

# La renta agraria entre 1946 y 1976

y su impacto en el proceso de industrialización por  
sustitución de importaciones en la Argentina

LEONARDO IGNACIO CÓRDOBA

UNA PUBLICACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas



## **CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA ARGENTINA**

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires

ISBN digital 978-987-42-1855-1

Editor responsable: Centro de Estudios para la Situación y Perspectivas de la Argentina

Trabajo financiado por una Beca CIN Estímulo, con la dirección de la Prof. Teresita María Celina Gómez, para el proyecto UBACyT “Políticas públicas y planificación. 1947-1976”.

# UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Autoridades de la Facultad vinculadas con los Institutos de Investigación

**Decano Dr. César Albornoz**

**Secretario de Investigación**

Mg. Adrián Ramos

**Subsecretaria de Investigación en Contabilidad**

Dra. Elsa Beatriz Suarez Kimura

**Subsecretaria de Investigación en Economía**

Lic. Julián Leone

**Director del Instituto de Investigaciones Económicas**

Dr. Julio H. G. Olivera

**Director del Centro de Estudios para la Situación y Perspectivas de la Argentina**

Dr. Alberto Müller

# La renta agraria entre 1946 y 1976 y su impacto en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina

<b>CAPÍTULO I</b>	<b>7</b>
INTRODUCCIÓN	7
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>13</b>
EL MARCO TEÓRICO	13
El proceso de vida social bajo su forma capitalista	13
El capital medio	16
El pequeño capital	19
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>43</b>
METODOLOGÍA PARA EL CÓMPUTO DE LA RIQUEZA	43
La medición de la riqueza	43
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>57</b>
LA MEDICIÓN DE LA RENTA	57
Apropiación de renta por terratenientes	57
Apropiación de renta por otros sujetos distintos a los terratenientes	60
Tasa de interés de paridad (UIP y CIP)	63
El método de la paridad de poder adquisitivo (PPP)	65
El tipo de cambio a partir de la evolución relativa de la capacidad de representar valor de dos monedas	68
Renta que escapa a los terratenientes a partir del abaratamiento de las mercancías agrarias	72
Renta apropiada por la regulación de los precios internos de productos agrarios por el estado nacional	74

Renta apropiada por el efecto de las condiciones en que circulan internamente los medios de producción no agrarios utilizados por capitales agrarios 76

## **CAPÍTULO V 79**

REFINAMIENTO DEL CÓMPUTO 79

El tratamiento del comercio en la posguerra 80

Notas técnicas 84

El tratamiento de la ley de arrendamientos y aparcería 90

Notas técnicas 101

Problemas del método empleado 102

## **CAPÍTULO VI 105**

LAS ESPECIFICIDADES DE LA ACUMULACIÓN EN ARGENTINA Y SU MANIFESTACIÓN EMPÍRICA 105

Evidencias del período 105

## **CAPÍTULO VII 140**

CONCLUSIONES 140

## **APÉNDICES 142**

Apéndice I: notación empleada 142

Apéndice II: información empleada en la estimación de la tasa de renta 144

Bibliografía 150

*“A new method of approach –indeed,  
a mental revolution- is needed.”*

*Harrod (1939).*



# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

Como es sabido, han sido y siguen siendo numerosas las discusiones acerca del rol que ha jugado el sector agrario a lo largo de la historia argentina. El interés en este trabajo está puesto en el período 1946-1976 para el cual se observa un fenómeno particular. Por un lado, se da el continuo crecimiento de la industria bajo la forma de los llamados ciclos de freno y avance (o el más sofisticado “stop and go”), es decir, mientras las divisas disponibles son suficientes se produce un intenso crecimiento de la industria hasta que éstas se agotan y se retrae la economía. Debido a que las exportaciones estaban mayormente compuestas por productos agropecuarios, la caída de los precios o una sequía podía ser el desencadenante de una “crisis del sector externo”. Por otra parte, se aprecia una *ciclicidad* semejante en los cambios en las representaciones políticas, alternando entre gobiernos peronistas, militares y radicales. Por último, si bien Argentina crece a un ritmo significativo, se *retrasa* relativamente a los países “centrales”.

Este período ha sido estudiado desde las más diversas ópticas. Para ciertos autores (Díaz Alejandro, 1970; Martínez de Hoz, 1967; Gerchunoff y Llach, 2004; Colin Lewis, 2009) han sido las políticas *populistas* -posición con la que discute, entre otros, Fodor, (2009)- las que, transfiriendo recursos desde el sector agrario a industrias consideradas como ineficientes, dieron lugar a desequilibrios que de otra manera no se hubiesen suscitado. Estos desequilibrios, a su vez, se manifestarían en un relativo retraso del crecimiento económico argentino con respecto al resto del mundo. Si bien tienen una interpretación distinta del período, Guido Di Tella y Manuel Zymelman (1965) comparten aspectos teóricos con este grupo.

Para otros, el eje central es la *lucha* entre distintos sectores políticos internos o frente a grupos extranjeros (Peralta Ramos, 2007; Félix y Pérez, 2004;



Braun, 1973; Basualdo, 2010) aunque con posturas diferentes). En estos casos el determinante de la evolución de la sociedad argentina no está en las políticas llevadas a cabo por los gobiernos en sí (como en los casos anteriores) sino en la fuerza relativa de las distintas clases sociales para imponer sus intereses y en las alianzas que éstas llevan a cabo.

Desde Prebisch (1949) e impulsado por la CEPAL se conformó una corriente de pensamiento económico que explicaría el relativo atraso y los movimientos cíclicos de Argentina y, en general, de América Latina, a partir de las características *estructurales* de estos países. En particular estuvieron interesados en los recurrentes procesos inflacionarios, acompañados por sucesivas devaluaciones, así como en los procesos de industrialización. Si bien son muchos los autores relevantes del estructuralismo, uno de los últimos autores de esta corriente de pensamiento y, hoy más presente en los debates, es Marcelo Diamand (2011). Para él la estructura económica argentina presenta un desequilibrio característico, basado en la existencia de dos sectores productivos que tienen una productividad relativa diferente. Por la teoría dominante, dice Diamand, el tipo de cambio se fija según el sector de mayor productividad relativa —el sector agropecuario—, lo cual mantiene a la moneda sobrevaluada para el sector menos productivo —el manufacturero—, el cual no puede exportar y es deficitario en divisas. A la larga esto produce el característico ciclo del “stop and go”. Sin embargo, el problema no es la productividad en términos internacionales de estos sectores, ni siquiera la productividad relativa entre ambos sino que en última instancia lo que expresan estos agudos ciclos económicos es una “confusión teórica”, ya que la solución a esto es fijar un tipo de cambio diferencial (u otras políticas que recomienda) pero esto no se implementa por el desconocimiento de la existencia de una estructura productiva desequilibrada (Diamand, 2011).

En oposición, la teoría o corriente de la dependencia (Astarita, 2010; Palma, 1987) se convirtió en su más acérrima crítica. Entre los autores representativos de la misma (Marini, 1973; Marini, 1991; Günder Frank, 1966; Cardoso y Serra, 1978, entre otros) encontramos posiciones claramente diferentes, desde aquellos que plantean la imposibilidad de un *desarrollo* autónomo y sostenido en la periferia si no es a través de una revolución socialista, hasta aquellos que afirman que este sí es posible con un gobierno que, aunque no sea “revolucionario”, sí pueda enfrentarse a los intereses extranjeros y apoye a una burguesía nacional industrialista.

Por su parte, Sábato y Schvarzer (1984) destacan la capacidad de los sectores de poder de cambiar de actividad para reducir *riesgos* y la existencia de “condiciones que alientan la captación de recursos en los circuitos de *circulación* con preferencia sobre los circuitos de producción de riqueza” (p. 189) como razón del estancamiento.

De manera resumida (y para el período anterior a la década de 1960) Sábato (1988) plantea que:

*“Para unos la crisis se debía a la acción de gobiernos populistas e industrialistas que habían arruinado al campo y por ende al país. Para los otros era la desmedida y perniciosa influencia de los grandes terratenientes pampeanos sobre los gobiernos lo que había socavado las posibilidades de progreso de la Argentina y retrasado la evolución del agro pampeano.”* (p. 17)

Si bien el anterior es un resumen muy simplificado de las distintas explicaciones que en general aparecen en la literatura, permite realizar una aproximación a la problemática de cómo estudiar la evolución económica de la Argentina y de cómo se lo ha hecho hasta el momento.

**Sin embargo, considero que estas explicaciones son insuficientes para dar cuenta de la especificidad de la estructura económica argentina, la cual para nosotros se centra en que este es un espacio nacional capaz de apropiarse una masa de riqueza extraordinaria de manera constante, bajo la forma de *renta diferencial de la tierra*.** Es necesario remarcar que en la mayoría de los trabajos antes citados no se menciona este hecho o bien que se lo haga confundiendo qué es la renta<sup>1</sup>. Podemos mencionar, por ejemplo, que en el debate entre Flichman (1971, 1974, 1977) y Braun (1974) acerca de la razón del empleo de relativamente poco capital por unidad de tierra no puedan distinguir claramente entre el capitalista agrario y el terrateniente o definir qué es la renta. Sin ánimos de desmerecer dichos trabajos es claro que estos no pudieron resolver ciertas cuestiones teóricas de gran relevancia para la comprensión de la historia económica del país.

---

<sup>1</sup> Si bien Laclau reconoce esto confunde la renta diferencial de la tierra con el ingreso que recibe los terratenientes como canon de arrendamientos y, necesariamente, lo opone a la acumulación de capital. De esta manera termina por invertir la especificidad de la acumulación de capital en Argentina (en el período) por su negación.

Por otra parte, en los últimos años ha resurgido esta problemática<sup>2</sup>. Por su parte, Iñigo Carrera (2007a) desarrolla un método de cómputo propio que lo aplica a la Argentina desde fines del siglo XIX (el cual retomaremos en este trabajo). También en una publicación de Rodríguez y Arceo (2003) se propone otra forma de medir la magnitud de la renta pero tomando en cuenta un período distinto, además el primero de los autores presentó un trabajo centrándose sólo en el rol jugado por la soja en la transferencia de renta (2006). Además Benchimol y Romero retoman los debates en torno a qué es la renta y qué rol ha jugado en el período de la ISI, así como también las formulaciones originales de ésta (Ricardo, 1993; Marx, 2000). Ingaramo (2004) realiza un estudio sobre la renta de la tierra que perciben los productores pampeanos y su correlación con el ingreso de los mismos para el período 1992-2004/5. También podemos mencionar a Rolando Astarita, quien también ha trabajado extensamente la determinación de la renta agraria (2010b). Otros estudios también intentan medir la transferencia de riqueza entre sectores que se produce como efecto de ciertas medidas políticas pero empleando un método distinto al que aquí se hace, sea asociado a la idea de “coeficiente de protección” (Díaz Alejandro, 1970; Reza, 1980) o simplemente intentando ver el efecto neto de los impuestos, tipo de cambio, etc. (Mundlak, Cavallo, Domenech, 1989). Todos los trabajos mencionados emplean definiciones y métodos de cómputo distintos dando, obviamente, resultados diferentes.

Como se puede ver, no sólo no hay acuerdo acerca de qué ha sido lo que ha determinado la evolución de la economía argentina sino que tampoco hay unanimidad en cuanto a cómo definir la renta y, menos aún, como medirla.

El presente trabajo tiene por objetivo entonces aportar a estos debates, presentando una estimación de la renta agraria que afluyó al país en el período 1946-1976 y su distribución a través de sus cursos primarios de apropiación. El interés de esta estimación está puesto justamente en la naturaleza de la renta y de que ésta implica para el país un flujo de riqueza social que entra constantemente en este espacio nacional y que es un determinante clave de los ciclos económicos del país.

---

<sup>2</sup> Particularmente en torno al conflicto por las retenciones a las exportaciones, véase el debate económico en ese momento presentado por Navarro (2008).

El método de exposición de este trabajo será el siguiente. Debido a que se intenta realizar una estimación de la renta agraria el primer paso es definir el objeto de estudio. Para ello se realizará un despliegue de las determinaciones generales de la renta, para que así surja una definición como consecuencia de este reconocimiento. Por lo tanto el primer paso es, justamente, poner delante con claridad a nuestro objeto de estudio.

En segundo lugar, veremos cuáles son los mecanismos por los cuales los distintos sujetos sociales logran apropiarse de renta en este período, de manera *primaria*.

En tercer lugar, ya estudiados los cursos de apropiación de renta se vuelve pertinente realizar una metodología para su cómputo. En este sentido se estudiarán las formas generalmente empleadas en que se realizan las estimaciones de la riqueza social, a partir del Sistema de Cuentas Nacionales, y luego se verán los límites que este sistema tiene a nuestros fines.

En cuarto lugar se desarrollará el método de cómputo propiamente dicho, basándonos en Iñigo Carrera (2007a).

Este trabajo tomará como punto de partida para definir la renta diferencial de la tierra el desarrollo original desplegado por David Ricardo (1993), primero, y por Carlos Marx (2000), posteriormente. Para el caso particular del comportamiento de la renta diferencial en el caso argentino, partiremos de las consideraciones realizadas por Iñigo Carrera (2007a, 2013). Además, se parte del planteo acerca de la estructura argentina desarrollada en Graña (2013) y en Iñigo Carrera (1998, 2008). Se puede encontrar un cómputo semejante también en Grinberg (2011), para los casos de Brasil y Corea.

Por último, este cómputo requiere un desarrollo de qué información se dispone en el Sistema de Cuentas Nacionales y cómo emplearla, para lo cual se puede encontrar un desarrollo amplio en Kennedy (2012) y Müller (1998).



# CAPÍTULO II

## EL MARCO TEÓRICO

En las siguientes subsecciones se presentarán, en forma sucinta, las distintas cuestiones que hacen a la definición de nuestro objeto de estudio. Si bien puede parecer a primera vista un desarrollo “abstracto” o lejano a la realidad, se verá posteriormente que esto es lo que nos permite entender, en opinión del autor, lo que es la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: la renta de la tierra.

Veremos subsecuentemente cuál es la forma específica de organizarse el proceso de vida social en el capitalismo, qué es el capital y la forma concreta de éste en la diferenciación de capitales con distinta tasa de ganancia. Posteriormente se verá qué es la renta y sus distintas fuentes de origen.

### **EL PROCESO DE VIDA SOCIAL BAJO SU FORMA CAPITALISTA<sup>3</sup>**

En el estudio de las formas de relación social surge la pregunta acerca de qué es lo que diferencia al hombre de otros seres vivos ¿Qué lo hace “especial”? A simple vista la respuesta parece ser la mayor capacidad que tiene el hombre para moldear el espacio que lo rodea, para modificar su entorno. Es decir, parece una cuestión de grados, y efectivamente hay una diferencia en el grado en que, digamos, los animales y el hombre transforman la naturaleza pero esto no es más que la expresión de una distinta potencia que ambos tienen para operar sobre ella. En este sentido, **mientras que el hombre, en términos generales, para apropiarse del**

---

<sup>3</sup> En este punto nos basamos, fundamentalmente, en Iñigo Carrera (2007b) y en Marx (2000).

entorno primero lo transforma *conscientemente* mediante el gasto de su cuerpo, es decir que *trabaja*, el resto de los seres vivos se apropian del medio natural en la forma en que se les presenta inmediatamente<sup>4</sup>. De esta forma el hombre transforma el medio en un medio para sí, que satisface sus necesidades.

Por otra parte, si bien la capacidad de trabajar es inherente a cada individuo el resultado de este es, por lo general, un producto para otros individuos, es decir, que satisface necesidades *sociales*. A su vez, la forma específicamente humana de conocer, esto es la *conciencia*, es producto del individuo que la porta pero es capaz, también, de llevar en sí el conocimiento como producto del trabajo de otros, es decir, del *trabajo social*. Con lo cual vemos que el desarrollo de las capacidades de trabajar es atributo de la sociedad toda, a pesar de que el trabajo como tal sea ejecutado por individuos.

Siendo el trabajo entonces el medio a través del cual el hombre reproduce su vida, observamos que las distintas sociedades tendrán distintas formas de organizar su trabajo. Imperios, tribus, feudos, etc. han sido distintas maneras de organizarse tanto el consumo como la producción sociales y, por lo tanto, expresan distintas maneras de cómo se *reproducen* las sociedades.

**En todas esas sociedades la unidad entre la producción y el consumo de la sociedad se daba de manera *inmediata*, portada su organización en los *atributos personales de cada individuo*.** Es decir, eran los atributos propios del sujeto lo que lo determinaban a ocupar cierto “rol” en la sociedad. Por ejemplo, la nobleza de sangre en los imperios, las castas en la antigua India, los estratos en la sociedad feudal, la pertenencia o no a cada uno de ellos dependía de las características del individuo: ser hijo de tal o cual persona, tener cierto color de piel, tener más o menos fortaleza física, etc. Entonces, lo que podemos decir es que la organización del trabajo social se daba a partir de relaciones de *dependencia directa*.

La situación en el *capitalismo* es claramente distinta. El producto del trabajo de un individuo no es inmediatamente social, sino que debe convalidarse en el

---

<sup>4</sup> Si bien todos los seres vivos son capaces de conocer, es decir, de gastar su cuerpo para apropiarse virtualmente (y no efectivamente) del medio, la forma específicamente humana del conocimiento es la conciencia. Esto es, el propio conocimiento del acto de conocer o, lo que es lo mismo, el conocimiento que reconoce a un sujeto en el individuo que conoce.

*mercado*. La forma específica de este producto es la *mercancía*, la cual es el producto del trabajo realizado de manera privada e independiente. **La organización del trabajo social se da entonces de manera indirecta y no a través de relaciones de dependencia personal, sino de la mercancía.** La particularidad del producto del trabajo en el capitalismo es entonces que éste, la mercancía, no sólo debe satisfacer necesidades sociales, sino que además porta nuestra *relación social*. Si la mercancía no se realiza en el mercado el trabajo que en ella hemos volcado no ha sido *socialmente necesario* y, por lo tanto, éste no forma parte del trabajo social. Así, es en la relación de *intercambio* que el producto de los trabajos individuales, los cuales han sido realizados de manera privada e independiente, manifiesta su carácter social; lo hace no como un trabajo con cierta característica material en particular sino en su carácter de trabajo *en general* y, por lo tanto, como *trabajo abstracto*.

**El atributo por el cual las mercancías llevan en sí nuestra relación social es lo que llamamos valor, es la capacidad de estas de representar trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente.** En otras palabras, la unidad entre la producción y el consumo sociales se da por intermedio de la mercancía. Esto vuelve necesario entonces que, como condición general, para que una mercancía se realice deba existir otra de valor equivalente por la cual ser intercambiada. Que el producto del trabajo sea entonces valioso depende de que sea socialmente útil pero también de que exista una demanda social *solvente* para ella.

Pero las mercancías no existen porque sí, sino que surgen como producto del proceso de valorización del *capital*. Y éste no es más que una masa de valor que se adelanta para luego valorizarse, y así continuamente, sin límite aparente. El capital se yergue en el sujeto de la organización del trabajo social, siendo entonces las distintas expresiones de la relación social formas *necesarias* del capital.

El capital que se adelanta en comprar fuerza de trabajo y medios de producción, para luego producir mercancías y, finalmente, realizarlas, obteniendo como resultado una suma mayor de capital que al iniciar el proceso, es el denominado *capital industrial*, justamente porque debe pasar por la figura de capital productivo (durante el proceso de producción).

En las siguientes subsecciones vamos a desarrollar las características de los llamados “capital medio” y “pequeño capital”, claves para entender los cursos de apropiación de renta.



## EL CAPITAL MEDIO<sup>5</sup>

El *capital total* de la sociedad toma forma en una multiplicidad de *capitales individuales*, cada uno de los cuales está determinado como parte alícuota de éste. En este sentido cada capital individual se enfrenta antagónicamente con cada otro. Si bien las formas que toma este antagonismo son múltiples acá nos van a interesar sólo aquellas que determinan, en términos generales, la tasa de ganancia de los capitales.

Cada capital industrial comienza su ciclo de valorización empleándose en la compra de la mercancía fuerza de trabajo por un lado y, por otro lado, medios de producción. Toma forma así en capital variable y en capital constante, respectivamente. Luego se lleva adelante un proceso productivo del cual resulta un cúmulo de mercancías que deberá validarse como trabajo social en el mercado, es decir, que debe ser socialmente útil y, al mismo tiempo, debe existir una demanda social solvente o efectiva. Si suponemos que todas las mercancías se realizan por su valor<sup>6</sup>, entonces el capital se habrá valorizado en la magnitud que corresponda a la diferencia entre el valor del capital adelantado y el valor del mismo al final del ciclo completo. Este excedente es el denominado *plusvalor*.

Sin embargo, la producción de distintas mercancías supone condiciones técnicas diferentes y esto, a su vez, supone una distinta relación entre la parte del capital que se destina a comprar materias primas, insumos, etc. y a fuerza de trabajo. Ahora bien, siendo que sólo el trabajo puede producir valor y que cada sector invierte distintas cantidades de capital en comprar fuerza de trabajo, entonces la parte correspondiente al capital variable también lo es y, por lo tanto, la tasa a la que se valorizan también diferirá. El problema que surge entonces es cómo pueden existir distintas ramas de la producción si la cuota de ganancia es distinta<sup>7</sup>.

Para abordar esto entonces debemos ver cómo se desarrolla la competencia entre los distintos capitales y, entonces, el proceso de producción y circulación de capital en su conjunto. Cuando pasamos a este plano lo que vemos no

---

<sup>5</sup> Para esta subsección y la siguiente nos basamos, especialmente, en Iñigo Carrera (2003)

<sup>6</sup> En verdad esto no sucede nunca más que por una mera casualidad, pero este supuesto sirve para desarrollar el planteo.

<sup>7</sup> Problema que fue enfrentado, aunque en una forma muy intuitiva, por primera vez por Ricardo (1993).

es que los capitales se enfrentan unos a otros atendiendo a cuál es el valor en que venden sus mercancías sino a cuál es la tasa de ganancia que pueden obtener de una u otra manera y cuál es el precio al que venden sus mercancías.

Ahora bien, en la competencia los distintos capitales se enfrentan unos a otros para realizar cada uno sus mercancías, obteniendo la mayor tasa de ganancia posible, es decir, la mayor ganancia para una magnitud de capital adelantado dado.

