033.361	18,3%	7,6%	2,2%	28,0%
1989	314.247	81.533	112.314	508.094	1.691.389	18,6%	4,8%	6,6%	30,0%
1990	516.455	249.259	-196.711	569.002	3.814.608	13,5%	6,5%	-5,2%	14,9%
1991	1.205.890	338.980	-1.763.981	-219.111	7.537.964	16,0%	4,5%	-23,4%	-2,9%
1992	2.099.321	456.870	476.210	3.032.401	12.625.718	16,6%	3,6%	3,8%	24,0%
1993	3.764.847	-173.462	-884.747	2.706.638	16.327.993	23,1%	-1,1%	-5,4%	16,6%
1994	6.160.176	-191.911	2.446.470	8.414.735	24.358.736	25,3%	-0,8%	10,0%	34,5%
1995	9.822.995	-542.906	16.195.108	25.475.197	32.646.040	30,1%	-1,7%	49,6%	78,0%

	Renta agraria total (1)	Salario debajo VFT (2)	Flujo neto de deuda e IED (c/TCP) (3)	Plusvalor extraordinario (4)	Plusvalor total (5)	(1)/(5)	(2)/(5)	(3)/(5)	(4)/(5)
1996	12.083.944	-50.782	10.284.807	22.317.969	47.136.981	25,6%	-0,1%	21,8%	47,3%
1997	14.360.834	1.683.728	4.682.160	20.726.722	66.322.598	21,7%	2,5%	7,1%	31,3%
1998	15.385.143	2.604.417	12.151.546	30.141.106	80.606.473	19,1%	3,2%	15,1%	37,4%
1999	13.682.351	454.769	-16.977.683	-2.840.563	74.371.913	18,4%	0,6%	-22,8%	-3,8%
2000	12.056.261	27.050	15.745.216	27.828.527	73.694.229	16,4%	0,0%	21,4%	37,8%
2001	13.194.988	125.612	11.889.603	25.210.203	72.098.498	18,3%	0,2%	16,5%	35,0%
2002	13.169.933	2.525.042	-71.997.800	-56.302.825	81.815.749	16,1%	3,1%	-88,0%	-68,8%
2003	16.353.265	11.387.890	247.950	27.989.105	120.679.022	13,6%	9,4%	0,2%	23,2%
2004	23.943.336	17.581.676	8.870.435	50.395.447	151.335.920	15,8%	11,6%	5,9%	33,3%
2005	30.853.113	17.115.052	-17.834.562	30.133.603	162.051.927	19,0%	10,6%	-11,0%	18,6%
2006	38.862.056	11.382.496	-8.993.403	41.251.149	162.556.716	23,9%	7,0%	-5,5%	25,4%
2007	47.830.897	15.221.363	67.797.290	130.849.549	194.843.336	24,5%	7,8%	34,8%	67,2%
2008	62.773.895	19.734.931	34.023.899	116.532.725	231.544.462	27,1%	8,5%	14,7%	50,3%
2009	59.426.368	10.996.518	96.255.718	166.678.605	232.018.902	25,6%	4,7%	41,5%	71,8%
2010	84.888.761	17.082.882	32.983.372	134.955.015	277.818.985	30,6%	6,1%	11,9%	48,6%
2011	93.534.442	15.454.913	27.663.560	136.652.915	311.900.538	30,0%	5,0%	8,9%	43,8%
2012	117.299.844	15.764.779	4.211.800	137.276.424	341.509.093	34,3%	4,6%	1,2%	40,2%
2013	116.211.297	16.224.138	39.079.275	171.514.710	382.775.531	30,4%	4,2%	10,2%	44,8%
2014	117.888.134	13.098.236	-24.434.990	106.551.380	419.625.976	28,1%	3,1%	-5,8%	25,4%

Nota: VFT: valor fuerza de trabajo, IED: inversión extranjera directa, TCP: tipo de cambio de paridad.
Fuente: elaboración propia.