Por un lado, la forma que toma la valorización del capital determina qué parte del precio del conjunto de las mercancías obtenidas corresponde a la masa de capital necesario para reponer lo gastado en la producción de modo de mantener la rotación de capital en las condiciones normales que determina la competencia, esto es, el precio de costo. Esto equivale a la parte del precio correspondiente al capital variable y al capital constante. Por otro lado, la competencia determina que tienda a formarse una tasa de ganancia normal.

La forma en que se manifiesta la existencia de una tasa de ganancia normal es, necesariamente, a través de los desequilibrios respecto a ésta. Es decir, la tasa de ganancia normal se conforma como una *norma* a través de la cual fluctúa la tasa de ganancia concreta que reciben los capitales individuales. Esta norma está determinada como la parte que le corresponde al capital individual en cuestión como fracción del conjunto del capital total en el total de plusvalía producida. En otras palabras, del total de plusvalor producido a cada capital le corresponde una fracción según su magnitud en relación al capital total.

Hasta acá vemos al fenómeno en su pureza, suponiendo que todos los capitales son capaces de competir de la misma manera, de forma tal de apropiarse todos ellos la tasa de ganancia normal. Al precio que corresponde a la suma del precio de costo y la tasa de ganancia normal lo llamamos *precio de producción* y es en torno a éste que los precios de las mercancías fluctúan. Sin embargo, veamos qué pasa al desarrollarse este mismo proceso de competencia.

Si en el desarrollo de la competencia entre los capitales uno logra emplear una técnica más productiva (es decir, que con la misma masa de capital produce una mayor cantidad de valores de uso), el precio de costo de las mercancías producidas será menor al de los competidores y, si la demanda social solvente crece en igual o mayor medida, este capital al realizar sus mercancías podrá obtener una ganancia extraordinaria. Si la demanda social solvente no crece en igual medida este capital deberá realizar sus mercancías por un precio de producción menor al vigente pero

superior al individual, también apropiando una ganancia extraordinaria. De cualquier manera este capital podrá realizar más mercancías pero sus competidores quedarán rezagados ya que este capital crecerá más rápidamente, debido a la ganancia extraordinaria que se apropia.

Una cuestión adicional es que estos cambios técnicos pueden ser introducidos siempre y cuando el trabajo que desplazan sea mayor al que cuesta su introducción, por lo tanto, el capital constante tiende a crecer relativamente sobre el capital variable.

Como vemos en el proceso de competencia unos capitales tienden a desplazar a otros, en la medida en que los segundos no pueden poner en marcha la cantidad de trabajo suficientemente productivo como para competir. La forma en que se les presenta esto a los capitales individuales es, por ejemplo, a través de la caída de su tasa de ganancia, como manifestación de su incapacidad de bajar los precios de sus mercancías, por su técnica atrasada (entre otras muchas maneras).

En cada rama entonces los capitales menos productivos tienden a ser desplazados, con lo cual se tiende a formar una tasa de ganancia normal entre los capitales que sí pueden mantenerse en la competencia. **Entonces, los capitales del sector que sobrevivan a la competencia estarán determinados (hasta este momento del desarrollo) como la masas de valor necesaria para poner en marcha la mayor capacidad productiva posible compatible con la tasa de ganancia normal del sector.** A su vez, como los capitales individuales están determinados como fragmentos del capital total social la competencia lleva a que entre las distintas ramas también tienda a formarse una tasa de ganancia normal.

Entonces más allá del valor de las mercancías vemos que éstas en realidad se realizan por su precio de costo más la ganancia correspondiente a la tasa de ganancia normal, el precio de producción. Este toma cuerpo necesariamente en un precio de mercado, el cual expresa el precio de producción a través del constante desvío del mismo.

En definitiva, si los capitales que permanecen en competencia deben, en promedio, valorizarse a la misma tasa de ganancia, entonces las mercancías no se pueden realizar por su valor.

Hasta acá hemos visto la situación de los capitales que tienen la escala suficiente como para participar en la formación de una tasa de ganancia normal, a los cuales llamaremos *capitales medios*; veamos qué sucede con los que no.

## EL PEQUEÑO CAPITAL

En la Argentina la gran mayoría de los capitales no tienen la *escala*<sup>8</sup> necesaria para participar en la formación de la tasa de ganancia normal, es decir, su tamaño o magnitud no es la necesaria para poner en marcha un trabajo lo suficientemente productivo como para competir a nivel internacional a la tasa de ganancia normal.

En general, estos capitales usan tecnología obsoleta, como se verá más adelante. Además, el mercado interno argentino es particularmente restringido en comparación con los mercados en donde operan de manera general capitales medios. Por lo tanto nos surge una pregunta y ésta es cómo pueden permanecer en competencia capitales que tienen una escala reducida, una productividad del trabajo muchísimo más baja a la vigente en la rama de producción en que compiten, a nivel internacional, y un mercado nacional mucho menor al requerido por aquellos capitales que sí son capaces de poner en marcha la mayor productividad del trabajo posible para colocar su producción.

Esto sólo es posible si estos capitales ya no están determinados por la tasa de ganancia normal. Una primera posibilidad es que se liquiden sus activos y estos capitales sean prestados a interés. Sin embargo, también pueden seguir operando pero determinados por esta misma tasa de interés, ya que generalmente esta se ubica por debajo de la tasa de ganancia normal.

**En este caso, la competencia entre los pequeños capitales de la rama llevará la tasa de ganancia hasta el punto en que se iguala con la tasa de interés. Entonces bien, esto se puede expresar como que los pequeños capitales están vendiendo por debajo del precio de producción, aunque tengan un precio de costo más alto que los capitales medios.** Esto se debe a que un precio de costo mayor sumado a una ganancia correspondiente a una tasa de ganancia menor a la tasa de

---

<sup>8</sup> Véase Graña (2013).

ganancia normal puede dar por resultado, justamente, un precio de venta menor al que expresa el precio de producción. Con lo cual, se da la situación en que los pequeños capitales venden a un precio menor a los capitales medios, pero esto no es fruto de poner en marcha un trabajo más productivo sino, por el contrario, de la incapacidad de hacer esto y tener que, por lo tanto, percibir una tasa de ganancia menor para poder sobrevivir a la competencia.

Si bien los pequeños capitales pueden estar determinados por otras situaciones acá sólo nos va a interesar agregar que en el caso en que el dueño del capital se desempeña, al mismo tiempo, trabajando, su capital puede llegar a permanecer en funciones hasta que la ganancia que obtiene sea igual al salario que podría percibir si vendiera su fuerza de trabajo en el mercado.

Ahora bien, como vimos los pequeños capitales pueden llegar a vender por debajo del precio de producción, por estar determinados por la tasa de interés o por el salario normal. Una primera posibilidad es que debido a esto puedan derrotar, paradójicamente, a los capitales medios en la competencia, ya que al vender por debajo del precio de producción pueden llegar a desplazar a estos capitales del mercado. Sin embargo, si el desarrollo técnico permite a los capitales medios llevar el precio de producción por debajo del nivel del precio de venta de los pequeños capitales, determinado por la tasa de interés, los que se verán expulsados del mercado serán éstos.

Sea que el pequeño capital esté determinado por la tasa de interés vigente o el salario promedio (o cualquier otra determinación que corresponda a su condición de pequeño capital) al vender por encima de este pero por debajo del precio de producción el pequeño capital estará obteniendo una ganancia extraordinaria. Imaginemos el caso en que un pequeño capital está determinado por la tasa de interés y ésta es de 2%, mientras que la tasa de ganancia normal es de 8%, si el capital puede realizar sus mercancías de modo tal que obtiene una tasa de ganancia de 4%, entonces la diferencia entre ésta y la tasa de interés corresponde a una ganancia extraordinaria para este capital, aunque esté muy por debajo de la tasa general de ganancia. Por ser entonces una ganancia extraordinaria los capitales competirán por apropiarse de ella, llevando a que, en definitiva, el pequeño capital se vea obligado a obtener sólo la tasa de ganancia correspondiente a la que lo determina, en este caso, la tasa de interés.

Imaginemos entonces el caso de los pequeños capitales que producen mercancías que intervienen directa o indirectamente en el valor de la fuerza de trabajo. Si en esa rama estos pequeños capitales comercializan directamente su producción, entonces la competencia entre ellos se expresará directamente en un precio de venta menor al precio de producción, con lo cual estas mercancías se verán abaratas para los consumidores. Entonces, todos los capitales de la sociedad podrán contratar fuerza de trabajo de manera abarata, es decir, sin que caiga el valor de la fuerza de trabajo ni que los trabajadores vean reducida la masa de bienes que pueden consumir. En definitiva, todos los capitales de la sociedad podrán apropiarse de la ganancia extraordinaria liberada por los pequeños capitales, que surge del hecho de que éstos venden sus mercancías por debajo del precio de producción.

Sin embargo, en general no es esto lo que sucede, sino que los pequeños capitales no comercializan directamente a los consumidores sus mercancías sino que hay varios capitales que intervienen en cada rama. Imaginemos el caso en que varios pequeños capitales llegan al punto en que venden a un precio en el cual sólo obtienen una ganancia equivalente a la tasa de interés vigente. Entonces se libera una ganancia extraordinaria pendiente de apropiación que equivale a la diferencia entre este precio de venta y el precio de producción vigente. Estas empresas no necesariamente venden directamente al mercado, sino que pueden hacerlo a otras empresas, como a capitales medios, los cuales estarán comprando las mercancías a un precio inferior al de producción, apropiándose la diferencia como una ganancia extraordinaria.

Como vemos, la ganancia extraordinaria que se apropian estas empresas deviene del hecho de que pueden comprar mercancías (como medios de producción) de manera abarata. Entonces la apropiación de esta ganancia extraordinaria depende de su capacidad de producción y, evidentemente, de su capacidad de vender esta producción. La competencia entre los capitales medios tendría entonces como límite la capacidad de uno de ellos de abarcar toda la oferta presente en su rama. Pero esta misma competencia podría llevar a que los precios comerciales cayeran por debajo del precio de producción, agotando la ganancia extraordinaria y, al mismo tiempo, haciendo caer la tasa de ganancia. De esta manera, la competencia entre estos capitales mediante “una guerra de precios” terminaría arruinándolos.

Sólo es posible entonces que la competencia entre ellos por la apropiación de la ganancia extraordinaria liberada por los pequeños capitales tome la forma de un aumento constante de la productividad del trabajo, llevando el precio de producción individual por debajo del precio de producción social. Es decir, a pesar de poder comprar de manera abarata medios de producción, estos capitales no pueden evitar que la competencia los arrastre al desarrollo constante de la capacidad productiva del trabajo para apropiarse de esa ganancia extraordinaria. Sin embargo, como vimos no pueden competir directamente por la apropiación de esa ganancia extraordinaria, ya que esto los llevaría a su desaparición como capitales medios. Por lo tanto, no se produce la competencia entre estos capitales que haría caer el precio de venta por debajo del de producción, de manera de abaratar las mercancías para los consumidores, como estudiamos en el caso anterior. Entonces, no se produce un beneficio para todos los capitales de la sociedad abaratando el costo para ellos de la fuerza de trabajo. Por el contrario, al no producirse esa competencia lo que sucede es que la ganancia que queda liberada por los pequeños capitales permanece en la misma rama donde estos operan, beneficiando sólo a los capitales medios de esa rama.

Resumiendo, los pequeños capitales liberan una ganancia extraordinaria que es apropiada por los capitales medios de la rama, pero no por todos los capitales medios de la sociedad. Es decir, por un lado hay pequeños capitales que se valorizan por debajo de la tasa de ganancia normal; hay capitales medios que se valorizan a la tasa de ganancia normal, sin favorecerse por la presencia de estos pequeños capitales; y por última hay capitales medios que operan en la misma rama que estos pequeños capitales y sí se benefician de esto, valorizándose a una tasa de ganancia concreta más alta que la tasa de ganancia normal.

## LA RENTA DE LA TIERRA<sup>9</sup>

En la generalidad de las ramas de la producción industrial el capital debe adelantar una masa de valor que se corresponde con una determinada *condición*

---

<sup>9</sup> El desarrollo que se hace a continuación se hace sobre la base de la producción agraria pero es aplicable, mutatis mutandis, a la producción minera, petrolera, etc. Nos basamos en Iñigo Carrera (2007) y Marx (2000).

*técnica* para obtener la tasa de ganancia normal. Dada una condición técnica hay una sola escala de capital compatible con la tasa de ganancia normal, este capital entonces se debe adelantar como “bloque”; es decir, de una sola vez, para poner en marcha el proceso productivo de forma normal. Esto se debe a que como los condicionamientos naturales que intervienen en el proceso productivo de la generalidad de las ramas industriales han podido ser controlados (a la tasa de ganancia normal), la escala del capital que se debe adelantar está determinada, fundamentalmente, por la técnica a emplear. Como los capitales medios compiten entre sí, imponiéndose generalmente la técnica que permite poner en marcha un trabajo más productivo, entonces la escala de los capitales medios debe expresar la unidad del proceso técnico. Si se adelanta menos capital del necesario entonces no se podrá contar con la unidad del proceso técnico necesario para producir la mercancía en cuestión, sino sólo una parte de él, con lo cual la producción no podrá ser llevada a cabo; si en cambio se adelanta más capital en el proceso productivo se agregará un proceso técnico adicional, con lo cual se realizarán ulteriores afectaciones a la materialidad del bien que se está produciendo, cambiando su valor de uso. Por ejemplo, imaginemos que en la fabricación de cierta tela se requieren tales maquinarias y obreros, lo cual determina a una masa de valor como la necesaria para poner en marcha ese proceso. Si no se dispone de tal cantidad de dinero entonces el proceso no podrá ser llevado a cabo, puede ser el caso de que no es suficiente para adquirir los medios de producción necesarios o que la fuerza de trabajo que se llega a contratar no es suficiente, etc. En cambio, si se adelanta más valor en la producción de esa tela, esta mayor parte de capital será aplicada en, digamos, máquinas que permiten estampar la tela. **En definitiva, vemos que la condición general es que la escala del capital que se debe adelantar en un proceso productivo dado debe expresar la unidad de ese proceso y, por lo tanto, debe ser adelantado de una vez para que pueda ser llevado a cabo.**

Ahora bien, en la rama agraria de la producción industrial<sup>10</sup> la situación es diferente. En este caso no todos los condicionamientos naturales que intervienen en el proceso productivo han podido ser controlados, a la tasa de ganancia normal. No sólo eso, sino que además las condiciones naturales que imperan en la producción agraria varían considerablemente.

---

<sup>10</sup> En este trabajo a los capitales que operan en el sector agrario se los considera como capital industrial, pero con sus particularidades, ya que en ambos casos el capital lleva adelante un proceso productivo del que resulta la producción de una mercancía.



Por lo tanto, los distintos capitales individuales aplicados a la producción agraria no operan todos sobre las mismas condiciones, estando determinados de manera diferenciada según la fertilidad y composición del suelo, clima, localización, etc. Esto determina de forma específica a esta rama de la producción social, a continuación veremos brevemente cómo.

## LA RENTA DIFERENCIAL TIPO I

Imaginemos que en un momento en particular el consumo de productos agrarios es satisfecho por el capital aplicado a una cantidad de tierras, determinando un precio de producción 'X'.

Ahora bien, si la demanda social solvente crece y se ubica por encima de lo que la producción actual es capaz de satisfacer, entonces una posibilidad es que se aplique capital a nuevas tierras. Si suponemos que las tierras que ya estaban en producción eran en las que el trabajo era más productivo<sup>11</sup>, entonces el precio de costo de los productos que surjan de las nuevas tierras que se pondrán en explotación será más alto que el vigente para las tierras anteriores. Con lo cual, al precio vigente no podrán ser puestas en producción ya que los capitales allí aplicados no podrían obtener la tasa de ganancia normal. Como se ve para que estas tierras entren en producción será necesario que el precio de mercado suba hasta el nivel en que se iguale con el precio de producción determinado por la peor tierra y pase a girar en torno a éste. Entonces lo que determina el precio de producción de las mercancías agrarias no son las condiciones medias de producción sino las peores condiciones de producción vigentes. Esto difiere de lo que sucede en las ramas industriales en general, en las cuales el precio de producción está determinado por las condiciones productivas medias.

La forma entonces en que se satisfará la demanda de productos agropecuarios es mediante un alza del precio de mercado hasta el punto en que puede ser incorporada la nueva tierra.

---

<sup>11</sup> Históricamente esto no siempre ha sido así pero se usa esta situación por simplicidad ya que el razonamiento a seguir es semejante en los demás posibles casos.

El capital que ha incorporado nuevas tierras a la explotación supusimos que está aplicado sobre las peores tierras (en términos de fertilidad, clima, etc.) pero vimos que el precio de producción que éste determina es el que pasa a determinar a esta mercancía en general (porque si el precio de producción fuera más bajo, por ejemplo, el precio de producción que surge del promedio de los determinados por ambos capitales, este último capital no podría entrar en producción y la demanda social solvente no sería satisfecha). Por lo tanto, este capital obtiene por la venta de sus mercancías la tasa de ganancia normal.

Las tierras con condiciones naturales más ventajosas (que ya estaban en producción) ahora no sólo obtienen la tasa de ganancia normal, puesto que están vendiendo a un precio de producción más alto al anterior, para el cual ya obtenían la tasa de ganancia normal; por lo tanto, estos capitales pasan a obtener una ganancia extraordinaria.

Es importante notar que esta ganancia extraordinaria difiere de aquella que los capitales industriales obtienen por llevar adelante un cambio tecnológico que les permite ser más productivos. En ese caso el capital industrial puede o bien vender al precio de producción vigente (si la demanda lo permite) y obtener una ganancia extraordinaria, o hacerlo por debajo para intentar eliminar a sus competidores. Luego, al generalizarse la técnica, el precio de producción tiende a bajar y desaparece, entonces, la ganancia extraordinaria. **Ahora lo que vemos es distinto, un capital pasa a obtener una ganancia extraordinaria por el simple hecho de estar aplicado sobre tierras con condiciones particularmente propicias, en las cuales el trabajo aplicado a estas es más productivo que el trabajo aplicado a otras.** Esto se debe a que la demanda social solvente “empuja” el precio hacia arriba permitiendo que capitales sean aplicados sobre nuevas tierras en las que el trabajo detenta una menor productividad. Por lo tanto, esta ganancia extraordinaria no tiene un carácter temporario sino permanente. Por su parte, dado que existe una condición de monopolio sobre las porciones de tierra que poseen estos atributos particulares, la competencia entre capitalistas agrarios por poner en marcha su proceso de producción en éstas, y así obtener la ganancia extraordinaria referida, hace que estén dispuestos a pagar un canon por el uso de las tierras que sea superior. **Es decir, la propia competencia entre capitales genera que se diluya dicha ganancia extraordinaria y vaya a parar a quien posee el monopolio sobre las tierras, es**

**decir, los terratenientes<sup>12</sup>.** Esta ganancia extraordinaria que tiene carácter permanente la llamamos *renta diferencial de la tierra*.

**Sucintamente, esta forma de renta diferencial de la tierra surge como la diferencia en la productividad del trabajo puesto en marcha por capitales de igual magnitud aplicados a diferentes tierras.** Siguiendo a Marx denominaremos a esta renta diferencial de tipo uno, distinguiéndola de aquella que surge de aplicar distintas intensidades de capital sobre la tierra.

Veamos un ejemplo para clarificar la cuestión. Imaginemos que en un primer momento un solo capital A logra abastecer, desde la mejor tierra, toda la demanda social. Posteriormente esta demanda crece pero como no puede ser inmediatamente satisfecha el precio comercial tiende a subir, desde 100 \$ la tonelada hasta 110\$ la tonelada, cuando un capital B entra en una tierra de menor calidad. La primera tierra, por sus mejores condiciones naturales, permite que el trabajo allí aplicado determine un precio de costo más bajo, que el de la segunda tierra. Si suponemos una tasa de ganancia normal de 10% entonces tenemos la siguiente relación:

TABLA 2-1

	T=1		T=2	
PRECIO VIGENTE (EN \$ POR TN.)	100		110	
CAPITAL	CAPITAL A	CAPITAL B	CAPITAL A	CAPITAL B
PRECIO DE COSTO	90	-	90	99
GANANCIA	10	-	10	11
RENTA DIF.	0	-	10	0

<sup>12</sup> Por más que un mismo individuo sea investido tanto del título de propietario de la tierra como propietario de una masa de capital que se aplica a esa tierra para producir mercancías, existen dos sujetos sociales: el capitalista agrario y el terrateniente. No hay aquí una exclamación peyorativa contra estos sino más bien aclarar que se trata de dos sujetos bien diferenciados. El terrateniente es tal por ejercer el título de propiedad sobre una tierra y su fuerza proviene de la capacidad de imponer este título y cobrar un canon de arrendamiento. El capitalista, por su parte, es dueño de una masa de valor que es adelantada en vistas a valorizarse.

La ganancia extraordinaria que surge para el capital A cuando el precio sube a 110\$ la tonelada es la llamada *renta diferencial de tipo I*.

## RENTA DIFERENCIAL TIPO II

Antes vimos que la aplicación de capitales de igual magnitud a tierras distintas produce una renta diferencial apropiada por los terratenientes como un canon de arrendamiento.

Antes de seguir debemos volver a revisar las diferencias entre el capital industrial en general y el capital agrario. La masa de capital que se debe adelantar en las ramas industriales en general se corresponde con la técnica empleada, dada la tasa de ganancia normal, y además debe ser adelantada de una vez. La aplicación de capas sucesivas de capital sobre el objeto en el que se aplica el trabajo no produce mayores cantidades del mismo producto, sino productos con un valor de uso distinto. En el ejemplo dado, en una fábrica que produce telas se adelanta más capital para estamparlas, así el valor de uso se ve modificado. Como dijimos, dada la técnica imperante en un momento, la escala de capital que produce a un nivel de productividad del trabajo que permite vender las mercancías a su precio de producción es única. En el sector agrario la situación es diferente, debido a que en este el capital medio no puede reproducir o controlar todas las condiciones naturales de la tierra (aunque sí avanzar sobre este control)<sup>13</sup>. **En este sentido, a pesar de que exteriormente la producción agraria se presente como una unidad técnica, en realidad está compuesta por una aplicación sucesiva de distintas porciones de capital, cada cual que da por resultado una productividad del trabajo menor, mayor o igual a la anterior.** Por ejemplo, un capital puede elegir si aplicar fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, etc. Cada una de estas porciones de capital pasa a controlar un nuevo aspecto de las condiciones naturales que intervienen en el proceso productivo en cuestión sin modificar sustancialmente el valor de uso que se está produciendo.

---

<sup>13</sup> Aunque ya existen sectores dentro de la producción agropecuaria donde se ha avanzado enormemente en este sentido, como en la producción avícola.

Veamos esta cuestión en un ejemplo. En este existen dos tierras, la tierra mejor (A) y la tierra peor (B). En un primer momento sólo se pone en producción la tierra A, con lo cual no hay renta y se determina un precio de producción igual a 0,9 u\$s la tonelada de trigo. Luego aumenta la demanda social solvente e imaginemos que esta se satisface incorporando la tierra B que determina un precio de producción de 1,3 u\$s la tonelada (con lo cual en la tierra A se apropiará renta diferencial de tipo I). Ahora bien, si sigue aumentando la demanda social solvente, esta podrá ser satisfecha con aumentos en la producción de la tierra A, siempre que el precio de producción determinado esté por debajo de 1,3 u\$s la tn.

Supongamos que hay cuatro porciones de capital que se pueden aplicar de manera sucesiva y empleando una productividad del trabajo decreciente. Cada aplicación de capital corresponde a 1 u\$s de fertilizantes. Nótese que cada una de estas aplicaciones si bien incrementa el producto, eleva el precio de producción, con lo cual la cantidad de estas aplicaciones que se realice depende del precio vigente. Supongamos que la aplicación sucesiva de estas porciones de capital da por resultado la siguiente tabla:

TABLA 2-II

<b>FRACCIÓN DE CAPITAL ADICIONAL</b>	<b>1RA</b>	<b>2DA</b>	<b>3ERA</b>	<b>4TA</b>
<b>PRODUCTO ADICIONAL (EN TN.)</b>	1	0,9	0,8	0,7
<b>PRECIO DE PRODUCCIÓN (POR TN., EN U\$S)</b>	1	1,11...	1,25	1,42...

Si la peor tierra puesta en producción determina un precio de 1,3 u\$s la tonelada entonces se podrán hacer hasta 3 aplicaciones sucesivas de capital. En este sentido, además de la tasa de ganancia normal el capital apropiará como renta la diferencia que obtiene de la porción de capital que determina un precio de producción de 1 u\$s y 1,3 u\$s para la primera tonelada, la diferencia que corresponde a la porción de capital que determina un precio de producción de 1,11... y 1,3 u\$s para las siguientes 0,9 toneladas y, por último, la diferencia entre 1,25 y 1,3 u\$s para las últimas 0,8 toneladas. Esta ganancia extraordinaria que tiene proviene de la mayor productividad del trabajo aplicado sobre estas tierras en

particular y, como hemos dicho, es renta. Surge, así como la renta diferencial de tipo I, de la distinta productividad del trabajo que resulta de su aplicación a condiciones naturales diferenciales pero, como vemos en este caso, no surge por la aplicación de más capital a nuevas tierras sino por la aplicación de más capital a la misma tierra.

### RENTA DIFERENCIAL QUE SURGE DE LA DISTINTA LOCALIZACIÓN DE LOS CAPITALES QUE PRODUCEN MERCANCÍAS AGRARIAS CON RESPECTO A SU CONSUMO

Hay un tercer tipo de renta diferencial pero que no surge de la distinta productividad del trabajo aplicado a tierras con distintos condicionamientos naturales sino que surge por efecto del costo diferencial de transporte.

Supongamos que la demanda social solvente es satisfecha con sólo dos tierras, idénticas en sus atributos naturales pero que están localizadas en distintos lugares con respecto a donde se consumen. La tierra A tiene un costo de transporte de 1 u\$s por tn. mientras que la tierra B tiene un costo de transporte de 1, 25 u\$s por tn.

Como en el caso anterior se ve el efecto de aplicaciones sucesivas de capital:

TABLA 2-III

<b>FRACCIÓN DE CAPITAL ADICIONAL</b>	1RA	2DA	3ERA	4TA
<b>PRODUCTO ADICIONAL (EN TN)</b>	1	0,9	0,8	0,7
<b>PRECIO DE PRODUCCIÓN ANTES DE TRANSPORTE (U\$S POR TN)</b>	1	1,1...	1,25	1,42...
<b>PRECIO DE PRODUCCIÓN SUMADO AL TRANSPORTE (A)</b>	2	2,11...	2,25	2,42...
<b>PRECIO DE PRODUCCIÓN SUMADO AL TRANSPORTE (B)</b>	2,25	2,36...	2,50	2,67...

Supongamos que el precio vigente es de 2,24 u\$s por tn. En este caso en la tierra B no se apropiará renta (sólo apropiará la ganancia media), mientras que en la tierra A se aplicarán sucesivamente dos porciones de capital, las cuales apropiarán renta, correspondiente a la diferencia entre el precio de producción que determinan y el precio vigente.

**Como se puede observar, la renta que apropia el capital A no surge del hecho de que tenga condiciones naturales más benéficas sino que se debe a que tiene un costo de transporte, con respecto a los centros de consumo de la mercancía en cuestión, más reducido.** En este caso vemos que la magnitud de la renta está determinada tanto por la localización relativa a los centros de consumo y también de producción de los medios empleados, así como también de la productividad del trabajo en el sector de transportes.

## RENTA DE MONOPOLIO ABSOLUTO Y RENTA DE SIMPLE MONOPOLIO

Hasta ahora lo que hemos visto es la renta diferencial de la tierra, que surge por la puesta en producción de tierras más fértiles, con mejor clima, mejor localizadas, etc. Es decir, por la existencia de condiciones naturales no controlables por el capital y por la diferente localización. Hay dos cuestiones que hasta aquí no se han tratado, y que determinan de manera específica a la producción agropecuaria.

La tierra es el medio de producción crucial para las mercancías agrarias y, como vimos, varía en sus características considerablemente. Además, la tierra tiene otra característica excepcional. Si bien el trabajo humano puede transformar los condicionamientos naturales de la tierra, ésta no puede ser producida. En otras palabras, la cantidad de tierras que hay en el mundo está fija, lo cual impone un límite específico a la producción agraria.

Que esta tierra no pueda ser producida y que sus atributos naturales intervengan en el proceso productivo de las mercancías agrarias de manera crucial así como el hecho de que estos atributos no han podido ser controlados (en términos generales) determina que la puesta en producción de las tierras tenga por condición que estas se presenten a título de un propietario. Es decir que la *propiedad privada* de las tierras es una condición para su empleo como medio de

producción. La tierra no es de libre disponibilidad sino que un sujeto tiene el *monopolio exclusivo* de su uso, a título suyo; sea una persona, una sociedad anónima, etc. En este punto, lo que hay que resaltar es que nadie puede hacer uso de esa porción de tierra sin que medie el permiso de su propietario. Como dijimos, al sujeto que ejerce el título de propiedad sobre la tierra se lo conoce como terrateniente.

Ahora bien, el terrateniente propietario de la “peor” tierra, con lo dicho hasta acá no apropiaría renta. Pero de ser así su tierra no podría ser puesta en producción, ya que su propietario no obtendría beneficio por ello. Como vemos, la existencia de este sujeto social impone un límite a la producción: por un lado el capital lleva en sí la necesidad de expandirse sin límite aparente pero, por otro lado, se enfrenta a una condición natural que no puede controlar ni producir y que determina la existencia de un monopolio sobre este medio de producción. Entonces bien, la forma en que se resuelve esta contradicción es mediante la elevación del precio por encima del precio de producción que estaría determinado por la peor tierra, de modo que el terrateniente de la peor tierra puede apropiarse renta (entrando ésta en producción) y, así también, todos los demás.

Dicho de otra forma, justamente por la fuerza que le da el derecho de propiedad puede exigir sobre el arrendatario un canon de arrendamiento. Si el precio que rige es el determinado simplemente por la productividad del trabajo en la peor tierra y al arrendatario se le exige un canon de arrendamiento, entonces este no podrá valorizarse a la tasa de ganancia normal y, luego, esta tierra no podrá ser puesta en producción. Si la única forma de satisfacer la demanda social solvente es con la puesta en producción de esta tierra, entonces el precio deberá subir por encima del precio de producción para que así el arrendatario pueda arrendar dicha tierra y apropiarse la tasa de ganancia normal al mismo tiempo. Por lo tanto, el precio de los productos agrarios debe ubicarse de manera persistente por encima del precio de producción. El terrateniente de esta tierra entonces percibe como canon renta, a la cual Marx llama *renta absoluta*.

Ahora bien, vimos a la renta absoluta surgiendo concretamente del ejercicio del monopolio de su propiedad del terrateniente con peor tierra. Pero entonces también puede ejercerlo la clase terrateniente como un todo. En este caso, la clase terrateniente puede impedir que una parte de sus tierras sean puestas en producción. Esto ocasionaría dos cosas, por un lado e inmediatamente el efecto



es que ellos mismos se ven impedidos de apropiarse de renta; pero además impiden que se aplique una masa de capital a la producción de estas mercancías y, luego, se reduce la cantidad de mercancías agrarias que llegan al mercado. Con una oferta reducida la demanda social solvente no puede ser satisfecha, lo cual lleva a que se eleve el precio de estas mercancías. Ahora bien, la pregunta que tienen que hacerse los terratenientes es si el hecho de que inmediatamente no apropien renta y que limiten la cantidad de mercancías agrarias producidas llevará a un aumento del precio tal que, posteriormente, más que compense la pérdida inicial. Además, hay una cuestión más y es que si, por un lado, parte de esta clase deja de arrendar sus tierras pero otra parte no, no sólo los primeros no apropiarán renta sino que los segundos lo harán de manera acrecentada. **Entonces lo que tenemos es que para que los terratenientes en su conjunto puedan imponer el monopolio de la tierra sobre el conjunto del capital de la sociedad deben actuar de manera solidaria entre sí, lo cual claramente limita la potencia que esta forma de actuar tiene, en particular en lo que respecta a la tierra para la producción agraria.** En el sector agrario esta forma de renta no ha tenido históricamente la importancia que sí ha tenido en, por ejemplo, el sector minero y petrolero.

Sí interesa mencionar, simplemente, que en las ramas de composición orgánica menor a la promedio cuando por efecto del monopolio de la propiedad se logra que el precio de la mercancía en cuestión se eleve por encima del valor de la misma Marx denomina a esta renta, *renta de simple monopolio*.

## LA UNIDAD MUNDIAL DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y SUS FORMAS CONCRETAS NACIONALES

En el modo de producción capitalista el capital se yergue como la relación social general. Además, como el capital se convierte en el sujeto de la organización del trabajo social y éste es un sujeto *autónomo* alcanza un carácter *universal*. El contenido entonces del capital es mundial y toma necesariamente formas nacionales. No es al contrario, que el contenido del capital es cada unidad nacional, y luego los distintos países forman una unidad mayor mediante el mercado internacional. Por ello, no existe la necesidad de que los países desarrollen las mismas formas ya que no tienen, cada uno de ellos, la generalidad de las determinaciones de la relación social capitalista en su interior.

Ahora bien, cada uno de los correspondientes estados tiene la potestad de regular la circulación de la riqueza al interior de su jurisdicción. En este sentido, el dinero toma forma concreta en las monedas de circulación forzosa que cada estado impone en su espacio nacional. Por eso, la unidad que conforman las distintas formas nacionales generalmente aparece como su contrario, es decir, como una interrelación exterior entre países, a través de sus relaciones comerciales y financieras.

Pero esta unidad sólo puede darse si una moneda (o dinero en forma de, por ejemplo, oro) se impone en el mercado mundial como aquella que puede representar valor indistintamente del espacio nacional en el que circula. Por lo tanto, debe establecerse una tasa de cambio entre las distintas monedas nacionales, teniendo en nuestro caso importancia la relación de cambio que se establece entre, por ejemplo, el peso y el dólar o la libra, atendiendo al período que consideramos.

Si la acumulación de capital tiene un carácter universal se sigue que el precio de producción de las mercancías no está determinado meramente al interior de un espacio nacional sino que su determinación como tal precio de producción está portada en la unidad del proceso de acumulación y, por lo tanto, a nivel mundial.

Este precio de producción toma forma en el mercado internacional expresado en términos de la moneda que tiene la capacidad de representar valor en todos los ámbitos nacionales. Nuestro trabajo se centra en el período 1946-1976 con lo cual la moneda de referencia será el dólar estadounidense. Por otra parte, este precio de producción debe expresarse en cada ámbito nacional en las formas que se le son específicas. Esta mercancía será expresada en términos de la moneda de circulación forzosa de cada espacio nacional en particular, en el caso argentino fueron varias las monedas que circularon en el período. La medida en que una moneda se convierte en otra es el denominado tipo de cambio.

Pero esta expresión fluctuará constantemente debido a diferentes causas, desde cambios en la productividad, reglamentaciones de todo tipo, disponibilidad de divisas, cambios en la oferta y la demanda, etc. Entre todos estos vaivenes podemos definir la *expresión nacional simple del precio de producción* vigente a nivel mundial. **Esta corresponde a la conversión del precio de producción de la mercancía elegida a la moneda del ámbito nacional en cuestión por el tipo de cambio que se ajusta a la paridad de su capacidad unitaria para representar valor**

**respecto de la moneda que circula en el mercado mundial** (Iñigo Carrera, 2008). Si bien la teoría económica mainstream no reconoce estas determinaciones sí plantea la existencia de un tipo de cambio de equilibrio, lo cual lo plasma en la teoría de la paridad de poder adquisitivo (PPP en inglés). Esto se verá más adelante cuando se desarrollen los métodos de cómputo.

## EL FLUJO DE PLUSVALOR QUE ES LA RENTA DE LA TIERRA

Como vimos anteriormente el precio comercial al que circulan las mercancías agrarias no está determinado por el precio de producción que correspondería a las condiciones medias de producción sino que se ubica por encima de este, ya que está determinado, de un lado, por las peores condiciones de producción, y de otro, por la existencia de una renta absoluta. Que el precio con el que circulan las mercancías agrarias no esté determinado por las condiciones productivas medias, implica que quienes compran estas mercancías deben pagar un “extra” por su consumo. Así, este mayor valor al que se realizan las mercancías agrarias se proyecta como un mayor costo para sus consumidores. Dicho de otra forma, si las mercancías agrarias deben venderse en conjunto por encima del precio de producción determinado por las condiciones productivas medias, esto implica que a este sector afluirá una masa de valor superior a la determinada por la tasa de ganancia normal, es decir, que apropiará, como sector, una ganancia extraordinaria<sup>14</sup>. Ahora bien, ¿de dónde proviene esta ganancia extraordinaria? Depende de quién consume estas mercancías. En tanto sea un terrateniente, este estará pagando esa ganancia extraordinaria con la renta que recibe por su arrendamiento, es decir, con plusvalía que apropió en el arrendamiento. Si es un capitalista, lo pagará con plusvalía extraída a sus obreros. Pero, considerando que la gran mayoría son obreros, este relativamente mayor valor de las mercancías agrarias formará parte del valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, del salario. Así, en definitiva serán los capitales que los emplean los que deberán pagar ese mayor valor que se convierte en renta. Como vemos, la ganancia extraordinaria que

---

<sup>14</sup> Nótese que esto difiere de lo que sucede en la generalidad de las actividades económicas, en las cuales el precio de producción que rige está determinado por las condiciones medias.

es la renta es “arrebataada” al capital total de la sociedad, es plusvalía que no podrá valorizar el capital total de la sociedad. Sin embargo, veremos más adelante que existen formas para que esta masa de plusvalor pueda efectivamente acumularse como capital.

La producción de mercancías portadoras de renta permite entonces la afluencia permanente de riqueza producida en otro sector a estos capitales. Para un país que se caracteriza por este tipo de producción esto implica que todos los años una enorme masa de riqueza afluye para valorizar los capitales del país en cuestión desde los centros de consumo. Específicamente, si pensamos en la Argentina de este período podemos afirmar que a ella afluía riqueza extraordinaria bajo la forma de renta de países tales como Estados Unidos, Gran Bretaña, otros países de Europa, etc.

Como se ha desarrollado a lo largo de la exposición, la apropiación de renta se produce en el proceso de *circulación* de mercancías, lo cual se aprecia al observar las formas en que se da la unidad del capital total de la sociedad portada en los múltiples capitales individuales. Específicamente, en las características que tienen los capitales del sector agrario. Ya habiendo expuesto brevemente esta cuestión queda por centrarnos en cuáles son las formas en que afluye la renta concretamente a un país como la Argentina, intentaremos desplegar esto a continuación.

## LAS FORMAS DE APROPIACIÓN DE RENTA AGRARIA QUE SE COMPUTARÁN<sup>15</sup>

La renta diferencial de la tierra que surge del monopolio de condiciones naturales diferenciales se dirige primariamente a manos de los terratenientes agrarios. Sin embargo, más concretamente existe un monopolio mayor que puede interponerse en este curso inicial, evitando que fluya el total de la renta a los terratenientes. Este es el monopolio del estado sobre la regulación directa de la circulación de la *riqueza social* (sea cual sea su forma) dentro del espacio nacional en que tiene jurisdicción. En esta primera dirección que toma la renta puede, entonces, intervenir el estado bajo diversas maneras (que veremos a continuación) de modo

---

<sup>15</sup> El desarrollo original de lo aquí presentado se puede encontrar en Iñigo Carrera (2007a)

de desviar parte de esa riqueza social que sería apropiada por los terratenientes bajo la forma de renta.

En primer lugar, nos referimos a que el estado puede regular la expresión nacional simple de valor, es decir, la moneda de circulación interna, frente a la moneda que tiene la capacidad de expresar valor de manera directa en todo el mundo, es decir, la divisa internacional. Además, el estado puede regular la forma en que circulan las mercancías hacia el exterior y la expresión nacional simple de su precio de producción. Esto se puede ver, por ejemplo, en los impuestos al comercio exterior.

Otra manera en que el estado puede evitar la apropiación primaria de la totalidad de la renta por parte de los terratenientes es mediante la regulación directa de los arrendamientos, este es el caso de la fijación de un precio máximo.

Por último, el estado también tiene la capacidad de regular la forma en que circulan las mercancías internamente, con lo cual puede regular su precio de comercialización.

Una vez que la renta (íntegramente o sólo parte de ella) llega a manos del terrateniente éste puede nuevamente verse afectado por segundas fuentes de apropiación, las cuales pueden recaer específicamente sobre su condición de terratenientes (como los impuestos a la tierra) o afectarlo de manera indirecta, como el depósito de esta renta a una tasa de interés real negativa.

A continuación se expondrán los distintos cursos que puede tomar normalmente la apropiación primaria de la renta, debe entenderse entonces que quedan excluidas las formas concretas que no pueden sostenerse en el tiempo por la forma en que intervienen en el proceso de valorización de capital.

## IMPUESTOS A LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS AGRARIAS

La forma más evidente en que se expresa la existencia de una ganancia extraordinaria de manera normal en el sector agrario, es decir, la existencia de una renta, son las *retenciones a la exportación*. Si este impuesto afectara la valorización normal de los capitales agrarios (o los capitales que intervienen en la circulación de las mercancías agrarias) claramente éstos no seguirían exportando, es decir que este

impuesto debe recaer no sobre la tasa de ganancia normal del capital agrario sino sobre un excedente de éste.

Estos impuestos, al recaer directamente sobre las mercancías agrarias son percibidos directamente por los sectores exportadores, lo cual suele aparecer como una imposición “injusta” del estado, a costa de los productores agrarios, etc.

## LA MEDIACIÓN CAMBIARIA

La unidad a nivel mundial de la producción y consumo sociales toma forma en los distintos espacios nacionales de acumulación, lo cual a su vez lleva al establecimiento de relaciones de cambio entre las distintas monedas. En estas relaciones es entonces que se expresa la capacidad de una unidad monetaria de representar valor.

De aquí pueden surgir distintas cuestiones. En primer lugar, imaginemos el caso en que ciertos capitales que exportan desde un determinado país se encuentran con que al vender su mercancía en el mercado internacional no reciben el precio de producción íntegro que allí se establece<sup>16</sup>. Esta situación se conoce generalmente como *sobrevaluación cambiaria*. Si un capital produce al precio de producción determinado a nivel internacional y, luego, se sobrevalúa la moneda, entonces este capital o bien se verá impedido de exportar o bien verá disminuida su ganancia, y percibiría una ganancia menor a la normal. De suceder constantemente esto, estos capitales terminarían siendo liquidados.

---

<sup>16</sup> Al capital individual no se le presenta directamente que no está apropiando el total del precio de producción vigente, sino que esto se manifiesta en el desarrollo de la competencia, a través de otras formas. Por ejemplo, al sobrevaluarse la moneda, los costos que devienen de mercancías no transables se encarecen relativamente respecto al resto del mundo. Si el abaratamiento de los insumos importados (por la sobrevaluación) no compensa esto, entonces el capital en cuestión, para seguir vendiendo al precio vigente, deberá ver caer la tasa de ganancia que apropió.

Si durante un período prolongado ciertos capitales pueden exportar, esto se debe a que el efecto de la sobrevaluación cambiaria no recae sobre la tasa de ganancia normal de estos capitales sino sobre un excedente. Estos capitales que en Argentina han podido exportar persistentemente, aún con la moneda sobrevaluada, son los capitales agrarios. Por lo tanto, lo que podemos apreciar es que el efecto de la sobrevaluación quita una porción de esa renta que está portada en las mercancías agrarias; de igual manera que la subvaluación de la moneda implica para éstos una ganancia extraordinaria aún mayor.

Sin embargo, el Estado no se apropia directamente de esta renta sino que está sujeta a apropiación. Es decir, a diferencia de los impuestos a las exportaciones (o los impuestos en general), el Estado no percibe un ingreso directamente; la pregunta es entonces quién percibe esta renta o de qué manera se transfiere.

Ahora bien, si la intermediación cambiaria implica para el exportador agrario una quita de parte de la renta (cuando el tipo de cambio está sobrevaluado), para el importador significa entonces que no está pagando íntegramente el precio de producción internacional, sino menos. Es decir, en presencia de un tipo de cambio sobrevaluado cada unidad de moneda nacional se presenta como portando una mayor capacidad de representar valor a la que en realidad tiene, con lo cual se pasa a requerir menos unidades de ésta por cada unidad de la moneda de circulación mundial, es decir, la divisa. Entonces, el capital industrial cuando importa, por ejemplo, maquinaria, con el tipo de cambio sobrevaluado, no está pagando íntegramente el precio de producción sino que se está beneficiando de una transferencia de renta. Sin embargo vale la pena aclarar que en esta transferencia el estado no se apropió de renta alguna, sino que la transferencia desde unos capitales a otros se produjo a través de la intermediación cambiaria.