Cuadro IV.25: Tasas de interés nominales (N) y reales (R) Uruguay (%), y bono tesoro EUA

	Tasa pasiva promedio (1)		Tasa activa promedio (1)		Spread (activa-pasiva)	Tasa activa BROU 1955-1979 (2)		Tasa activa banca privada 1955-1979 (2)		Tasa activa agro 1998-2014 (3)		Tasa activa industria 1998-2014 (3)		Bono tesoro EUA 10 años (4)	
	N	R	N	R		N	R	N	R	N	R	N	R	N	R
1955	4,0%	-4,8%	9,9%	1,1%	5,9%	6,5%	-2,3%	9,9%	1,1%					2,6%	3,1%
1956	4,0%	-2,8%	10,5%	3,7%	6,5%	6,7%	0,0%	10,5%	3,8%					2,9%	1,7%
1957	4,0%	-10,7%	11,7%	-3,0%	7,7%	6,7%	-8,0%	11,7%	-3,0%					3,5%	0,3%
1958	4,0%	-13,5%	13,4%	-4,1%	9,4%	6,7%	-10,8%	13,4%	-4,1%					3,1%	0,6%
1959	4,0%	-35,5%	14,5%	-25,0%	10,5%	6,7%	-32,8%	14,5%	-25,0%					4,0%	3,4%
1960	4,0%	-34,5%	14,7%	-23,8%	10,7%	6,7%	-32,1%	14,7%	-24,1%					4,7%	2,6%
1961	4,0%	-18,7%	16,8%	-5,9%	12,8%	6,7%	-15,9%	16,8%	-5,7%					3,8%	2,8%
1962	4,0%	-6,9%	18,0%	7,1%	14,0%	6,7%	-4,2%	18,0%	7,1%					4,1%	2,8%
1963	4,0%	-17,2%	21,7%	0,5%	17,7%	8,1%	-13,1%	21,7%	0,5%					3,8%	2,7%
1964	4,0%	-38,4%	22,3%	-20,1%	18,3%	8,9%	-33,6%	22,3%	-20,1%					4,2%	2,9%
1965	4,4%	-52,2%	30,9%	-25,7%	26,5%	8,9%	-47,7%	24,6%	-31,9%					4,2%	2,7%
1966	5,1%	-68,4%	36,3%	-37,2%	31,2%	9,5%	-64,0%	29,2%	-44,3%					4,6%	1,9%
1967	14,0%	-75,3%	44,5%	-44,8%	30,5%	10,4%	-78,9%	40,0%	-49,3%					4,6%	2,3%
1968	12,5%	-112,8%	46,8%	-78,5%	34,3%	10,4%	-115,0%	38,5%	-86,8%					5,5%	1,4%
1969	15,0%	-5,9%	45,6%	24,7%	30,6%	10,4%	-10,5%	38,2%	17,3%					6,0%	1,2%
1970	17,0%	0,6%	37,9%	21,5%	20,9%	10,4%	-6,1%	39,2%	22,8%					7,8%	1,5%
1971	16,1%	-7,8%	49,1%	25,2%	33,0%	10,4%	-13,6%	36,3%	12,4%					6,2%	1,9%
1972	16,1%	-60,4%	43,8%	-32,7%	27,7%	10,4%	-66,1%	36,2%	-40,3%					6,0%	2,9%
1973	17,2%	-79,7%	51,5%	-45,4%	34,3%	17,1%	-79,9%	37,5%	-59,5%					6,5%	0,6%
1974	30,0%	-47,2%	60,3%	-16,9%	30,3%	28,2%	-49,0%	38,3%	-38,9%					7,0%	-3,5%
1975	30,0%	-51,4%	61,3%	-20,1%	31,3%	30,4%	-51,0%	51,0%	-30,4%					7,5%	-1,2%
1976	30,2%	-20,4%	61,6%	11,0%	31,4%	36,0%	-14,6%	62,0%	11,4%					7,7%	1,8%
1977	35,6%	-22,6%	64,1%	5,9%	28,5%	38,4%	-19,8%	65,0%	6,8%					7,2%	1,0%
1978	47,6%	3,1%	74,2%	29,7%	26,6%	42,2%	-2,4%	77,1%	32,5%					8,0%	0,8%
1979	42,0%	-24,8%	65,6%	-1,3%	23,6%	43,5%	-23,4%	61,0%	-5,9%					9,1%	-1,8%
1980	50,1%	-13,4%	66,6%	3,1%	16,6%									10,8%	-2,0%
1981	46,1%	12,0%	60,4%	26,4%	14,3%									12,6%	3,5%
1982	50,1%	31,1%	58,5%	39,5%	8,4%									14,6%	6,8%
1983	71,4%	22,2%	93,6%	44,4%	22,2%									10,5%	8,0%
1984	68,4%	13,1%	83,2%	27,9%	14,8%									11,7%	8,1%
1985	81,9%	9,7%	94,6%	22,4%	12,7%									11,4%	7,1%
1986	61,7%	-14,7%	94,7%	18,4%	33,0%									9,2%	5,7%
1987	60,8%	-2,7%	95,8%	32,2%	35,0%									7,1%	4,8%
1988	67,8%	5,6%	101,5%	39,3%	33,7%									8,7%	4,7%
1989	84,7%	4,3%	127,6%	47,1%	42,9%									9,1%	3,7%
1990	97,8%	-14,7%	174,5%	61,9%	76,6%									8,2%	3,1%
1991	75,2%	-26,7%	152,9%	50,9%	77,6%									8,1%	3,6%
1992	54,5%	-14,0%	117,8%	49,3%	63,3%									7,0%	4,0%
1993	39,4%	-14,7%	97,3%	43,2%	58,0%									6,6%	2,9%
1994	37,0%	-7,8%	95,1%	50,3%	58,1%									5,8%	4,5%