Por otro lado sí podemos ver una manera en la cual el estado se apropia directamente de renta agraria, y ésta es mediante los *impuestos a las importaciones*. El estado puede fijar un impuesto a las importaciones que equivalga al efecto de la sobrevaluación en el abaratamiento de estas mercancías de modo tal que el importador pague el precio de producción vigente a nivel internacional y el estado perciba el pago de un impuesto por parte del importador. En este sentido, el estado no afecta la valorización normal de estos capitales, pero sí logra apropiarse renta.

De esto surge otra forma en que se transfiere renta, esta consiste en la transferencia de ganancias realizadas internamente al exterior, mediante la

conversión de la moneda nacional a la divisa con un tipo de cambio sobrevaluado beneficiándose así de la intermediación cambiaria.

## LA EXPRESIÓN NACIONAL SIMPLE ABARATADA DE LAS MERCANCÍAS AGRARIAS

Como vimos en los puntos anteriores, la sobrevaluación de la moneda y los impuestos a las exportaciones son formas en que se da la apropiación de renta. Vimos también que esto se da debido a que la expresión en moneda nacional de las mercancías agrarias pasa a ubicarse debajo del precio que rige internacionalmente. Pero el efecto de esto no termina ahí.

La competencia entre los capitales agrarios hace que, al bajar la rentabilidad de éstos al exportar, pasen a volcar una mayor parte de su producción al mercado interno. De esta manera, el precio de venta interno tenderá a disminuir hasta igualarse al que perciben los capitales agrarios que exportan (neto de costos de transporte). Así, el precio de venta interno de las mercancías agrarias también se ubicará por debajo del que rige internacionalmente.

Ahora bien, dado que en general estas mercancías intervienen directa o indirectamente en el consumo individual, la fuerza de trabajo se abaratará. Es decir, los vendedores de fuerza de trabajo seguirán teniendo la capacidad de comprar los mismos valores de uso pero su contratación se verá abarataada, con lo cual los capitales individuales podrán obtener una ganancia por encima de la normal. Por otra parte, también los capitalistas y los “patrones”<sup>17</sup> al consumir bienes agrarios pasan a comprarlos por debajo del precio regulador correspondiente a la expresión nacional simple.

De esta manera, vemos que la sobrevaluación de la moneda y los impuestos a las exportaciones no sólo producirán una apropiación de renta sobre los capitales que exportan sino también sobre los que operan en el mercado interno. Al mismo tiempo, ya se pone de manifiesto que parte de esta renta irá a parar a los capitales que operan al interior del país, contratando mano de obra abarataada por el efecto

---

<sup>17</sup> Por tales me refiero simplemente a aquellos capitalistas que también trabajan para su propio capital.



conjunto de la sobrevaluación y los impuestos a las exportaciones sobre los precios internos de las mercancías agrarias que son consumidas.

Contrariamente, una subvaluación de la moneda producirá un encarecimiento de los productos agrarios. Sin embargo, veremos más adelante que ésta no es la normalidad en nuestro país.

## LA REGULACIÓN DE LOS PRECIOS INTERNOS DE MANERA DIRECTA E INDIRECTA

El estado tiene la potestad de regular la forma que toma la comercialización de mercancías agrarias internamente. La manera más directa en que puede hacer esto es mediante la *regulación* de los precios de comercialización interna, por debajo de su precio de producción. También puede afectar de manera *indirecta* el precio interno mediante la fijación de límites o cupos a la exportación de estas mercancías, o a través del establecimiento de condiciones para la circulación de las mercancías que son producidas con ellas.

Sin embargo, la forma más característica tanto por su potencia como por su relevancia histórica en la regulación de los precios internos, es la compra interna por parte del estado de mercancías agrarias de manera directa, a un precio por debajo del precio vigente a nivel internacional, para luego venderlas al correspondiente en el mercado global. En la Argentina el caso más conocido es, sin duda, el IAPI, el cual ha dado lugar a todo tipo de debates.

## LA CIRCULACIÓN INTERNA DE MEDIOS DE PRODUCCIÓN EMPLEADOS POR EL CAPITAL AGRARIO

Anteriormente vimos que la expresión nacional simple de un precio de producción era aquella que expresaba la paridad de la capacidad unitaria de representar valor de la moneda nacional con respecto a la moneda de circulación mundial y que correspondía al precio de producción vigente. En este marco veamos qué pasa con los medios de producción.

Si los medios de producción que compra el capital industrial no agrario circulan normalmente por encima de la expresión nacional simple entonces este capital no se estará valorizando normalmente o tiene una fuente extra de riqueza que compensa ese valor extra que está pagando (como la ganancia extraordinaria que liberan los pequeños capitales). Sin embargo distinto es el caso del capital agrario.

En el caso del capital agrario, generalmente se ve que sus mercancías circulan en el mercado interno por debajo de la expresión nacional simple, además de que en ciertos períodos compra sus medios de producción por encima de esta expresión. Sin embargo, el capital agrario sí se valoriza normalmente. Entonces lo que queda es que este capital esté pagando esos medios de producción con un flujo de riqueza extraordinario, en este caso con renta.

Por un lado debe haber, entonces, algo que lleve a estos medios de producción a un precio superior al correspondiente a su precio de producción, esto generalmente toma forma a partir de impuestos a la importación, cupos limitados de importación, acuerdos tarifarios u otros tipos de intervención estatal. Por otro lado, las mercancías agrarias deben, además, circular por debajo del precio de producción vigente, lo cual se hace posible a partir de la sobrevaluación del tipo de cambio, impuestos a la exportación, etc. Vemos entonces que este es otro mecanismo a través del cual fluye la renta de la tierra.

## LA REGULACIÓN DIRECTA DEL PRECIO DE LA TIERRA

Una última situación por contemplar es aquella en la que el estado fija directamente el precio de arrendamiento. Como es sabido, el terrateniente recibe un pago por el uso de su propiedad sobre una porción de tierra de parte del capitalista agrario, el cual puede tomar diversas formas contractuales desde el pago en especie al pago de un porcentaje de las ganancias del capitalista.

En términos generales la fijación de un precio para los arrendamientos por parte del estado puede avanzar o bien sobre la tasa general de ganancia del capitalista agrario, afectando su normal reproducción como capital, o bien sobre la renta de la tierra que percibe el terrateniente.

En el caso en que el precio de los arrendamientos se fijara por encima del vigente afectando la ganancia del capitalista estaríamos ante una situación que no podría permanecer, en principio, de manera indefinida. Este podría optar por no renovar el contrato a su término, o bien podría avanzar sobre la normal reproducción de la fuerza de trabajo remunerándola por debajo de su valor.

Por otro lado, en el caso en que el precio del arrendamiento se fijara por debajo del vigente el terrateniente percibiría una renta menor y podría optar por vender su propiedad, aniquilándose a sí mismo como terrateniente. La contracara sería que los capitales agrarios que arrendaran estas tierras verían abaratado un medio de producción, la tierra. Con lo cual, su precio de producción se reduciría y podrían apropiarse una mayor porción de renta, la misma que el terrateniente estaría perdiendo. En definitiva, lo que hay es una apropiación de renta por parte del arrendatario que, de otra manera, hubiera apropiado el terrateniente.

Sobre este tema volveremos más adelante, en la sección “El tratamiento de la ley de arrendamientos y aparcería”.

# CAPÍTULO III

## METODOLOGÍA PARA EL CÓMPUTO DE LA RIQUEZA EN GENERAL

### LA MEDICIÓN DE LA RIQUEZA

#### LA MEDICIÓN DE LA RIQUEZA MATERIAL, LAS CUENTAS NACIONALES Y EL PBI

El objetivo de este trabajo es realizar una primera estimación, basándome en estudios previos, de la renta de la tierra. Ya habiéndose presentado las determinaciones generales que intervienen en los cursos de apropiación de ésta debemos ahora presentar la forma en que se hace posible su medición.

En principio podemos encontrar dos dificultades en este aspecto. Por un lado, se presenta el problema de la medición de las formas concretas que se desarrollaron anteriormente, lo que nos llevará a proponer una metodología para este cómputo, desarrollada originalmente por Iñigo Carrera (2007a). Por otro lado, nos encontramos con los problemas propios de las fuentes estadísticas disponibles, particularmente debido a que durante el período en consideración no existió una homogeneidad y consistencia en la producción de información por los distintos organismos, lo cual agrega una dificultad a nuestro propósito.

La renta de la tierra, como se ha visto, es una forma que toma la riqueza en la sociedad en que vivimos pero no es la única, con lo cual es necesario

preguntarnos sobre qué es y cómo se mide la *riqueza social* actualmente. La forma más difundida para estudiar la evolución de la riqueza social (sin establecer aún qué es) es el *producto bruto interno* (PBI), con lo cual partiremos de una revisión de éste concepto como base para desplegar algunas otras cuestiones preliminares sobre la medición de la riqueza social.

El PBI es el indicador más sintético del cúmulo de información estadística que se enmarca en el área de estudio conocida como Contabilidad Social y que se objetiva en el Sistema de Cuentas Nacionales. Como marca Kennedy (2012) los manuales que tratan el Sistema de Cuentas Nacionales (de ahora en adelante SCN) aparecen como los portadores del conocimiento de la contabilidad social y son los que establecen los métodos generalmente empleados. Ahora bien, ¿qué miden las Cuentas Nacionales?

**El problema central que se plantea es el de medir la riqueza producida por una sociedad. La riqueza se nos aparece inmediatamente como una cantidad de bienes y servicios, es decir, un volumen de valores de usos diferentes.** Para abordar este problema una primera aproximación entonces es, entonces, medir el volumen físico de la producción de ciertos bienes, por ejemplo acero, alimentos, etc. Claro está que no tendría sentido observar la evolución de la producción de todos los bienes, fundamentalmente por la imposibilidad práctica que esto representa tanto para obtener esta información como para luego procesarla<sup>18</sup>. Además del problema que está implícito acerca de qué es entonces lo que nos dice esa información, es decir, ¿cómo analizaríamos en ese caso la evolución de la riqueza año a año, si la producción año a año varía y es, por lo tanto, materialmente distinta? Los Sistemas de Cuentas Nacionales se han enfrentado al problema entonces de *agregar* la información pero esto conlleva el problema de agregar valores de uso materialmente distintos, entonces ¿qué tienen en común “peras y manzanas”? ¿cómo se pueden sumar?

Frente a esta cuestión surgieron dos planteos que poco han avanzado en este problema; por un lado la idea de computar el gasto energético que demanda cada producción y, por otro, la cantidad de horas de trabajo que cada producción demanda. La primera respuesta nos daría una medida energética agregada de toda

---

<sup>18</sup> Si bien existen actualmente técnicas para el procesamiento de enormes cantidades de datos, antes inmanejables, sigue restando pensar cómo recopilar la información atinente a la producción de cada uno de los bienes y servicios, y cómo se puede utilizar prácticamente esto.

la economía pero seguiría sin responder cómo evoluciona la riqueza social ya que el gasto energético de cada proceso productivo es diferente y también varía en el tiempo, mientras que la segunda “solución” estaría agregando trabajos materialmente distintos, es decir, así como las uvas son materialmente distintas a los zapatos, también son diferentes los trabajos del zapatero y del vinicultor y, por lo tanto, imposibles de ser agregados.

El camino que encuentran los SCN para agregar los valores de uso es a través de los precios. **Es decir, siendo que los valores de uso son materialmente distintos, lo único que pueden tener en común es algo no portado en la materialidad de los bienes y servicios, y esto es, como se observa en el SCN, el precio.**

De aquí surgen dos problemas. En primer lugar, qué pasa con los valores de uso que no tienen precio como, por ejemplo, el trabajo en el propio hogar. Lo que generalmente se hace es la imputación de ciertos precios a algunos bienes, lo cual se aclara en las secciones de “límites a la valuación”, para que así puedan ser agregados en la medición de la riqueza social.

**Como vemos en este punto hay una contradicción entre medir la riqueza anual, considerando por tal a los valores de uso producidos en un año y la propiedad o atributo de los valores de uso que se emplea para tal fin, es decir, el precio, ya que no todos los valores de uso tienen precio.**

En todo caso, esta contradicción se resuelve concretamente a partir de ciertos criterios pragmáticos, como por ejemplo:

“Si se aplicara estrictamente el criterio de producción para un mercado, debería computarse como producción únicamente el caso de alquiler de vivienda, excluyéndose entonces el caso de vivienda para uso propio. Nótese que este criterio implica que una vivienda entraría o saldría de la órbita productiva en función de la forma contractual de su empleo. Dada la importancia de los servicios que presta la vivienda, en términos de los recursos involucrados, y la conveniencia de una contabilización homogénea, las cuentas nacionales consideran que la vivienda en todos los casos presta un servicio a terceros, medido en términos de alquiler, independientemente de la situación contractual efectiva” (Müller, 1998, p.55).

En segundo lugar, al homogeneizar los valores de uso por precios surge otro problema, no a la hora de medir la riqueza social en un año sino cuando se la quiere

medir a través del tiempo. Si queremos ver qué pasa de un año a otro lo que nos encontramos es que la riqueza social puede variar como consecuencia de la variación en la cantidad de los valores de uso, de los precios o de ambos. **Entonces surge la pregunta de si lo que varía es la riqueza social (entendiendo por ella sólo la producción de valores de uso) o, simplemente, los precios. En otras palabras, lo que varía es el objeto de estudio, la unidad que se toma como medida o ambas al mismo tiempo.**

Entonces, la resolución de este problema debe encontrarse tomando como invariable a una de ambas y, dado que lo que se quiere medir es la riqueza material producida año a año, lo que se tomará como fijo son los precios. Esto permite comparar la masa de valores de uso producidos distintos años entre sí, tomando como fijo un vector de precios que establece la proporción en el valor total producido que representa cierto rubro de mercancías.<sup>19</sup> Entonces, lo que tenemos es la medición a *precios constantes*, veamos cómo se construye.

En primer lugar es necesario tomar un año como *base*, este será el año en el cual se toma una *estructura de ponderación* de precios. Entonces, la medición de la riqueza se hará a partir de multiplicar los precios del año que se toma como base por las cantidades del bien o servicio del año que se esté midiendo. Así, se podrá medir la evolución en la producción de valores de uso, manteniendo constantes los precios.

Hay que notar que el PBI a precios constantes de un año en particular distinto al año base no tiene un significado en sí mismo, ya que estamos viendo las cantidades de ese año multiplicadas por los precios correspondientes al año base, pero sí tiene sentido para ver la evolución de la producción a través del tiempo. Hay que tener en cuenta que no todos los productos son susceptibles de ser considerados en términos de cantidades, como es el caso de ciertos servicios, por ejemplo los servicios financieros y el comercio en términos generales.

En segundo lugar, mediante este método la estructura de ponderaciones se debe mantener constante en el tiempo, pero esto trae aparejado otro problema. Por distintos motivos la composición del producto puede variar en el tiempo, con lo cual

---

<sup>19</sup> Si, en vez de hacer esto, cada año se obtuviera un nuevo vector de precios, la variación en el valor relativo de las mercancías impactaría sobre el valor del total producido, confundiendo el efecto de un aumento en la producción de valores de uso con un cambio en el valor relativo de los mismos y viceversa.

se podría estar asignando una ponderación mayor a un producto que perdió “peso” en el producto total. Por ejemplo, podemos pensar que se tomó un año base en el cual la producción de un bien X tenía un peso de 0,001 en el producto total pero que, diez años después, pesa 0,05, lo cual provoca una alteración en la medición de la variación del crecimiento del producto. Si la producción de X fue de 10 unidades su aporte al producto con la primera ponderación es 0,01, mientras que con la segunda ponderación es 0,5. De esta manera vemos que esto nos llevará a resultados divergentes. Entonces, surge como necesidad la actualización de la estructura de ponderaciones.<sup>20</sup>

Hasta acá hemos visto, a grandes rasgos, la medición de la riqueza social generalmente aceptada en los SCN.

## EL DOBLE ASPECTO DEL TRABAJO: LA RIQUEZA MATERIAL Y LA RIQUEZA SOCIAL

Veamos un poco más en profundidad qué es la riqueza en la sociedad en que vivimos. A riesgo de ser repetitivo, vale la pena retomar algunos de los elementos expuestos al comienzo de la sección 2.

Podemos decir que la forma más elemental en la que se nos presenta la riqueza es bajo la forma del producto del *trabajo social*, ya que el trabajo es la forma genéricamente humana de apropiarse del medio.

El trabajo tiene un carácter individual puesto que está portado en cada persona pero la potencia creciente para apropiarse del medio es atributo de la sociedad, y toma forma en cada individuo. Entonces el trabajo social es la capacidad de apropiarse del medio y de incrementar esta capacidad que tiene cada sociedad, con lo cual cada una lleva en sí la necesidad de organizar este trabajo social de alguna manera para poder reproducirse como tal.

---

<sup>20</sup> Hay que considerar que las ramas en las que hay mayores cambios técnicos tienden a abaratar relativamente sus productos, lo cual produce un sesgo en las mediciones de PBI que no actualizan su año base durante un período prolongado. Específicamente, cuanto más desactualizado está el año base se tiende a generar una sobreestimación del crecimiento del PBI y una subestimación del nivel del mismo, aunque no siempre esto es relevante.



En las sociedades previas al capitalismo el carácter *social* del trabajo ya estaba portado en la *materialidad* del producto del trabajo, debido a que la organización del trabajo social se realizaba de manera directa, a partir de relaciones de dependencia personal en las cuales el trabajo se organizaba a partir de los atributos personales de los individuos. De esta manera, todo producto del trabajo individual era inmediatamente parte del trabajo socialmente necesario.

En el capitalismo la situación es claramente diferente. Al no ser las relaciones de dependencia directa la forma en que se organiza el trabajo de la sociedad, los distintos trabajos individuales revisten el carácter de *privados* e *independientes* entre sí. Es decir, cada quien es dueño de su capacidad de trabajar y puede disponer de esta por ser un individuo *libre*. Como la organización del trabajo social no se da de manera directa no hay una organización estamental ni planificada (ni de otro tipo) en la cual cada individuo porta su relación social en su persona. Así las cosas, vimos que esto hace necesario que, siendo que la relación social no está portada en los atributos personales de cada individuo, entonces la relación social de cada uno sea atributo de algo exterior al mismo. Como desarrollamos antes lo que lleva en sí nuestra relación social es el producto de nuestro trabajo, más concretamente la *mercancía*. Esta es la forma específica que reviste el producto del trabajo en las sociedades capitalistas. Al igual que todo el producto del trabajo social (cualquiera sea la forma en la que se organice la sociedad), la mercancía debe tener un valor de uso social, es decir, debe satisfacer una necesidad de la sociedad. Claramente, este atributo de la mercancía está portado en la *materialidad* de la misma. En otras palabras, es la forma material que tiene la misma la que dicta que necesidad puede satisfacer.

Ahora bien, debido a que no hay una unidad inmediata entre los distintos trabajos individuales, la unidad entre éstos sólo se puede producir a través de la mercancía. De esta manera, el trabajo privado se realiza como trabajo socialmente necesario por medio del intercambio. Que la mercancía se realice en el intercambio pone de manifiesto su atributo en tanto valor, esto es, que puede expresar trabajo abstracto socialmente necesario. Sin embargo, se puede apreciar que el hecho de que una mercancía tenga valor no depende de su materialidad sino de la forma en que se organiza el trabajo social en el capitalismo, o lo que es lo mismo, el producto y el consumo sociales.

Según lo expuesto entonces se puede apreciar que, por un lado, el carácter material del trabajo determina la forma de la mercancía en tanto valor de uso. Así, la riqueza tiene un carácter material, esta forma de la riqueza es la que mide es SCN. Por otra parte, la forma que toma la organización del trabajo de la sociedad en el capitalismo determina que el producto del trabajo social tome la forma de mercancía y que, por lo tanto, sea portador de valor. El atributo de valor de la mercancía no deviene entonces del carácter material del trabajo sino de su carácter social. Por esta parte, la riqueza en el capitalismo tiene un carácter social distinto al material. En este sentido lo que interesa medir no es la cantidad de los distintos valores de uso sino el valor que representa el conjunto del producto del trabajo social. En otras palabras, lo que queremos averiguar es cuánto trabajo abstracto socialmente necesario representa la riqueza de una sociedad.

Esto interesa por diferentes motivos, por ejemplo, imagínese una sociedad que a lo largo del tiempo tiende a producir cada vez más valores de uso (y nuevos valores de uso) pero cuyo valor fluctúa abruptamente (como es el caso de los productos agrarios); las condiciones de vida en esta sociedad variarán entonces de una manera también repentina. Como intentaremos argumentar más adelante este es, en términos muy gruesos, el caso de la Argentina.

El carácter social de la riqueza no es medido por el SCN con lo cual pasaremos entonces a estudiar cómo medir la evolución de ésta, como forma de complementar (y no sustituir) la medición que tradicionalmente realiza el SCN.

## LA MEDICIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA RIQUEZA SOCIAL<sup>21</sup>

Nuestra pregunta es cómo medir la evolución de la riqueza social, pero antes una salvedad. Si tomamos en un año en particular el *producto bruto a precios corrientes*<sup>22</sup> nos encontraremos con que éste efectivamente mide la riqueza en ese año, es decir, para un año en particular vemos tanto la riqueza material como la riqueza social (que en este caso coinciden). En otras palabras, vemos a la riqueza tanto en su atributo de valor de uso como de valor de cambio.

---

<sup>21</sup> Esta sección se basa fundamentalmente en Kennedy (2012) y en Iñigo Carrera (2007a).

<sup>22</sup> El cual surge de multiplicar los precios y cantidades de un mismo año de los bienes y servicios.

El problema surge al ver la evolución de la riqueza en el tiempo. Vimos, además, que las mercancías tienen el atributo de ser una masa de valor y que este expresa el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario. Entonces, es posible considerar que se puede tomar el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario como medida, sin embargo, el valor no se expresa directamente como tal (ya que, como vimos, la unidad entre consumo y producción no se da de manera inmediata) y por lo tanto estaríamos confundiendo el *contenido* de la relación con su *expresión* necesaria. Por el contrario, el valor se expresa, más concretamente, en los precios.

En la generalidad de la cuestión, la forma más simple en que puede expresar valor una mercancía es en el cuerpo de otra, el cual es conocido como *equivalente*. Al extenderse la relación social general una de todas las mercancías es elegida como equivalente general, a este lo llamamos dinero. Ahora bien, el dinero como todas las mercancías puede variar de valor de acuerdo a la productividad del trabajo que lo produce y, por lo tanto, variará la capacidad de expresar valor de esta mercancía, alterando la magnitud de esta capacidad. En definitiva, el problema que se presenta es que al ver el valor de una mercancía en dos momentos del tiempo no podemos reconocer si varió el valor de ésta o la capacidad de representar valor del dinero.

Históricamente el papel de dinero lo desempeñaron distintas mercancías pero tomaremos al oro como dinero a fines de exposición. Con el tiempo el oro pasó a ser reemplazado por *signos de valor* o *moneda*. Las mercancías, entonces, pasan a expresar su valor no en oro, sino en signos de valor. Hay que tener en cuenta, en este punto, que los signos de valor no son ellos mismos valor, sino que representan valor<sup>23</sup>. Ahora bien, dado que la capacidad de los signos de valor de representar valor no es fija, debe contemplarse su variación a la hora de analizar la evolución de la riqueza social. Nuestra pregunta fundamental es entonces, en qué medida

---

<sup>23</sup> En tanto el capital dinerario es una figura del movimiento de rotación de capital, cualquier ahorro de trabajo que a ésta se destine es una fuente que potencia la acumulación de capital. Dicho esto se vuelve claro que toda innovación tecnológica en lo que respecta a la circulación del capital dinerario es un ahorro de plusvalía del capital total de la sociedad. Por otro lado, siendo que en tanto medio de cambio la mercancía dineraria no actúa como valor de uso, surge la necesidad de avanzar hacia un medio de cambio que, ahorrando trabajo, no tenga en sí un valor de uso. Es entonces que se imponen los signos de valor. Ahora bien, en tanto la capacidad de éstos de representar valor no viene de ser ellos portadores de valor surge la posibilidad de una disociación entre la masa de valor que representan y la capacidad de estos signos de valor de hacerlo. Sin embargo, este tema no será ahondado en este trabajo.

representan valor estos signos, es decir, cuál es la capacidad de representar valor de los signos. Esta capacidad estará determinada por la cantidad de signos que circulan y por la cantidad de dinero que reemplazan, es decir, la capacidad de cada unidad monetaria de representar valor estará determinada por cuántas de estas unidades circulan y cuánto oro circularía en su ausencia, suponiendo que la velocidad de rotación de los signos es constante.<sup>24</sup>

**Entonces hay dos determinaciones relevantes en nuestro problema. En primer lugar, la capacidad de representar valor de los signos está determinada por el valor del oro, ya que este no es invariable. En segundo lugar, la capacidad de representar valor de los signos estará determinada por la relación entre la masa de signos y la cantidad de oro que reemplazan.** Estas son las dos determinaciones a considerar en el cómputo, pasemos entonces a ver cómo se expresan estos movimientos.

## LA MEDICIÓN DE LA EVOLUCIÓN DEL VALOR EN LA PRÁCTICA

Considerando que la tendencia general es el aumento de la productividad del trabajo lo que debe reflejar este cómputo es una caída proporcional del valor de las mercancías, si los signos mantuvieran su capacidad de representar valor constante. Sin embargo, lo que se ve es un aumento generalizado de precios, al menos desde la década del '30.

En primer lugar, una situación en la cual los precios de las mercancías permanecen constantes mientras se incrementa la productividad del trabajo equivale a una situación en la cual el aumento de la productividad del trabajo de la generalidad de las mercancías (y, en igual medida, la caída del valor unitario de las mercancías) fue compensado por un aumento en la productividad del trabajo de la mercancía que funciona como dinero. Entonces, si la proporción en que aumenta la moneda en circulación -dada la velocidad de rotación de estos- se corresponde con la proporción en la que aumenta la productividad del trabajo de la generalidad de las mercancías estaremos expresando una situación en la cual ésta es la proporción

---

<sup>24</sup> Téngase presente que el dinero (en nuestro ejemplo, oro) funciona como una masa de valor que, multiplicada por la cantidad de veces que debe rotar, debe coincidir con el valor del total de las transacciones.

en que se incrementan la cantidad de mercancías que mantienen constante su precio. El aumento de los signos de valor compensa el aumento de la productividad del trabajo del dinero, por lo tanto se mantiene constante esta fuente de cambio en la capacidad de representar valor. Así, la evolución de la *productividad del trabajo* es lo que nos permite captar la primera determinación mencionada en el acápite anterior.

Por otro lado, una situación en la cual suben los precios dada la productividad del trabajo constante equivale a una en la cual la masa de signos de valor que son puestos en circulación excede al dinero que en su ausencia circularía, de esta manera los signos pierden su capacidad de representar valor. Entonces, para captar la variación de los precios dada la productividad constante tomamos la evolución del *nivel general de precios*. De esta manera captamos el efecto de la segunda determinación.

Entonces, con este método se pretende expresar el precio de las mercancías en una moneda que mantenga constante su *capacidad de representar valor*. Para ello, los precios de las mercancías deben ser ajustados por la evolución de la productividad y del precio de una canasta de composición constante.

Entonces, para ver la evolución del valor debemos medir la variación en las cantidades producidas, lo cual lo hacemos con el PBI a precios constantes. En segundo lugar, debemos ajustar la evolución de los precios de la economía (IPI) a la evolución de su capacidad de representar valor, para ello lo ajustamos por la productividad y por la evolución de los precios de una canasta de composición constante (IPC).

$$\Delta \text{valor} = PBI_{pcons} * \frac{IPI}{\Delta \text{prod.} * \underline{IP}} * 100$$

O,

$$\Delta \text{valor} = PBI_{pcorr} * \frac{1}{\Delta \text{prod.} * \underline{IP}} * 10000$$

Siendo:

$\frac{IP}{\Delta prod.}$  = Índice de Precios de una canasta de composición constante (IPC)  
 $\Delta prod.$  = Evolución de la productividad

Ahora bien, como se vio anteriormente, la acumulación de capital tiene un contenido mundial que se expresa en distintos espacios nacionales. En la mayoría de estos espacios nacionales circulan forzosamente signos que no tienen la capacidad de representar valor inmediatamente en el mercado mundial, sin embargo sí lo hacen las monedas que circulan en un puñado de países, como el dólar estadounidense o el euro. Ahora bien, en estos países predominan los capitales medios, es decir, aquí es donde se determina la productividad social media del trabajo. Entonces, como la determinación del valor es mundial y son estos países los que presentan las condiciones sociales medias de producción, todo cambio en la productividad del trabajo en estos países se expresará como un cambio en el valor de las mercancías.

El problema que tenemos enfrente ahora es, entonces, cómo los cambios en la productividad de, por ejemplo, Estados Unidos (o cualquier otro país donde imperen como condición general los capitales medios) impactan en el valor de las mercancías producidas en Argentina.

Veamos, nuevamente, qué pasa en el caso en que hay un aumento de la productividad sólo en Estados Unidos (por fines expositivos) mientras que los precios (del país que estamos analizando, en nuestro caso Argentina) se mantienen constantes. Como se vio antes, esta situación equivale a un aumento de la productividad del dinero, de modo que la caída en el valor de las mercancías sea compensada por una caída equivalente en el valor del dinero. Ahora bien, como en Estados Unidos se presentan las condiciones medias de producción consideraremos que los precios en dólares de las mercancías que se producen allí equivalen al valor de las mercancías, es decir, que la expresión del valor en dólares de las mercancías es directamente el valor de estas (siendo más precisos, el precio de producción). Por lo tanto, el dólar no pierde capacidad de representar valor por los cambios en el valor del oro, es decir, la primera fuente que mencionamos anteriormente.

En el caso del peso argentino, éste sí pierde capacidad de representar valor en tanto se produce una caída en el valor del oro (o un aumento en la productividad

del trabajo de todas las demás mercancías), ya que en este ámbito nacional no imperan los capitales medios, que determinan el precio de producción mundial. Por este motivo, la medida en que pierde capacidad de representar valor está dada por la proporción en que la productividad del trabajo en Argentina se aleja de la de Estados Unidos. Estrictamente hablando, **la moneda argentina pierde capacidad de representar valor en cuanto el desarrollo de la productividad del trabajo en este país se aleja relativamente a la expansión de las fuerzas productivas a nivel mundial**, en nuestro ejemplo tomamos a Estados Unidos.

Como se dijo antes, cuando la productividad del trabajo se mantiene constante y los precios aumentan es semejante a plantear que la masa de signos de valor crece en una mayor proporción a la cantidad de dinero que en ausencia de estos signos sería requerida. **Ahora bien, como la circulación de signos de valor es forzosa sólo al interior de un espacio nacional esta es una determinación que debe ser considerada para Argentina independientemente de la evolución en la cantidad de signos de valor de otros espacios nacionales.**

Con lo que hemos desarrollado ahora debemos modificar, entonces, el método expuesto anteriormente. Para los países que no presentan las condiciones medias de producción<sup>25</sup> el método es, entonces, el siguiente:

$$\Delta Riqueza = \frac{PBI_{pcorr}}{\frac{\Delta Prod EE.UU.}{\Delta Prod Arg.} * \underline{IP Arg.}} * 100$$

Siendo:

$\Delta Riqueza$  = Evolución de la riqueza en una moneda capaz de representar valor constante

$\underline{IP Arg}$  = Índice de precios de una canasta de composición constante.

---

<sup>25</sup> Las condiciones medias de producción son aquellas en las cuales la productividad del trabajo es la más alta compatible con la tasa media de ganancia y que, por lo tanto, determinan el precio de producción.

Este método de medición permite una aproximación complementaria a la tradicional medición del PBI a precios constantes, en particular, posibilita aproximarse al problema de la evolución del valor producido en un ámbito nacional<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> En un sentido más riguroso, la medición no es de valor propiamente dicho ya que el cómputo no contempla un aumento de la productividad del trabajo en Estados Unidos como una caída del valor, lo cual permite saltar el problema de la complejización o simplificación del proceso productivo, problema que no hemos desarrollado aquí pero se puede ver en los capítulos 10 y 11 de Kennedy (2012).





# CAPÍTULO IV

## LA MEDICIÓN DE LA RENTA<sup>27</sup>

### APROPIACIÓN DE RENTA POR TERRATENIENTES

En el Sistema de Cuentas Nacionales la renta es computada como una parte que no se diferencia de las demás componentes del PBI del sector agrario. Entonces bien, si observamos la forma en que se reproduce el ciclo del capital industrial:

$$D = \{KV KC P \dots M' - D'\}$$

Es decir, el capital se descompone en capital constante ( $KC$ ) y en capital variable ( $KV$ ), y luego, mediante un proceso productivo ( $P \dots$ ), da lugar a una mercancía ( $M'$ ) que, al realizarse, da por resultado un valor mayor que el del comienzo ( $D'$ ). Pasemos a analizar cómo se compone ese  $D'$  en el caso del sector agrario.

Por una parte, si queremos ver el excedente debemos descontar lo que corresponde al capital constante efectivamente empleado así como al capital variable, es decir, debemos descontar los gastos necesarios para que el ciclo vuelva a ser puesto en marcha, ya que es lo que efectivamente sucede y, por lo tanto, debe ser contemplado en la medición. Si sustraemos a  $D'$  el capital fijo consumido y los

---

<sup>27</sup> En esta sección seguimos completamente el desarrollo de Iñigo Carrera (2007a).

salarios pagados, nos queda la ganancia más la renta apropiada. Aquí surge un primer problema puesto que muchos capitalistas agrarios son al mismo tiempo terratenientes y trabajan directamente su propiedad, y por lo tanto no se pagan a sí mismos salarios, con lo cual será necesario imputarles el equivalente al salario que percibirían para descontarlo de sus ganancias. Entonces, si descontamos al total de lo que produjo el sector agrario lo efectivamente gastado en salarios y capital fijo nos queda la ganancia normal más la renta, es decir, la plusvalía apropiada por el sector.<sup>28</sup>

$$P_a = PBI_a - KFC_a - KCwC_a = R_a + G_a$$

Para medir la renta vamos a considerar a los distintos sujetos sociales que se apropian de ella de manera primaria. Comenzaremos por el caso de la renta apropiada por los terratenientes, a los fines de este cómputo se plantea que la ganancia extraordinaria que sería apropiada por capitales agrarios pasa a los terratenientes como canon de arrendamiento. La ganancia normal equivale a aquella ganancia que este capital podría obtener si fuera aplicado en otros sectores de la economía, entonces es necesario computar la ganancia que obtienen los capitales aplicados fuera del sector agrario como referencia de lo que este capital podría obtener normalmente en la inmediatez de su circulación. En este punto hay que marcar una cuestión. Si bien se podría pensar que lo que habría que estimar es la tasa de ganancia del capital en general (a nivel mundial), esto no estaría expresando la capacidad de valorización de este capital; sino que esta inmediatez se expresa en la valorización de los capitales al interior del mismo espacio nacional.

Entonces, la tasa de ganancia del sector se define como la masa de valor que apropia ese sector sobre el capital total que adelanta ese sector:

$$g_a = \frac{P_a}{KTA_a}$$

---

<sup>28</sup> Nótese que el PBI ya está neteado del consumo intermedio, con lo cual no es necesario restar los insumos en el cómputo.

$$G_N = \frac{P_N}{KTA_N}$$

Siendo  $g_a$  la ganancia del sector agrario y  $g_n$  la ganancia del sector industrial no agrario.

El capital adelantado se divide en capital circulante y capital fijo adelantados, con lo cual:

$$KTA_i = KCA_i + KFA_i$$

Sin embargo, el capital circulante se divide, a su vez, en capital circulante que compra fuerza de trabajo, es decir que se transforma en salarios ( $KCwC_i$ ) y en otra parte que compra insumos y materias primas ( $KCmC_i$ ). Ahora bien, como esta parte del capital renueva su ciclo repetidas veces, es decir, circula, es necesario ajustar el cómputo por la cantidad de rotaciones que realiza:

$$KCA_i = \frac{KCwC_i + KCmC_i}{r_i}$$

Entonces bien, la renta de la tierra apropiada primariamente por terratenientes la podemos definir como el producto entre el capital total adelantado del sector agrario por la diferencia entre las tasas de ganancia percibidas entre el sector agrario y el sector industrial no agrario.

$$RTT_i = KTA_a \cdot (g_a - g_n)$$

Es decir, en este método de estimación los terratenientes se apropian de toda la ganancia extraordinaria que pudieran tener los capitales agrarios, bajo la forma de un canon de arrendamiento.

Sin embargo, puede pasar que en cierto momento en particular el capital agrario se encuentre imposibilitado de acompañar los movimientos de la tasa de ganancia industrial en general. En este caso, en el cómputo se va a reflejar una caída de la renta cuando en realidad lo que está sucediendo es que la tasa de ganancia de los capitales agrarios se está ubicando por debajo de la de los capitales industriales en general. Iñigo Carrera (2007a) hace mención de este problema y otros, y argumenta que el método parecería sobreestimar la tasa de ganancia del capital agrario y, por lo tanto, subestimar la renta apropiada por terratenientes. Sin embargo, este problema se presenta no a lo largo de toda la serie analizada sino en algunos momentos, particularmente, las guerras mundiales.

## **APROPIACIÓN DE RENTA POR OTROS SUJETOS DISTINTOS A LOS TERRATENIENTES**

Ya habiendo analizado el caso de la renta apropiada por terratenientes, quedan entonces todos los demás en donde son otros los sujetos sociales a los que fluye la renta.

### **POR MEDIO DE IMPUESTOS A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRARIOS**

En primer lugar, como se mencionó anteriormente las retenciones no pueden recaer sobre la ganancia normal de los capitales agrarios, con lo cual estas se computan como renta. No sólo esto es así para las materias primas de origen agrario sino también para sus derivados.

$$RTRE_i = Re_i$$

De este modo, un primer rubro para computar es el de las retenciones a las mercancías agrarias y derivados de éstas.

## POR MEDIO DE LA SOBREVALUACIÓN DE LA MONEDA NACIONAL<sup>29</sup>

Como se mencionó anteriormente la sobrevaluación de la moneda es una fuente de apropiación de la renta portada en las mercancías agrarias que se exportan. Cuando esto es así el exportador no recibe el precio de producción vigente de estas mercancías sino que recibe sólo una parte de ésta. Para saber cuál es ese precio de producción necesitamos conocer cuál es el tipo de cambio de paridad. **Si una mercancía se está vendiendo, al interior de un ámbito nacional, por debajo de su precio de producción, entonces la moneda del ámbito nacional está expresando una capacidad mayor de representar valor al interior de este ámbito que lo que tiene en el mercado mundial. Por el contrario, si en el interior de este espacio las mercancías se venden por encima de su precio de producción la capacidad de representar valor de la moneda es menor allí que lo que es en el mercado mundial.** En el primer caso se dice, por lo general, que la moneda está sobrevaluada, mientras que en el segundo caso se dice que la moneda está subvaluada.

**Entonces bien, la paridad cambiaría entre dos monedas se da cuando el tipo de cambio refleja al interior de cada ámbito la capacidad de representar valor que tienen las monedas en el mercado mundial.** La pregunta es cómo determinar este nivel de paridad en términos prácticos.

En este aspecto hay un amplísimo debate, con una gran variedad de enfoques para abordar el problema. Si bien este trabajo no se centra en esta cuestión ni la abarca completamente (ni mucho menos) a grandes rasgos podemos distinguir entre modelos que realizan una estimación directa (un abordaje centrado en la evaluación estadística) y entre modelos fundamentalmente teóricos que simulan cuál debería ser el tipo de cambio de equilibrio.

Los enfoques basados en estimación intentan captar si hay una tendencia estacionaria en el largo plazo (lo que representa este horizonte temporal puede variar grandemente), lo que podría sustentar, por ejemplo, la teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo o PPP, o si esta tendencia no revierte a una media sino que es una tendencia estocástica, la PPP no sería válida. Estos modelos se centran más en qué

---

<sup>29</sup> Parte de las determinaciones relevantes en este acápite son las mismas desplegadas antes cuando se trató de la capacidad de las monedas de representar valor.

tan bien ajustan y no tanto en un sustento teórico sólido. En el caso de encontrar una relación de largo plazo se emplea esa estimación como medida de la sobre o subvaluación. Temas adicionales en este enfoque pueden ser cuál es la velocidad a la que revierte o si esta reversión es no lineal.

Por otra parte, los modelos teóricos tienen una complejidad que varía de acuerdo al interés del autor pero tienden, por lo general, a tomar en consideración una o ambas de las siguientes cuestiones. En primer lugar, el tipo de cambio real tiene un efecto sobre el intercambio entre países, lo cual se refleja en los modelos de balanzas comerciales. Otro efecto que se toma en consideración es la llamada paridad de intereses descubiertos, que veremos luego.

Dada la complejidad y, fundamentalmente, la extensión de los debates y de la variedad de modelos existentes acerca de la determinación de un tipo de cambio de equilibrio en vez de discutir cada uno (lo cual no tiene ningún sentido práctico) presentaremos a continuación el fundamento teórico que en estos prevalecen, como punto de partida para encausar nuestra exposición. Driver y Westaway (2004) encontraron 14 tipos diferentes de estimación y conceptos distintos sobre el tipo de cambio de equilibrio, con lo cual consideramos que un buen punto de partida son los fundamentos teóricos de, al menos, la mayoría de ellos.

De todas formas, la renta total no apropiada por terratenientes gracias al efecto de la mediación cambiaria en las exportaciones agrarias se computa de la siguiente manera:

$$RTCE_t = EA_t \cdot \left(1 - \frac{TCV_t}{TCP_t}\right)$$

Siendo  $EA_t$  el valor de las exportaciones agrarias en t,  $TCV_t$  el tipo de cambio vigente en t y  $TCP_t$  el tipo de cambio de paridad en t.

Como se ve está abierta la posibilidad de que esta renta tenga signo negativo. La interpretación de que la renta total no apropiada por terratenientes fuera negativa es equivalente a que los terratenientes apropien riqueza de los demás sectores, lo cual sería producto de una subvaluación de la moneda.

## TASA DE INTERÉS DE PARIDAD (UIP<sup>30</sup> Y CIP<sup>31</sup>)

Esencialmente la paridad de las tasas de interés se basa en que, suponiendo libre movilidad de capitales y sustitución perfecta entre activos, habrá incentivos para arbitrar entre las tasas de interés de los activos de los distintos países, considerando los tipos de cambio vigentes y el riesgo de cada activo. De esta manera se muestra que no se podría sostener una situación de subvaluación ni sobrevaluación de la moneda y así podríamos estimar un tipo de cambio de equilibrio.

Partiendo de un modelo simple, dos inversiones en países diferentes con igual riesgo deben rendir lo mismo:

$$i = i^* + (E^e - E)/E$$

Siendo  $i$  la tasa de interés nacional y  $i^*$  la tasa de interés internacional.  $E$  es el tipo de cambio vigente y  $E^e$  el esperado. Este el modelo de paridad de intereses descubiertos.

Ahora bien, si en los contratos se establece un tipo de cambio para cuando éstos venzan, entonces el tipo de cambio relevante es el determinado en los mercados de futuros  $E^f$ . Así llegamos al modelo de paridad de intereses cubiertos:

$$i = i^* + (E^f - E)/E$$

A estos modelos se le puede sumar complejidad incluyendo la inflación (esperada) o el riesgo de la inversión, pero para nuestro caso basta con ver estos modelos básicos.

---

<sup>30</sup> Uncovered interest rate parity

<sup>31</sup> Covered interest rate parity



Ahora bien, así considerados en su forma más simple, como lo hemos hecho, sólo estamos viendo una relación de magnitud entre distintas variables, sin que ninguna explique a otra. Por lo tanto es sólo una cuestión de interpretaciones acerca de qué variable determina a cuál otra.<sup>32</sup>

En este sentido si la tasa de interés internacional es superior a la nacional no podemos saber si lo que va a variar es el tipo de cambio futuro, el presente o la tasa de interés interna. Por lo tanto, para establecer un tipo de cambio de equilibrio deberíamos suponer algún tipo de causalidad, es decir que, por ejemplo, lo que ajusta es el tipo de cambio. De esta manera, esta teoría es insuficiente para nuestros fines ya que no podemos decir a priori que una variable determina a otra.