	Tasa pasiva (1)		Tasa activa (1)		Spread (activa-pasiva)	Tasa activa BROU 1955-1979 (2)		Tasa activa banca privada 1955-1979 (2)		Tasa activa agro 1998-2014 (3)		Tasa activa industria 1998-2014 (3)		Bono tesoro EUA 10 años (4)	
	N	R	N	R		N	R	N	R	N	R	N	R	N	R
1995	38,2%	-4,0%	99,1%	56,9%	60,9%									7,8%	3,8%
1996	28,1%	-0,2%	91,5%	63,2%	63,4%									5,7%	3,5%
1997	19,6%	-0,2%	71,6%	51,7%	51,9%									6,6%	4,0%
1998	15,1%	4,3%	57,9%	47,1%	42,8%					54,0%	43,2%	34,2%	23,4%	5,5%	3,7%
1999	14,2%	8,6%	53,3%	47,6%	39,0%					60,5%	54,8%	34,0%	28,3%	4,7%	3,4%
2000	12,1%	7,3%	49,1%	44,3%	36,9%					55,1%	50,4%	27,9%	23,1%	6,7%	2,7%
2001	14,3%	10,0%	51,7%	47,3%	37,4%					54,1%	49,8%	36,1%	31,7%	5,2%	2,2%
2002	62,6%	48,6%	118,4%	104,4%	55,8%					125,4%	111,4%	115,6%	101,6%	5,0%	3,0%
2003	29,7%	10,3%	58,9%	39,6%	29,3%					100,6%	86,5%	49,5%	35,4%	4,1%	1,7%
2004	6,2%	-3,0%	23,7%	14,5%	17,5%					37,4%	28,1%	23,3%	14,0%	4,2%	1,6%
2005	2,8%	-1,9%	13,6%	8,9%	10,8%					20,7%	16,0%	15,4%	10,7%	4,2%	0,9%
2006	1,8%	-4,6%	9,3%	2,9%	7,4%					13,5%	7,1%	10,9%	4,5%	4,4%	1,6%
2007	2,4%	-5,8%	8,9%	0,8%	6,6%					11,7%	3,6%	9,4%	1,4%	4,8%	1,8%
2008	3,2%	-4,6%	12,4%	4,6%	9,2%					14,1%	6,4%	13,2%	5,5%	3,7%	-0,1%
2009	4,4%	-2,7%	15,3%	8,2%	10,9%					20,1%	13,0%	17,0%	9,8%	2,5%	3,6%
2010	4,2%	-2,5%	10,3%	3,6%	6,2%					15,0%	8,3%	12,1%	5,4%	3,7%	1,6%
2011	4,6%	-3,5%	9,8%	1,7%	5,2%					12,8%	4,8%	10,6%	2,5%	3,4%	-0,3%
2012	4,4%	-3,6%	11,2%	3,1%	6,7%					13,7%	5,6%	11,9%	3,8%	2,0%	-0,3%
2013	4,6%	-3,9%	12,4%	3,9%	7,8%					15,0%	6,4%	13,3%	4,7%	1,9%	0,9%
2014	4,9%	-4,0%	15,5%	6,7%	10,6%					19,3%	10,4%	17,4%	8,5%	2,9%	0,9%

Nota: tasas reales deflactadas por IPC.