Otros problemas tiene este modelo como no considerar las especificidades de cada ámbito nacional, es decir, que la forma en que se determina cualquier tasa de interés interna es, para este modelo, la misma; por otra parte no explica cómo se determina la tasa de interés internacional.

De todas formas, lo que deja en evidencia los límites de este modelo es que para poner en comparación monedas de distintos países se las considera sólo como vehículo de las inversiones financieras, abstrayéndose de toda otra condición. Así, no se está viendo que el tipo de cambio de paridad deba permitir a la moneda expresar valor en igual medida hacia adentro que hacia afuera del ámbito nacional. Por el contrario, simplemente permite apreciar que el tipo de cambio permite la conversión de las monedas de un ámbito nacional a la divisa internacional, pero supone que el equilibrio está dado meramente por la medida en que se realiza esta conversión y sólo en lo que respecta a transacciones financieras.

---

<sup>32</sup> Otra posibilidad sería realizar una estimación econométrica pero éstas siguen sin responder acerca de cuál variable determina a cuál y por qué esto debe ser así.

## EL MÉTODO DE LA PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO (PPP)<sup>33</sup>

### VERSIÓN ABSOLUTA

Si queremos comparar, por ejemplo, el PBI entre dos países lo primero con lo que nos encontramos es que éste está valuado en monedas distintas. Entonces, es necesario convertirlas a una moneda en común. La solución más inmediata es emplear el tipo de cambio vigente y convertir, digamos, el PBI argentino de pesos a dólares. Sin embargo, esto podría estar obviando el hecho de que la moneda se encuentre sobrevaluada o subvaluada, es decir que la conversión estaría sesgada. De no contemplar este hecho veríamos que el PBI argentino en dólares fluctuaría con el tipo de cambio y esto no es, claramente, lo que queremos estudiar con esta medida.

Entonces, lo que queremos es un tipo de cambio de paridad que nos permita limpiar las fluctuaciones normales del tipo de cambio. Para ello la medida más generalizada es la de la paridad de poder adquisitivo. Según la OCD<sup>34</sup> la PPP convierte diferentes monedas en una sola y equipara el poder de compra de cada una, eliminando las diferencias en el nivel de precios entre los países. En este sentido, al ser convertidas a una moneda común y evaluadas al mismo nivel de precios sólo refleja diferencias en el volumen de bienes y servicios comprados en cada país.<sup>35</sup> Este método se basa en la llamada ley del precio único, por la cual si hacemos abstracción de los costos de transportes, el precio de todo bien debe ser el mismo en todos lados en el largo plazo, ya que si no fuera así existirían individuos dispuestos a arbitrar entre los distintos lugares y eliminar esas diferencias.

---

<sup>33</sup> En inglés *purchasing power parity*.

<sup>34</sup> Sin embargo, el programa de la OCD no emplea este método para calcular el tipo de cambio de equilibrio sino para realizar comparación entre el PBI de distintos países.

<sup>35</sup> "PPPs serve both as currency convertors and as spatial price deflators. They convert different currencies to a common currency and, in the process of conversion, equalise their purchasing power by eliminating the differences in price levels between countries. Thus, when the GDPs and component expenditures of countries are converted to a common currency with PPPs, they are valued at the same price level and so reflect only differences in the volumes of goods and services purchased in the countries."

Supongamos que en Argentina una Coca-Cola se vende a 3 pesos argentinos (AR\$), mientras que en Estados Unidos se vende a 2 dólares estadounidenses (U\$S).

$$PPP_{Arg;EE.UU.}^{Coca-Cola} = \frac{3AR\$_{Arg.}^{Coca-Cola}}{2U\$S_{EE.UU.}^{Coca-Cola}} = 1,5 \frac{AR\$}{U\$S}$$

La interpretación de este resultado es que por cada dólar que se gasta en Coca-Cola en Estados Unidos, un peso y medio debe ser gastado en Argentina para consumir la misma cantidad. Acá vemos la forma más simple de este modelo, el cual consideramos suficiente para destacar algunos aspectos.

Este método supone que la oferta y la demanda de dinero está sólo determinada por el intercambio internacional y, por otro lado, que todos los bienes y servicios son transables.

Sin embargo, el mayor problema de este método reside en que no contempla el hecho de que el nivel del tipo de cambio forma parte de la determinación del precio interno de las mercancías y que, por lo tanto, que la Coca-Cola se venda a 3\$ en Argentina puede ser producto de una sobrevaluación cambiaria. Así, parecería que el peso tiene un poder adquisitivo mayor al que en realidad tiene.

Más concretamente, pensemos una situación de sobrevaluación cambiaria. En ella las mercancías agrarias se van a vender internamente a un precio menor al correspondiente al nivel internacional. Además, se van a importar más mercancías a un precio menor. En esta situación el nivel general de precios va a ser menor al correspondiente al tipo de cambio de paridad y entonces la moneda parece tener un mayor poder de compra. Con lo cual se va a confundir una sobrevaluación con un mayor poder de compra. Está implícito en esto que debe existir una fuente que permita mantener esta situación de sobrevaluación, ésta puede ser deuda externa, renta, etc.

El problema en esencia es que “al considerar el poder adquisitivo que tiene cada moneda respecto de sus precios internos como si fuera expresión de su

capacidad para representar valor en el mercado mundial, se pasa por alto que dichos precios se encuentran afectados por la misma valuación relativa de la moneda nacional vigente para las transacciones internacionales.” (Iñigo Carrera, 2007a, p. 31).

Además se agregan otras cuestiones. En primer lugar los bienes que se producen en los distintos países no son estrictamente los mismos, con lo cual la condición de arbitraje sobre la cual se sustenta este modelo no puede darse de manera perfecta. En segundo lugar, es posible que se cumpla la ley del precio único bien a bien pero sin tomar un conjunto de bienes que conformen una canasta. En tercer lugar, ciertas necesidades se pueden satisfacer con unos bienes en ciertos lugares y con otros bienes en otros, o con distintas proporciones de ambos, con lo cual el precio no tendría por qué igualarse. En cuarto lugar, existen los bienes no transables, los cuales por su propia condición material no son factibles de ser comerciados en el mercado internacional. Además de que la proporción entre transables y no transables varía entre países. Por todo esto es que surge luego la versión relativa de la PPP.

## VERSIÓN RELATIVA

En la PPP relativa lo que se plantea es que la variación relativa de los precios entre distintos países lleva a una variación del tipo de cambio de equilibrio entre ambos.

Esta versión es menos restrictiva que la versión absoluta en el sentido de que se puede cumplir en ausencia de movilidad perfecta de productos entre países, ya que si los costos de transporte representan un parte constante del valor del producto la relación entre el precio del producto entre dos países sólo se va a modificar, *ceteris paribus*, por la variación del tipo de cambio.

Entonces, dado el tipo de cambio nominal en un período determinado, la variación de este en el tiempo debe ser la que corresponde a los cambios relativos en los precios para que se mantenga en equilibrio. De esta forma, si lo que corroboramos es que esto no se cumple podemos decir que el tipo de cambio está sobre o subvaluado.

$$TCN_i(PPP) = TCN_b * \frac{\text{Indice de Precios de una Canasta de Argentina}}{\text{Indice de Precios de una Canasta de EE.UU.}}$$

Siendo b el año que se toma como base –y que se supone está en equilibrio- y siendo i el año para el cual se está calculando el tipo de cambio de equilibrio.

El problema que surge entonces y es cómo consideramos el año base. Hay que tener en cuenta que en el año del que partimos ambas monedas deben estar en el tipo de cambio de paridad. De no ser así los sucesivos tipos de cambio de equilibrio que obtengamos en realidad van a estar reflejando la distorsión inicial.

Si para elegir el año de referencia lo hacemos a partir de la PPP absoluta volvemos a encontrarnos con los problemas antes descriptos, particularmente el hecho de que la sobre o subvaluación puede estar afectando los precios considerados.

Entonces, lo más frecuente es que la consideración de un año como base por lo general tiende a asociarse al equilibrio del balance comercial, de la cuenta corriente, del balance de pagos o al producto de pleno empleo.

Este método parte de una teoría que no concibe que las mercancías tengan valor por ser producto del trabajo social organizado. Como tal no se contempla que un aumento en la productividad del trabajo afecte al valor de las mercancías ni que sea un determinante del tipo de cambio de paridad.

## **EL TIPO DE CAMBIO A PARTIR DE LA EVOLUCIÓN RELATIVA DE LA CAPACIDAD DE REPRESENTAR VALOR DE DOS MONEDAS**

A la luz de lo expuesto en el acápite “La medición de la evolución de la riqueza social” es que vimos que de lo que se trata no es simplemente de medir la riqueza en su aspecto material sino también en su aspecto social, además vimos el método de cómputo para poder hacerlo. En ese desarrollo quedaba también planteado, de manera implícita, la problemática de cómo tratar al tipo de cambio.

La cuestión nuevamente pasa por cómo se mantiene la capacidad de una moneda de representar valor constante.

De manera semejante a como se dijo anteriormente, una situación en la cual los precios de las mercancías se mantienen constantes mientras que la productividad del trabajo del país B crece más rápidamente que en el país A equivale a una situación en la cual el papel moneda emitido por el país A pierde relativamente su capacidad de representar valor<sup>36</sup> respecto al segundo. Por el contrario, si la productividad en ambos países crece en la misma medida, mientras que los precios en el país A crecen más rápidamente, lo que vemos es una situación en la cual en el país A se ha emitido una cantidad de moneda tal que hace que ésta pierda unitariamente su capacidad de representar valor. Por lo tanto el tipo de cambio de paridad deberá ubicarse por encima del actual.

Así, podemos obtener la siguiente fórmula:

$$TCP_i = TCN_b * \frac{\text{Indice de Precios Canasta A}}{\text{Indice de Precios Canasta B.}} * \frac{I. Productividad B}{I. Productividad A}$$

Como se ve, de manera similar a la PPP relativa este método no refleja directamente el tipo de cambio de paridad sino que, dado un tipo de cambio de equilibrio permite acompañar su evolución. Además, se puede apreciar que este método contiene al de la PPP relativa, a lo cual se le agrega un “ajuste” por la evolución relativa de la productividad.

El problema pasa a ser, entonces, cómo determinar un criterio para precisar cuál año tomar como base, es decir, cómo se puede encontrar un año para el cual el tipo de cambio haya sido efectivamente el de paridad.

---

<sup>36</sup> Si consideramos un aumento en la productividad del trabajo (es decir, la producción de una cantidad de bienes en un menor tiempo de trabajo) como un aumento en la intensidad, podemos decir que en el país en que éste aumenta se producen una mayor cantidades de valores de uso dada la productividad.

## CRITERIO PARA DETERMINAR EL AÑO BASE

La determinación de un tipo de cambio nominal para considerarlo como base del cálculo de la sobre o subvaluación mediante el método visto anteriormente conlleva grandes dificultades. Si bien hay diversas propuestas para hacerlo, a continuación presentamos el planteo de Iñigo Carrera (2007a).

Que la moneda esté sobrevaluada implica que ésta tiene un mayor poder adquisitivo interno que externo; en este caso las mercancías se pagan internamente por debajo del precio de producción. Esta situación se puede sostener de manera constante sólo si existe una afluencia de riqueza social desde el resto del mundo hacia el país en cuestión, en particular hacia los capitales que dependen en la realización de sus mercancías de la exportación de ellas. Tal es el caso de la renta de la tierra y de la deuda externa. Los capitales que exportan mercancías en un período con esta característica se encuentran con que no pueden apropiarse íntegramente el precio de producción de la mercancía, pero para que estos capitales sigan exportando se necesita que el efecto de la sobrevaluación monetaria no recaiga sobre la ganancia normal, con lo cual la mercancía en cuestión debe ser portadora de renta. Es entonces debido a la existencia de la renta de la tierra que en la Argentina se pueden encontrar períodos prolongados con la moneda sobrevaluada.

Que la moneda esté subvaluada conlleva que esta tiene un mayor poder adquisitivo externo que interno, es decir que las mercancías transables están encarecidas internamente y se venden por encima de su precio de producción. De esta manera, los capitales que exportan reciben por sus mercancías una riqueza social mayor a la que determina el precio de producción. Se requiere entonces una masa de riqueza social que fluya desde el conjunto del espacio nacional hacia los capitales que exportan. Con lo cual, la renta de la tierra sólo puede servir de sostén de los capitales que exportan mercancías no agrarias, lo cual se haría a través de la sobrevaluación de la moneda para las mercancías agrarias.<sup>37</sup> Para poder mantener una moneda subvaluada para el conjunto de las mercancías se requiere una masa de

---

<sup>37</sup> Diamand se enfrenta a esto sin reconocer que el contenido de la sobrevaluación de la moneda para las mercancías agrarias se basa en la existencia de una renta de la tierra.

riqueza adicional, más allá de la renta de la tierra. Iñigo Carrera (2007a) menciona tres maneras en que esto podría darse.

En primer lugar, se podría contar con una producción de plusvalía extraordinaria al interior del ámbito de acumulación. Por ejemplo, una moneda se puede sostener subvaluada de manera general si la fuerza de trabajo deja de venderse por su valor, en este caso los capitales que exportan estarían apropiado una riqueza social equivalente a la masa de valor que no están apropiando los trabajadores en la venta de su fuerza de trabajo. De persistir esta situación la fuerza de trabajo no se podría reproducir en condiciones normales.

En segundo lugar, en vez de que los capitales que exportan efectivamente apropien más riqueza podría suceder que se convirtiera esa aparente riqueza extraordinaria en capital ficticio.

En tercer lugar, podría haber un flujo constante de riqueza desde el resto del mundo a través del endeudamiento apropiado por los capitales exportadores.

Como el autor antes mencionado muestra, entre 1959 y 1972 hay un nivel del tipo de cambio real relativamente estable, al que se retorna luego de los períodos de sobrevaluación. En este período, además, no existían las fuentes que permitirían una subvaluación de la moneda (o al menos no de manera general). Es así que se considera al promedio de este período como tipo de cambio de paridad a partir del cual se crea la serie.

Se puede observar lo antedicho en el siguiente gráfico, donde se ve la evolución del índice del tipo de cambio real considerando 100 al correspondiente a 1935.



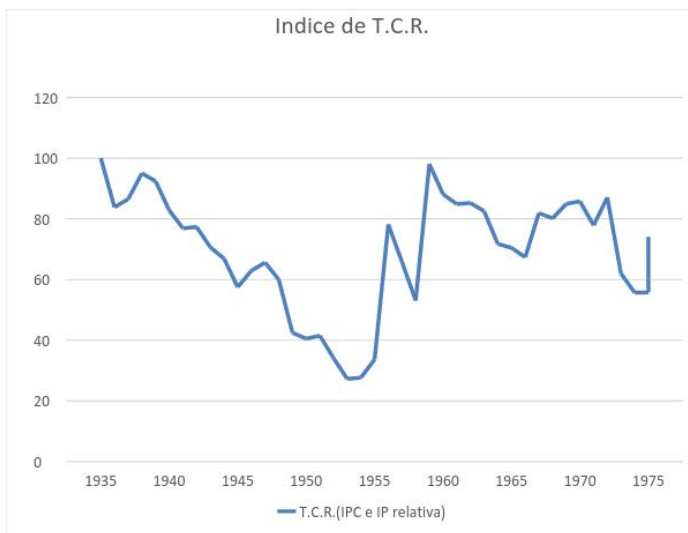


GRÁFICO 4-I - CONSTRUCCIÓN PROPIA EN BASE A LOS ÍNDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y DE PRODUCTIVIDAD DE INIGO CARRERA (2007A) DE ARGENTINA Y EE.UU.

## **RENTA QUE ESCAPA A LOS TERRATENIENTES A PARTIR DEL ABARATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS AGRARIAS**

Como se mencionó anteriormente la sobrevaluación del tipo de cambio y los impuestos a las exportaciones agrarias tienen como consecuencia el abaratamiento interno de estas mercancías, lo cual permite al capital industrial que opera internamente contar con una fuerza de trabajo abaratada sin que ésta se vea perjudicada en la reproducción de sus atributos productivos.

Entonces, cuando la moneda se encuentra sobrevaluada lo que tenemos es que el consumo interno de mercancías agrarias se refleja en una transferencia de renta a los capitales que emplean la fuerza de trabajo que las consume, justamente en la medida que corresponde a la sobrevaluación de la moneda.

Así, la renta que por medio de la sobrevaluación “escapa” a los terratenientes es la siguiente:

$$RSCI_t = CIA_t \cdot \left(1 - \frac{TCV_t}{TCP_t}\right) = CIA_t \cdot \left(\frac{TCP_t - TCV_t}{TCP_t}\right) = CIA_t - CIA_t \cdot \frac{TCV_t}{TCP_t}$$

Siendo  $CIA_t$  el consumo interno de productos agrarios en moneda nacional. Esto es las cantidades vendidas por el precio vigente internamente estimado.

Otra forma de ver lo mismo es planteando que, por un lado, el valor íntegro (es decir, sin que medie efecto cambiario) de las mercancías consumidas resulta del producto entre el precio interno de éstas y el tipo de cambio de paridad, en ese caso el precio interno estaría expresando directamente el precio que rige a nivel internacional. Por el contrario, si multiplicamos el tipo de cambio vigente por el precio interno de estas mercancías, se nos presentará como que éstas tienen un valor mayor (estando el tipo de cambio sobrevaluado). Según lo expuesto previamente esa diferencia sólo puede provenir de la existencia de renta de la tierra. Esta debe ser ajustada por el tipo de cambio vigente (y no el de paridad) para expresar, justamente, el paso por la mediación cambiaria y, por ende, su expresión como valor al interior del espacio nacional argentino.

Luego, tenemos la siguiente expresión:

$$\frac{RSCI_t}{TCV_t} = \frac{CIA_t}{TCV_t} - \frac{CIA_t}{TCP_t}$$

Como es inmediatamente visible, esta expresión y la anterior son equivalentes.

Para el caso de las retenciones a las exportaciones la fórmula es similar. El efecto de las retenciones sobre el conjunto de las mercancías exportadas debe igualarse a la renta apropiada por abaratamiento de las mercancías agrarias (como consecuencia de las retenciones) en el consumo interno. Para computar la parte que corresponde a los impuestos a las exportaciones:

$$\frac{RRCI_t}{CIA_t} = \frac{Re_t}{EA_t}$$

Entonces:

$$RRCI_t = CIA_t \frac{R_t}{EA_t}$$

Siendo  $Re_t$  la recaudación obtenida productos de los impuestos a las exportaciones agrarias. De esta forma se capta el abaratamiento de las mercancías agrarias producto de un impuesto a las exportaciones.

## **RENDA APROPIADA POR LA REGULACIÓN DE LOS PRECIOS INTERNOS DE PRODUCTOS AGRARIOS POR EL ESTADO NACIONAL**

La regulación del estado sobre la comercialización interna o externa de los productos agrarios tiene un efecto en su precio interno. Por ejemplo, un límite a la cuota exportable redundará en un incremento en la oferta interna de estos productos, haciendo que estos sobren y por lo tanto baje su precio interno. También puede ser el caso de un control de los precios internos de manera directa o bien la comercialización directa de estas mercancías por parte del estado. Analicemos por ejemplo el caso del IAPI. Este compraba internamente a un precio menor al internacional (al menos en un comienzo) y vendía luego en el mercado mundial al precio que entonces estaba vigente. A pesar de que tradicionalmente la imagen ha sido que esto recaía letalmente sobre los capitales agrarios es claro que de haber sido así estos deberían haber desaparecido, lo cual no sucedió. Entonces bien, esta diferencia entre el precio internacional y el menor precio interno no podía recaer sobre la ganancia normal sino que era renta. Por otra parte, siendo que el precio interno al que vendían los capitales agrarios y el precio que obtenían de vender para

la exportación tenderían a igualarse, los consumidores de estos bienes estarían comprando a un precio menor al vigente a nivel internacional. El beneficiario en última instancia eran los capitales que empleaban la fuerza de trabajo de manera abaratada. Entonces, concluimos que la proporción del precio interno que corresponde a la baratura de las mercancías agrarias es renta y, por lo tanto, debe ser computada.

Ahora bien, la renta que es apropiada por medio de las retenciones y la que corresponde a la sobrevaluación monetaria ya fueron computadas, con lo cual deben ser aisladas en este caso. Así el precio de exportación vigente se convierte a moneda nacional por el tipo de cambio imperante y se le deducen los impuestos de exportación. Este es el precio de exportación equivalente, ya neteados otros efectos. Concretamente, este es el precio que reciben los capitales que exportan. Se saca entonces la diferencia entre este precio y el que efectivamente rige internamente (ajustado por los costos que intervendrían para que se exportara), y se lo multiplica por las cantidades consumidas internamente.

$$RPICI_{it} = CI_{it} \cdot (PEE_{it} - \delta \cdot PI_{it})$$

Siendo  $CI_{it}$  las cantidades consumidas internamente del bien  $i$ ;  $PEE_{it}$  el precio de exportación equivalente,  $\delta$  un margen por despacho y, para la carne, también costos de faenado y elaboración,  $PI_{it}$  el precio interno de  $i$ ; siendo  $RPICI_{it}$  la renta apropiada por efecto de la diferencia de los precios internos por medio del consumo interno. Así, lo que tenemos es el efecto que no está explicado por las retenciones ni la sobrevaluación sino por otros tipos de acciones del estado.

Hasta acá sólo computamos el efecto correspondiente a los capitales que venden internamente sus mercancías agrarias. Por otra parte, para el caso de las mercancías exportadas sucede algo similar. De no ser por la regulación del estado los capitales que exportan obtendrían el valor equivalente del precio de exportación, pero por esta regulación sólo reciben el precio interno. La diferencia es apropiada por el estado a través del IAPI.

Por lo tanto, el cómputo de este efecto se hará como a continuación se establece:

$$RPIE_{it} = QE_{it} \cdot (PEE_{it} - \delta \cdot PI_{it})$$

Siendo  $QE_{it}$  las cantidades de exportación de  $i$  y  $RPIE_{it}$  la renta apropiada por el efecto de los precios interno por medio de la exportación de productos agrarios.

Y por último:

$$RTPI_{it} = \sum_{i=1}^I \sum_{t=1946}^T (RPICI_{it} + RPIE_{it})$$

Esta es la renta total computada por este efecto.

## **RENDA APROPIADA POR EL EFECTO DE LAS CONDICIONES EN QUE CIRCULAN INTERNAMENTE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN NO AGRARIOS UTILIZADOS POR CAPITALES AGRARIOS**

En el período que analizamos el principal medio productivo empleado por los capitales agrarios de origen no agrario eran los tractores. Para estimar el flujo de renta que proviene de la circulación de medios de producción por encima de su precio de producción se computará la proporción que corresponde a la diferencia entre el precio vigente de ciertos tractores en Estados Unidos (el cual se toma como equivalente al precio de producción) convertido a pesos por el tipo de cambio de paridad y el prevaleciente en Argentina. Entonces, del valor de los tractores vendidos internamente la proporción que corresponde a renta será aquella que excede al precio de producción de los mismos.

Formalmente:

$$Rmp_t = Cmp_t \frac{PImp_t - PPmp_t}{PImp_t} = Cmp_t - Cmp_t \cdot \frac{PPmp_t}{PImp_t}$$

Siendo  $PImp_t$  el precio interno de circulación del medio productivo;  $PPmp_t$  el precio de producción del medio de producción convertido a pesos por el tipo de cambio de paridad;  $Cmp_t$  el valor del consumo interno del medio de producción.



# CAPÍTULO V

## REFINAMIENTO DEL CÓMPUTO

En los acápitos anteriores se han presentado los lineamientos generales para el cómputo de la renta diferencial de la tierra desarrollados por Iñigo Carrera (2007a).

Fundamentalmente, hemos agregado dos cuestiones que exceden a su trabajo y creemos relevantes a la hora de evaluar lo sucedido en el período 1946-76. De todos modos, somos conscientes que lo hasta aquí desarrollado se encuentra lejos de agotar las posibilidades de refinamiento del cómputo. Está claro que, desde un primer momento, el cómputo de la renta diferencial de la tierra presenta un sinnúmero de dificultades y discusiones posibles. Desde los debates conceptuales que existen acerca de cómo definirla, pasando por cuál es la aproximación matemática más adecuada y, por supuesto, la existencia y fiabilidad de los datos existentes. Entonces, no se pretende con este trabajo agotar las discusiones, sino por el contrario, se espera que sirva para impulsar nuevas líneas de investigación.

Los dos elementos que se exponen a continuación no son determinaciones generales de la renta sino más bien determinaciones específicas presentes en cierto momento histórico, con lo cual presentan otro tipo de dificultades y, además, no alteran sustancialmente la serie sino sólo algunos años en cuestión.

El primero de los elementos surge en la inmediata posguerra, y es el hecho de que buena parte de las exportaciones se dieron mediante créditos otorgados por el estado argentino o empréstitos (suscriptos por el IAPI). Si bien no se analizará todo lo que esto implica sí se tomó en cuenta particularmente el caso con España, caso interesante por el hecho de que sólo pagó parte de sus deudas y mucho



después de lo acordado. Esto da por resultado dos efectos: por un lado el desfase temporal entre lo considerado como exportaciones por las estadísticas argentinas y la realización de las mercancías allí contabilizadas, es decir, el cobro de esas mercancías se dio años después, por otro lado, el monto considerado en el anuario de comercio exterior difiere del efectivamente percibido, lo cual genera un error en la magnitud total de las exportaciones efectivamente realizadas. Este primer elemento no es un cómputo de la apropiación primaria de la renta sino de una fuente de apropiación secundaria ya que, como veremos, parte de la renta pasó a manos del conjunto del capital español.

El segundo elemento consiste en la aplicación de la ley de arrendamientos y aparecería, la cual detallaba varias cuestiones pero fundamentalmente nos interesa ver en qué medida afectó la apropiación de renta por terratenientes. Específicamente la implementación de esta ley permitió al estado nacional fijar un precio máximo de arrendamiento, con lo cual lo que se intenta es contrastar lo que hubieran percibido los terratenientes en ausencia de esta ley frente a lo que efectivamente obtuvieron y, así, calcular qué parte fue ganancia extraordinaria para los capitalistas agrarios.

## **EL TRATAMIENTO DEL COMERCIO EN LA POSGUERRA**

A la salida de la segunda guerra mundial el comercio internacional se encontraba en una situación muy delicada, la reconstrucción de los países beligerantes, la falta de consolidación del dólar como divisa principal y los problemas con la convertibilidad de la libra llevaron a que buena parte del comercio exterior argentino se diera mediante convenios bilaterales. Según Sourrouille (2005, CUADRO A.7, p. 63) entre 1946 y 1948 considerablemente más de la mitad de las exportaciones se hicieron en este marco, y además hay que agregar que sólo una pequeña porción de ellas resultaron en divisas de libre disponibilidad, muy por el contrario la mayor parte de las divisas eran de convenio, lo cual acarrea complicaciones para el normal desenvolvimiento del comercio exterior.

Muchos de estos intercambios comerciales establecidos mediante convenios incluían créditos que abría el estado argentino, Sourrouille(2005, p. 33) menciona que se produjeron este tipo de acuerdos con España, Italia, Francia,

Bélgica, Rumania, Checoslovaquia, Holanda, Yugoslavia, Dinamarca, Suecia y Finlandia, a lo que hay que agregar que el IAPI suscribió empréstitos emitidos por España e Italia. La gran mayoría de estos acuerdos se cumplieron sin mayores inconvenientes en el período, a excepción del caso con España, como veremos más adelante.

Por su magnitud se destacan las sumas involucradas en los acuerdos con Italia y con España, los cuales exponemos a continuación.

## EL COMERCIO CON ITALIA

Con respecto al primero, Miranda firmó un acuerdo con el gobierno de Italia en 1947 por el cual ambos gobiernos establecían una serie de productos para comerciar. A su vez, el acuerdo establecía que el estado argentino abría un crédito a Italia por 350 millones de pesos, a tres años y con una tasa de interés del 2,75% anual y que el IAPI se comprometía a suscribir un empréstito a 25 años, al 3,75% de interés anual, por valor de hasta 350 millones de pesos (Sourrouille, CEPAL, p. 23). Ya a mediados de 1948 Italia había importado por más que la totalidad del crédito, siendo el restante saldado con la emisión del empréstito. Por otra parte, en el resto del año la Argentina aumentó grandemente las importaciones desde Italia, convirtiéndose en deudor neto. Entonces se acordó el envío de 700 mil toneladas de trigo (completada en 1952) como monto equivalente a la diferencia entre las acreencias argentinas frente a Italia (empréstito) y sus deudas frente a Italia (saldo de los intercambios por convenio). Saldada esta diferencia, los saldos remanentes adeudados por Argentina se convirtieron en un fondo de garantía por el pago del empréstito, hasta 1956, monto casi equivalente a la deuda restante de Italia. Con lo cual, finalmente se cancelaron ambas deudas.

En este caso hemos considerado lo siguiente: si bien por un lado Argentina exportó en 1947 abriendo crédito a Italia, es decir, que lo que se contabiliza en los Anuarios de Comercio Exterior como exportaciones no se percibió ese año, al año siguiente Argentina quedó en deuda con Italia, lo cual se compensó con los embarques de trigo antes mencionados. Es decir, hasta aquí los montos involucrados han sido aproximadamente equivalentes, y es por ello que los saldos de los intercambios a favor de Italia y el empréstito fueron puestos en relación en

una operación de compensación. Si bien el cómputo original de las partidas de exportaciones e importaciones se podrían ajustar por percibido, se considera que, por un lado, el desfasaje temporal no es demasiado significativo como para hacerlo y que, aún más importante, este desfasaje temporal es una condición normal en el comercio internacional con lo cual este mismo ajuste debería hacerse no sólo con los acuerdos comerciales bilaterales de la posguerra sino que deberían revisarse todas las cifras del Anuario de Comercio Exterior (ya que emplea el criterio de devengado) para que refleje efectivamente los montos percibidos por el país en su comercio exterior, algo que en cierta medida se aprecia en las Memorias del BCRA pero no con el nivel de desagregación necesario. Esto desde ya excede las intenciones de este trabajo pero sí se desea dejar planteado el problema existente al emplear estos datos, ya que lo que interesa realmente al ver las formas de apropiación de renta son los flujos de riqueza social, y para esto es necesario tomar un criterio de percibido de las ventas.

## EL COMERCIO CON ESPAÑA

Por su parte, el caso con España agrega otras dificultades, no sólo por su monto sino por el rumbo que tomaron tanto el crédito como el empréstito.

En octubre de 1946 se firma el llamado Convenio Comercial y de Pagos con España, donde se renuevan acuerdos desarrollados durante los años de la Segunda Guerra Mundial. En primer lugar, a esa fecha España era deudora por 225 millones de pesos provenientes de créditos otorgados durante la guerra.

El acuerdo establecía que el IAPI se comprometía a tomar un empréstito emitido por España por hasta 400 millones de pesos con un interés del 3,75% anual, también a 25 años. Además, se otorgó un crédito por 350 millones de pesos.

Según Sourrouille (2005, p. 21) se dieron los siguientes cambios (que, como veremos a continuación conllevan ciertos problemas para contabilizar lo acaecido). En primer lugar, la deuda previa se pagó mediante el empréstito, el cual se pagó en pesos y sin reajuste. En segundo lugar, Sourrouille dice que en 1947 el crédito fue

superado en 160 millones de pesos, saldo que se financió con aproximadamente el resto del empréstito disponible<sup>38</sup>.

En abril de 1948<sup>39</sup> se firmó el protocolo Perón-Franco, que extendió el acuerdo anterior. El crédito se amplió hasta un máximo de 1750 millones de pesos y se estableció que los saldos correspondientes al convenio a fin de cada año deberían ser convertidos a pesetas y acreditados en el Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME). Sourrouille (2005, p. 22) agrega que en ese año España importó por 450 millones de pesos, mientras que las importaciones argentinas permanecieron en niveles menores. En síntesis, dice que en diciembre de 1948 “encontramos 400 millones en el IAPI por el empréstito en pesos, 350 en pesetas equivalentes indisponibles y sin garantía en trámite de acreditación en el IEME, y 450 en el IAPI en el tramo de crédito en pesos sin garantía a convertir en pesetas, todo lo cual suma 1.200 millones de pesos” (Sourrouille, 2005, p. 22). Por último, a fines de 1949 se suspendieron las relaciones entabladas según el convenio ya que España no pudo garantizar el pago de los saldos del crédito ni Argentina pudo seguir cumpliendo con sus obligaciones de seguir abriendo crédito. Finalmente, según lo señalado por Sourrouille pareciera que en 1958 se paga lo que restaba del crédito (a 42 pesetas por dólar, cuando el convenio original establecía 10,95 pesetas por dólar). Por otra parte el empréstito siguió siendo pagado.

Como vemos, este caso es distinto al de Italia (y al de acuerdos comerciales con los demás países). En primer lugar, el empréstito no tiene una contrapartida equivalente de importaciones adeudadas por Argentina, sino que sirvieron netamente para pagar exportaciones. Por otra parte, el crédito abierto por Argentina no fue pagado ni a tiempo ni según lo establecido por el convenio; por el contrario, en este caso el pago se produjo alrededor de diez años después y por un monto equivalente a aproximadamente un cuarto del valor original, lo cual es una quita considerable.

Entonces el criterio que se ha optado para ajustar las exportaciones es el de considerar sólo las deudas del estado español (no así la de los demás países europeos), debido a la extensión en el tiempo, por un lado, y debido al monto

---

<sup>38</sup> Como veremos más adelante, esto no se condice con lo declarado en los Anuarios de Comercio Exterior.

<sup>39</sup> Téngase presente que España no fue beneficiario del Plan Marshall.

involucrado, por otro. Lo central aquí es el hecho de que cuando España pagó el crédito lo hizo sólo cubriendo una pequeña parte de la deuda original, con lo cual la Argentina perdió riqueza social de manera considerable. Este es el criterio que se ha optado para ajustar las exportaciones pero lo correcto sería ajustar todas las exportaciones del período según lo percibido, pero esto requeriría un esfuerzo digno de otro trabajo, además de que existen problemas de desagregación de la información disponible (del Banco Central) lo cual dificulta precisar la parte que corresponde al comercio con España.

Los resultados, como se verá posteriormente, no son demasiado diferentes al cómputo original de renta de Juan Iñigo Carrera (2007a) pero ayuda a precisar una cuestión que ha sido motivo de incontables debates en la historiografía y esto es qué rol jugó la renta durante el peronismo, así como también para estudiar una cuestión menos atendida por la historiografía y es cuál ha sido el rol de los convenios bilaterales en la posguerra y, de interés para este trabajo, en qué medida esto afectó a la economía del país, a través de los flujos de renta.

**Específicamente, esta riqueza social apropiada por el estado español es renta que escapó al conjunto de los capitales argentinos y afluyó al espacio nacional de acumulación español.**

## **NOTAS TÉCNICAS**

En esta sección se detallan los problemas en los que se incurrió para ajustar las exportaciones y el tratamiento que se les dio, sabiendo que la forma en que se lo hizo conlleva otra serie de errores pero esperando que, al dejarlo por escrito, otros puedan encontrar una mejor manera de abordarlos.

Para estudiar el comercio con España se tomaron los trabajos de Sourrouille (2005 y 2013), Martínez Ruíz(1998) y como fuente el Convenio Comercial y de Pagos de 1946.

En primer lugar, la deuda existente a la hora de la firma del convenio por parte de España de 225 millones de pesos, que fue saldada por medio del empréstito, corresponde al pago de exportaciones anteriores a 1946, con lo cual esa

parte del empréstito no se tomará en cuenta, ya que este trabajo comienza a partir de 1946.

En segundo lugar, tomando lo que dice Sourrouille la Argentina tenía activos frente a España por 1381 millones de pesos, 795 millones por el crédito comercial ya convertidos a pesetas, 246 también por crédito comercial pero aún por convertir y 340 millones por el empréstito. Si a estos 1381 millones le restamos los 225 millones (de la deuda previa) tenemos 1156 millones. Sin embargo, las exportaciones argentinas en el período 1946-1949 a España totalizaron 1013,7 millones. Es decir, que hay más de 100 millones de diferencia. La pregunta es entonces qué financió esa parte del crédito, y considerando que pudo haber sido exportaciones o, tal vez, pagos de intereses (ya que la deuda previa esta descontada) se pasaron a analizar las cifras declaradas por el IEME. Entonces se tomó el trabajo de Martínez Ruíz, quien obtuvo información del IEME. En su trabajo tiene una serie de cuadros en donde se especifican los flujos de dinero para el pago de capital e intereses tanto de los créditos como del empréstito. Ya que las cifras están en dólares se las convirtió a pesos empleando los mismos tipos de cambio que la autora: 2,5893 pesetas por peso y 10,95 pesetas por dólar para el empréstito y para el crédito, a excepción del año 1949 para el cual emplea 1,7895 pesetas por peso para el crédito. Luego, al sumar los créditos abiertos por Argentina y el empréstito se llegó a un resultado muy similar al de Sourrouille.

No pudiendo deberse entonces a un problema simplemente estadístico se consideró que una parte de los créditos fueron abiertos antes de ser usados, es decir, en los datos tomados por ambos autores efectivamente los créditos abiertos por Argentina son de esos montos pero una parte financió exportaciones posteriores al año de referencia.

Entonces se procedió de la siguiente manera. Tomando los datos de Martínez Ruíz se sustrajo los 225 millones correspondientes al empréstito y se separaron los flujos en, por un lado, la suma de dinero que recibía España bajo la forma de los créditos y el empréstito y, por otro, la suma de dinero que recibía Argentina como pago por el capital e intereses de los anteriores. Entendiendo que estos préstamos sólo pudieron financiar las exportaciones con España se limitaron los flujos negativos para Argentina a un máximo equivalente al total de las exportaciones a ese país en el año y el saldo del flujo original se pasó al año siguiente. Esto llevó a que los alrededor de 1200 millones que figuran en el IEME

como préstamos argentinos entre 1946 y 1948 se repartieran en el período 1946-1953. Si bien no parece razonable pensar que esos créditos financiaron compras cinco años después, tampoco se condice con las estadísticas de exportaciones la magnitud de ese monto para los años 1946-1949, con lo cual se optó por hacer lo antedicho entendiendo que si bien lo sucedido puede diferir con la “solución” propuesta, al menos este método no sobreestima el verdadero monto de las exportaciones percibidas. La alternativa a esto sería no limitar los flujos de los préstamos al máximo de exportaciones, suponiendo que financiaron exportaciones que no figuran en las estadísticas argentinas, lo cual podría obviamente sobreestimar el efecto de estos créditos.<sup>40</sup>

Como se dijo, por otra parte se contabilizaron los flujos positivos para Argentina y luego se adicionaron ambos flujos, obteniendo así el percibido de las exportaciones financiadas con los préstamos. Una cuestión a mencionar es que si bien Sourrouille dice que el empréstito se pagó a lo largo de 25 años (2013, p. 31), los datos presentados por Martínez Ruíz muestran que en realidad se pagaron sólo hasta 1955 y por un monto de alrededor de 140 millones de pesos. Se tomaron los datos de esta autora entendiendo que reflejan el verdadero flujo de fondos del IEME, ya que no se encontró información equivalente pero del “lado” argentino. Por su parte, Sourrouille sólo menciona este pago a lo largo de 25 años sin detallar más información.

Por último, párrafo aparte merece el pago del saldo del crédito. Martínez Ruíz sólo menciona que en ese año se firmó un nuevo convenio pero Sourrouille dice “los arreglos finales de las operaciones de crédito se acordaron recién en 1958, al tipo de cambio de 42 pesetas por dólar”, sin quedar claro si se pagaron o no en ese año. Para nuestra estimación se procedió de la siguiente manera: se sumaron los créditos otorgados por Argentina y se le restó el pago de intereses y amortizaciones realizados por España, todo en pesetas (según los tipos de cambio mencionados anteriormente) y luego se lo convirtió a dólar a 42 pesetas por dólar y, por último, se lo convirtió a pesos a 18 pesos por dólar. Así se obtuvo el pago de los créditos adeudados por España y se lo imputó al año 1958, con las salvedades dichas previamente.

---

<sup>40</sup> Otra alternativa sería decir que tanto las cifras de Sourrouille y de Martínez Ruíz están mal y que sólo habría que pensar que se financiaron las exportaciones que estrictamente figuran entre 1946 y 1949, a partir de argumentar que se rompieron las relaciones comerciales posteriormente a esa fecha, pero en realidad no se percibe una discontinuidad en el flujo de comercio entre ambos países.

De esta manera se construyó una serie con los ajustes correspondientes a las relaciones comerciales con España en ese período, entonces se refinaron las exportaciones por la percepción del pago de las deudas españolas.

El resumen de lo expuesto se presenta en el siguiente cuadro:



TABLA 5-I

<b>AJUSTE DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN LO PERCIBIDO DE LOS PRÉSTAMOS A ESPAÑA (EN MILLONES DE M\$N)</b>								
AÑO	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)=(E)+(C)	(F)/(A)*100	EXPORTACIONES AJUSTADAS
1946	3510	-525,0	0,0	137,2	-137,2	-137,2	-3,9	3372,8
1947	5279	-444,8	24,8	316,0	-316,0	-291,2	-5,5	4987,8
1948	5414	-235,2	24,8	382,0	-382,0	-357,2	-6,6	5056,8
1949	3642		20,8	178,5	-178,5	-157,7	-4,3	3484,3
1950	5260		14,0	49,6	-49,6	-35,6	-0,7	5224,4
1951	5720		14,0	63,9	-63,9	-50,0	-0,9	5670,1
1952	3355		14,0	64,6	-64,6	-50,6	-1,5	3304,42
1953	5505		14,0	49,7	-13,1	0,9	0,0	5505,9
1954	5055		14,0			13,9	0,3	5068,9
1955	6194		7,0			6,9	0,1	6200,9
1956	16490		0,0			0,0	0,0	16490,0
1957	16740		0,0			0,0	0,0	16740,0
1958	17330		1080,3			1080,3	6,2	18410,3
TOTAL	99494	-1204,9	1227,6	1241,5	-1204,9	22,7		99516,7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

TABLA 5-II

REFERENCIA	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)=(E)+(C)
ELEMENTO	EXPORTACIONES AGRARIAS TOTALES	FLUJOS NEGATIVOS (CRÉDITOS + EMPRÉSTITO)	FLUJOS POSITIVOS (PAGO DE INTERESES Y SERVICIOS)	EXPORTACIONES A ESPAÑA	AJUSTE DE LOS FLUJOS NEGATIVOS 1946-48	AJUSTE FINAL

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

## EL TRATAMIENTO DE LA LEY DE ARRENDAMIENTOS Y APARCERÍA

En esta sección se expondrá el tratamiento dado a la ley de arrendamientos y aparcería sancionada en 1948. En términos generales la determinación del precio de arrendamiento reviste una gran complejidad y depende de una gran cantidad de cuestiones. Si bien es un tema que ha sido analizado desde diversas ópticas sigue siendo una temática lejos de agotarse debido a su complejidad pero también a su importancia política.

En palabras de Barsky (2014, p. 5):

“Es importante asociar los actores y las modalidades contractuales a las diferentes producciones y formas de producir (cría e invernada, alfalfa para corte, trigo, maíz, lino, forrajeras). Como se advierte, el arrendamiento en la pampa argentina, es una categoría que sólo indica una forma de acceso a la tierra, pero que para aclarar el contenido de la relación social hace necesario que se especifique el tamaño de las unidades, los montos de capital invertido, los actores sociales que intervienen en los procesos productivos y otros factores que lo definen.”

La relación de *arrendamiento* y *aparcería* tuvo un carácter ampliamente informal hasta alrededor de la década del '40, si bien previamente se habían sancionado algunas leyes relevantes, en particular la ley 11.627 de 1932 que extendía los beneficios establecidos legalmente a todos los campos arrendados, independientemente de su tamaño (2007, Blanco), hasta allí estaban limitados a los lotes de menos de 300 ha. Una cuestión fundamental para el avance de la legislación fue la crisis de los años '30, especialmente por su agudo efecto sobre los precios de los productos agrarios y, aún más, considerando que una parte importante de la estructura económica de Argentina dependía directa o indirectamente de la realización de las mercancías agrarias en el exterior y que estaba entre los principales exportadores de distintos productos agropecuarios. Esta crisis llevó a la expulsión de numerosos arrendatarios, a movimientos de protestas (algunos aglutinados en la Federación Agraria Argentina), a distintos debates públicos y, por supuesto, a la sanción de la ley antedicha.