Fuentes: (1) CEPAL (1989) y Banco Mundial (2019a), (2) Martínez Bengoechea (1982), (3) BCU (2019), (4) FRED (2018).

Cuadro IV.26: Endeudamiento agropecuario total (miles USD) y peso deuda en VAB agro (%)

	Banca pública (BROU-IPA)	Banca privada	Total	Intereses pagos	Total/VAB Agro
1955	59.769	61.484	121.253	10.309	80,78 %
1956	56.074	61.771	117.844	11.517	85,37 %
1957	67.524	65.984	133.508	13.121	82,15 %
1958	53.621	59.464	113.085	9.627	95,89 %
1959	41.831	46.570	88.401	8.994	69,24 %
1960	58.217	51.435	109.652	10.304	51,87 %
1961	60.722	63.343	124.065	13.769	55,06 %
1962	63.463	71.328	134.791	16.087	62,10 %
1963	58.703	66.024	124.728	15.391	52,65 %
1964	76.174	67.640	143.815	16.120	56,55 %
1965	32.297	27.335	59.631	9.036	44,14 %
1966	34.223	29.646	63.869	10.015	26,02 %
1967	22.642	28.102	50.744	9.239	25,26 %
1968	28.905	23.217	52.122	7.969	25,10 %
1969	27.826	29.774	57.599	11.771	21,42 %
1970	46.287	45.497	91.784	17.386	28,56 %
1971	73.020	55.239	128.259	22.826	30,98 %
1972	37.649	33.741	71.390	10.850	25,35 %
1973	76.929	70.212	147.141	25.607	23,76 %
1974	100.688	62.386	163.074	32.298	29,02 %
1975	112.017	50.049	162.066	43.864	34,85 %
1976	127.698	64.024	191.723	59.766	41,79 %
1977	149.697	110.235	259.932	97.999	41,74 %
1978	167.009	190.455	357.464	171.532	55,15 %
1979	256.319	473.456	729.775	273.330	52,37 %
1980	260.000	626.700	886.700	281.442	65,82 %
1981	206.000	682.700	888.700	312.434	69,24 %
1982	181.000	364.700	545.700	207.236	57,38 %
1983	139.000	259.700	398.700	180.125	58,44 %
1984	174.000	200.600	374.600	190.075	54,00 %
1985	169.000	150.700	319.700	174.735	50,79 %
1986	204.000	202.600	406.600	241.775	55,97 %
1987	215.000	204.900	419.900	271.586	42,83 %
1988	218.000	154.100	372.100	244.772	39,54 %
1989	139.500	98.500	238.000	171.337	26,82 %
1990	186.065	129.835	315.900	262.739	39,61 %
1991	194.030	110.570	304.600	278.138	34,76 %
1992	240.147	142.253	382.400	360.940	36,01 %
1993	307.264	185.936	493.200	462.633	47,57 %
1994	363.781	189.919	553.700	494.190	42,61 %
1995	404.690	217.910	622.600	490.007	39,84 %

	Banca pública (BROU-IPA)	Banca privada	Total	Intereses pagos	Total/VAB Agro
1996	517.518	236.882	754.400	528.925	48,99 %
1997	665.069	270.331	935.400	595.304	61,49 %
1998	799.329	355.771	1.155.100	665.073	68,63 %
1999	863.284	364.716	1.228.000	647.600	90,62 %
2000	806.737	402.764	1.209.500	563.400	91,15 %
2001	772.044	439.956	1.212.000	501.115	107,68 %
2002	850.248	364.392	1.214.639	593.762	124,55 %
2003	786.639	224.760	1.011.400	560.387	90,00 %
2004	642.000	188.508	830.508	433.308	56,55 %
2005	191.981	195.224	387.205	183.355	26,16 %
2006	170.756	240.532	411.288	171.381	24,24 %
2007	166.224	362.915	529.139	136.235	27,17 %
2008	229.063	537.968	767.031	104.598	28,01 %
2009	348.736	484.446	833.182	93.473	34,13 %
2010	437.355	547.339	984.693	102.576	34,58 %
2011	527.571	685.748	1.213.319	125.207	29,09 %
2012	677.500	779.272	1.456.772	154.521	35,51 %
2013	785.697	1.003.642	1.789.339	191.991	41,25 %
2014	911.480	1.357.717	2.269.197	240.875	59,53 %

Fuentes: Martínez Bengoechea (1982), IICA y MGAP (1992), Nava (2003), BCU (2019).