Con el comienzo de la Segunda Guerra Mundial se produce una caída de los precios de los productos agrícolas que impacta fuertemente en los productores, y surgen nuevas leyes que contemplan esta situación. En 1942 se sanciona la ley 12.771 que, como dice Posada (1996, p. 89) “establece la obligatoriedad de los reajustes en los cánones cuando una de las partes lo pidiera y de acuerdo a una tabla que confeccionaría el Poder Ejecutivo Nacional.” y, además, suspenden los juicios por desalojos y se prorrogan los contratos de arrendamiento. Sin embargo, según Lázaro (1999, p. 9):

“En lo que hace a la rebaja de los arrendamientos, la ley 12.771 no había dado los resultados esperados; al no establecer un sistema obligatorio, sino optativo, muchos arrendatarios no quisieron acogerse a sus beneficios por temor a sufrir represalias, y, además, como la Cámara Arbitral debía resolver cada uno de los casos de reajuste, el procedimiento era, en la práctica, sumamente lento.”

Poco tiempo después, a fines de 1943, se sancionó el decreto-ley 14.001 que, entre otras cosas, reducía el precio de arrendamiento un 20% del establecido en 1940, y se prorrogan los contratos hasta el levantamiento de la cosecha de 1945.

En 1945 se sancionan otras prórrogas y en 1946 se sanciona la ley 12.842. Finalmente, llega en septiembre de 1948 la ley 13.246, conocida como ley de arrendamientos y aparcería. Por un lado, esta ley es la primera en regular la aparcería, con lo cual hace que su aplicación sea mucho más general que las leyes previas. Por otra parte, extiende las prórrogas de los contratos vigentes hasta 1952 y crea las cámaras regionales paritarias de conciliación y arbitraje obligatorio, mientras que plantea el retorno a la concertación entre las partes sin fijación de los precios por parte del estado para 1950<sup>41</sup>. Entre una serie de normativas que agrega a los contratos nos importa señalar la anulación de la rebaja del 20% en los precios de arrendamientos. Entre 1953 y 1955 se habilitan incrementos del 15% según lo dictaminado por el decreto 4.283/52. Entre 1956 y 1958 el gobierno militar no habilita nuevos incrementos de precios (Blanco, 2007, p. 16)

Posteriormente, en 1957 se sanciona el Plan de Transformación Agraria que permitía, entre otras cosas, ofertar la compra de la tierra en tenencia por parte del arrendatario. También en ese año se dicta el decreto 2188 que, como dice Barsky

---

<sup>41</sup> Sin embargo, por las atribuciones que el artículo 55 le daba al Poder Ejecutivo los cánones se mantuvieron hasta 1952, cuando se autorizó un incremento del 15%.

(2014, p. 18) “derogó los artículos de la ley 13.246 que fijaban la posibilidad de revisar los precios y porcentajes de los contratos”.

Luego, en 1958, ya durante el gobierno de Frondizi, se sanciona un segundo Plan de Transformación Agraria, según Posada (1996, pag.96):

“En sí, era un régimen transitorio, dado que el Poder Ejecutivo estimaba que la solución definitiva de la situación de los arrendatarios y aparceros no podía conseguirse inmediatamente, requiriéndose un lapso de transición. En la misma línea de mantener cierto equilibrio entre las partes -como señalamos para los intentos legislativos anteriores-, esta ley pugna para que los precios de los contratos se arreglen entre las mismas.”

En definitiva, lo que vemos al revisar la literatura existente sobre el tema es que la participación activa del estado en la fijación de los precios de arrendamientos comenzada en 1942 terminó en 1958, mientras que los contratos se siguieron prorrogando hasta 1968. Sin embargo, debido a la alta tasa de informalidad en los contratos y a la relativamente poca extensión de su aplicación no estudiaremos las leyes sancionadas entre 1946-48 sino sólo el efecto de la ley de arrendamientos y aparcería 13.246, cuya aplicación comienza en 1949.

## EL COMPORTAMIENTO DE LA RELACIÓN ENTRE LOS ARRENDAMIENTOS Y PRECIOS AGRARIOS

El propietario de un lote de tierra puede, en vigor del derecho de propiedad que lo ampara, hacer el uso que desee del mismo. Puede ser simplemente terrateniente y disfrutar del cobro de un canon por su uso o puede también ser empleado como medio de producción. En el caso en que esta persona se desempeñe también como capitalista no estará apropiando renta bajo la forma de un canon de arrendamiento sino que deberá adelantar una masa menor de capital para poner en marcha un trabajo con la misma productividad (y obtendría una ganancia extraordinaria). Entonces, el mismo individuo que lleva en sí a estos dos sujetos sociales, capitalista y terrateniente, se encuentra con que no apropia renta como terrateniente (ya que no cobra arrendamiento) pero que sí lo hace como capitalista ya que no necesita pagar por el empleo de la tierra el canon que correspondería, el cual es parte determinante de la tasa de ganancia normal,

entonces este sujeto evita el gasto correspondiente a arrendamiento en el que normalmente debería incurrir.

En síntesis, tanto si el propietario de la tierra la arrienda o bien la emplea como medio de producción estará apropiando una masa de renta.

Anteriormente expusimos un método de cálculo para este flujo y agregamos que necesitaba ser ajustado ya que entre 1949 y 1958 se aplicaron de manera relativamente generalizada la ley de arrendamiento y aparcería, prórrogas y otras leyes semejantes.

Ahora bien, el propietario de la tierra, en su condición de mero terrateniente (es decir, independientemente de si es también capitalista o no), no apropia ganancia ya que no adelanta un capital. Por el contrario, emplea el derecho de propiedad correspondiente al hecho de que es el dueño de un lote de tierra, para imponer el cobro de un canon (o su equivalente ahorro, en el caso en que también sea capitalista). En este sentido, el precio de la tierra está determinado como el valor actual esperado de la renta a apropiarse en el futuro, es decir, si se espera un menor aflujo de renta en el futuro entonces el precio de la tierra tenderá a caer.

A la razón porcentual entre el arrendamiento y el precio<sup>42</sup> de una cantidad de tierra (una hectárea) la llamaré *tasa de renta* del terrateniente:

$$I_t = \frac{RT_t}{P_t} * 100$$

La tasa de renta está determinada en términos generales por la tasa de interés. En primer lugar, si la tasa de renta del terrateniente se ubicara de manera persistente por encima de la tasa de interés activa entonces podrían afluir capitales hacia la compra de tierras hasta que el precio de éstas suba tanto como para igualar ambas tasas. Es decir, debido a que la tasa de interés activa sería menor a la tasa de renta del terrateniente entonces un capital podría tomar prestado un crédito, comprar tierras, arrendarlas, pagar los intereses correspondientes y quedarse con la diferencia. O bien, simplemente comprar las tierras y ponerlas a producir, ahorrando

---

<sup>42</sup> En este caso usamos P para referirnos al precio de la tierra.

el costo correspondiente al arrendamiento. En segundo lugar, si la tasa de renta del terrateniente cae persistentemente por debajo de la tasa de interés pasiva, los terratenientes tenderán a vender sus tierras y poner el capital resultante a valorizar a la tasa de interés nominal. Como vemos, **la tasa de renta del terrateniente tenderá a oscilar entre las tasas de interés activa y pasiva, sin poder colocarse persistentemente por encima de la primera o por debajo de la segunda, en condiciones normales.**

En el siguiente gráfico se muestra cómo la tasa de renta del terrateniente pasó de estar “pegada” a la tasa de interés activa en el período 1940-48 a bajar drásticamente y ubicarse, como se verá en el siguiente gráfico, en torno a la tasa de interés pasiva (incluso por debajo).

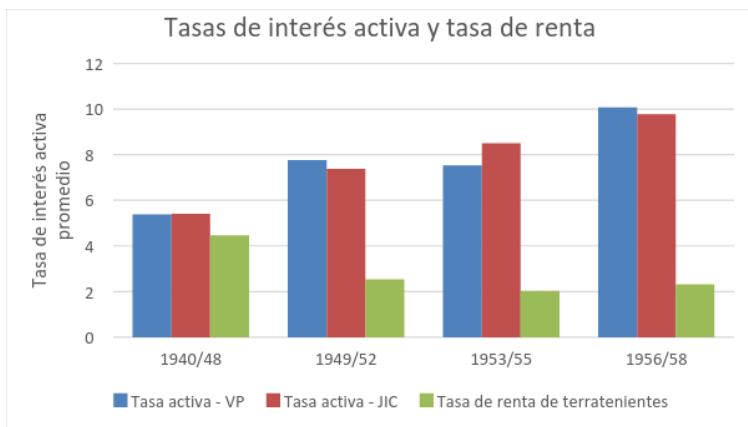


GRÁFICO 5-I - CONSTRUCCIÓN PROPIA EN BASE A LAS ESPECIFICACIONES QUE MÁS ABAJO SE DETALLAN, PARA EL CASO DE LA TASA DE RENTA. ADEMÁS, SE TOMARON LOS DATOS DE TASA DE INTERÉS DE VÁZQUEZ-PRESEDO (VP) Y JUAN IÑIGO CARRERA (JIC).

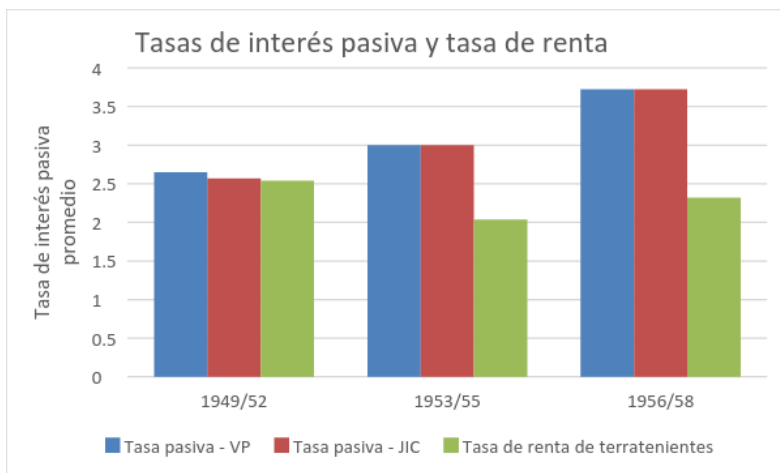


GRÁFICO 5-II - CONSTRUCCIÓN PROPIA EN BASE A LAS ESPECIFICACIONES QUE MÁS ABAJO SE DETALLAN, PARA EL CASO DE LA TASA DE RENTA. ADEMÁS, SE TOMARON LOS DATOS DE TASA DE INTERÉS DE VÁZQUEZ-PRESEDO (VP) Y JUAN IÑIGO CARRERA (JIC).

Si bien no se pretende profundizar en el tema, podemos ver que esta fuerte caída en la tasa de renta del terrateniente, incluso por debajo de la pasiva, se expresó en una fuerte redistribución en la propiedad de la tierra. En primer lugar, como se puede ver en el siguiente cuadro una mayor cantidad de tierras pasaron a ser explotadas por los propietarios, tanto en términos relativos como en número de unidades económicas, por otra parte se dio el proceso inverso en lo que respecta a arrendatarios: la cantidad de los mismos cayó a la mitad desde 1947 mientras que la proporción de la superficie explotada por los mismos con respecto al total pasó de algo más del 28% a menos del 13%.



TABLA 5-III

<b>1947</b>				
<b>CALIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUPERFICIE</b>	<b>SUP. PROM.</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
PROPIETARIOS	173516	62441317	359,859131	46,4
ARRENDATARIOS	157609	38505479	244,310154	28,6
OTRAS FORMAS Y SIN DETERMINAR	140244	33648322	239,926999	25,0
<b>1952</b>				
<b>CALIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUPERFICIE</b>	<b>SUP. PROM.</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
PROPIETARIOS	224083	75707778	337,855964	49,9
ARRENDATARIOS	125678	31392956	249,788794	20,7
OTRAS FORMAS Y SIN DETERMINAR	154840	44751375	289,016888	29,5
<b>1960</b>				
<b>CALIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUPERFICIE</b>	<b>SUP. PROM.</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
PROPIETARIOS	230618	103219103	447,576091	59,0
ARRENDATARIOS	76727	22679273	295,583993	13,0
OTRAS FORMAS Y SIN DETERMINAR	158146	49244121	311,383917	28,1

CONSTRUCCIÓN PROPIA EN BASE A GALLO MENDOZA (2014), QUIEN TOMÓ LOS DATOS DEL CENSO NACIONAL AGROPECUARIO.

TABLA 5-IV

<b>AÑO</b>	<b>1937</b>	<b>1960</b>	<b>TASA DE VARIACIÓN</b>
<b>ESCALA</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>PROMEDIO</b>	
0-25	12,4999887	11,5687434	-7,44996894
26-100	55,7292698	61,7250331	10,7587331
101-500	239,412927	201,487018	-15,8412119
501-1000	792,774869	613,995429	-22,5510983
1001-5000	2579,34851	2127,91079	-17,5020055
MÁS DE 5000	9733,59073	10293,9444	5,75690643
TOTAL	270,647505	272,78538	0,78991111

CONSTRUCCIÓN PROPIA EN BASE A GALLO MENDOZA (2014), QUIEN TOMÓ LOS DATOS DEL CENSO NACIONAL AGROPECUARIO.

Además, la superficie promedio correspondiente a parcelas mayores a 100 ha. decreció (salvo en el caso de las mayores a 5 mil ha. que creció levemente).

Si bien son muchas las cuestiones que determinan este proceso y no es la intención de este trabajo ahondar en la cuestión, sí podemos decir que esto puede estar manifestando algo que decíamos más arriba, a saber, que si la tasa de renta del terrateniente tiende a ubicarse consistentemente por debajo de la pasiva este tenderá a vender su tierra (y el arrendatario que considera que esta es una situación anormal a comprarla). Si bien no es esta una explicación acabada se puede plantear que, a grandes rasgos, lo sucedido fue lo siguiente: en la Argentina la extensión de la propiedad privada en la zona pampeana comenzó con la colonización y se fue extendiendo en todo el siglo XIX, primero con la producción de derivados del ganado vacuno, luego del lanar, posteriormente con la producción agrícola (trigo, maíz, lino, etc.) y, ya a comienzos del siglo XX, con el fuerte incremento de la producción de

carne enfriada y congelada. Sin embargo, ya para alrededor del año 1880 eran relativamente muy pocos los campos sin dueño.

Ahora bien, las condiciones naturales de Argentina lo ponían en una situación excepcional ya que aquí el trabajo aplicado a la producción agropecuaria era claramente más productivo que en la mayor parte de Europa, en particular Inglaterra, entonces la producción de alimentos de exportación a este país (y a otros, por supuesto) permitía reducir el valor de los productos consumidos por los trabajadores allí presentes y, así, reducir el valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, el fuerte proceso de acumulación de capital iniciado en este período requería el adelanto de enormes cantidades de capital que, en muchos casos, los terratenientes no podían afrontar totalmente. Entonces, estos no siempre cumplen el doble papel de terratenientes y capitalistas en la totalidad de las tierras de su pertenencia sino que parte la dejan en arriendo, salvo en los casos donde efectivamente la escala de los capitales que poseen les permite hacer la inversión necesaria sobre todas sus tierras.

Por otra parte, especialmente en la década del '20 (e incluso algo antes) pero con mucha más fuerza en la del '40 en Estados Unidos y en las posguerra en Europa se da un proceso de fuerte avance en las técnicas empleadas en la producción agrícola, como la extensión de la mecanización (Bil, 2014) y del empleo de fertilizantes. Alrededor de 1951 comienza un proceso a nivel mundial de caída en los precios de los productos alimenticios, lo cual expresa estos desarrollos tecnológicos importantes. Esto se puede ver en un relativo estancamiento de la renta diferencial que afluye a la Argentina desde mediados de la década de 1950 (como se mostrará luego).

En este marco, la escala del capital necesario para operar en el sector agrario fue incrementándose, con lo cual los terratenientes-capitalistas primero pasaron a arrendar parte de sus tierras y luego, al caer la tasa de renta de los terratenientes por debajo de la pasiva (por efecto de la ley de arrendamientos y aparcería), pasaron a venderla, intentando alcanzar una escala “operable”. Además, los arrendatarios contaron en estos años con créditos a tasa real de interés negativa (lo cual es una fuente de apropiación secundaria de renta), lo cual también favoreció esa transformación en la propiedad privada de la tierra.

Ahora bien, la tasa de renta del terrateniente tenderá a fluctuar en condiciones normales entre la tasa de interés activa y la tasa de interés pasiva, pero

en nuestro caso necesitamos estimar al menos qué comportamiento hubiera tenido en ausencia de las regulaciones de los precios de arrendamientos. Una posibilidad es suponer que hubiese mantenido el comportamiento previo a esa restricción y comparar la tasa de renta del terrateniente que presentamos en estos gráficos con una construida de acuerdo a, por ejemplo, la proporción de la tasa de interés activa que representaba. Sin embargo, la relación entre arrendamiento y precio de la tierra puede variar, si el primero sube más rápido que el segundo la tasa de renta del terrateniente tenderá a subir y si se da el proceso contrario tenderá a bajar.

Veamos entonces qué determina cada uno de esos movimientos.

En primer lugar, como ya se ha dicho anteriormente el canon de arrendamiento no puede avanzar sistemáticamente sobre la tasa de ganancia del capitalista agrario, ya que de esa manera no podrían operar en el sector agrario. Además, entre los terratenientes se establece una competencia para cerrar un contrato de arrendamiento, con lo cual esto llevará a limitar el avance sobre la ganancia normal. Con lo cual aquí vemos un primer límite a este avance. La única manera en que podrían avanzar sobre ésta sería si como clase emplean el poder que les da el monopolio sobre la tierra, pero para aplicarlo deben al mismo tiempo dejar de ser apropiadores de renta ya que deben sacar su tierra de arrendamiento. Con lo cual la potencia de este poder es limitado, porque al mismo tiempo que se aplica les impide ser apropiadores de renta.

Por otra parte, el precio de la tierra está determinado según el valor actual del flujo esperado de ingresos del propietario de ella, con lo cual estará determinado por el valor actual de la renta apropiable por este. Siendo  $P^t$  el precio de la tierra y  $VAR_t^e$  El valor actual del flujo esperado de renta, tenemos que:

$$P_t = f(VAR_t^e)$$

Entonces, surge que:

$$I_t = \frac{RT_t}{P_t} * 100 = \frac{G_t^a - GN_t^a}{f(VAR_t^e)} * 100$$

Con lo cual, para estimar  $I_t$  deberíamos suponer una forma para  $f(\cdot)$  y para  $VART_t^e$ .

A fin de evitar una sobreestimación demasiado grande del efecto de la ley se realizó una estimación de un carácter diferente al que hasta aquí se venía desarrollando, que se expone en el apartado siguiente.

El resultado obtenido es el que se presenta a continuación. Como se ve, los capitalistas obtuvieron alrededor de un tercio de la renta que hubiesen apropiado los terratenientes como ganancia extraordinaria para sí.

TABLA 5-V - EFECTO DE LA LEY DE ARRENDAMIENTOS. EN MILLONES DE M\$N CORRIENTES.

AÑO	TOTAL	EFFECTO	RENTA - G. EXTRAOR	RENTA - TERR.
1949	2159,86	32,05	692,32	1467,54
1950	3114,44	32,05	998,30	2116,14
1951	3351,81	32,05	1074,38	2277,43
1952	4698,12	32,05	1505,93	3192,19
1953	7111,8	45,57	3241,02	3870,78
1954	6071,6	45,57	2766,98	3304,62
1955	4069,98	45,57	1854,79	2215,19
1956	4635,84	37,92	1757,97	2877,87
1957	13896,6	37,92	5269,76	8626,84
1958	5987,4	37,92	2270,49	3716,91

CONSTRUCCIÓN PROPIA EN BASE A LO DETALLADO A CONTINUACIÓN.

## NOTAS TÉCNICAS<sup>43</sup>

La estimación del efecto de la ley de arrendamientos y aparcería conllevó, en términos generales, dos grandes problemas. Por un lado está la cuestión de que se trata de un ejercicio contrafáctico, es decir, debemos contrastar lo que efectivamente pasó con lo hubiera pasado si no hubiese estado vigente esa ley. Por otro lado, la disponibilidad de datos sobre arrendamientos en general es llamativamente reducida y, aún más, para el período considerado. Vamos a comenzar exponiendo cómo se trató la segunda cuestión.

En primer lugar, los datos sobre precios de campos se obtuvieron de la publicación de Ras y Levis, El precio de la tierra, su evolución entre los años 1916 y 1978.

En segundo lugar, los datos de arrendamientos empleados se obtuvieron de Blanco, M. (2007). Los datos recopilados por ella son de cuatro municipios representativos de la zona agrícola sur, norte, de cría y de invernada, de la provincia de Buenos Aires. Además, para cada caso tiene precios de campos ganaderos y agrícolas, con lo cual el primer problema es cómo agregar esta información.

Para ello se tomaron datos del Banco Mundial y se calculó la proporción de campos empleados para cultivo y para pastoreo sobre el total de las tierras empleadas para fines agrícolas.<sup>44</sup> Con los coeficientes obtenidos se calcularon los promedios ponderados para cada municipio. Luego los promedios obtenidos para cada municipio se ponderaron por la participación que tiene cada una de las zonas agrícolas distinguidas por Blanco en el total de la Provincia de Buenos Aires<sup>45</sup>. Ahora bien, debido a que esto sólo representa a una provincia se pasaron a confeccionar índices de ajuste de la relación entre los precios de arrendamientos de las distintas provincias para poder estimar un precio de arrendamiento justamente para las restantes. Se obtuvieron datos del Anuario Agropecuario de 1934 sobre los precios de arrendamientos en las provincias de Santa Fe, Córdoba, La Pampa, Entre Ríos y Buenos Aires entre 1929 y 1933, a partir de los cuales se construyó un factor de

---

<sup>43</sup> En el apéndice se podrán encontrar las tablas más importantes empleadas.

<sup>44</sup> De allí se obtuvo que alrededor del 80% se destina a pastoreo y el 20% a cultivos.

<sup>45</sup> A la zona agrícola norte se le asignó 0,15, a la zona agrícola sur 0,35, a la zona de invernada 0,2 y a la de cría 0,3.

ajuste que se empleó para estimar el precio de los arrendamientos promedio en cada una de esas provincias.

Ahora bien, ya habiendo realizado dicha estimación queda agregar entonces los datos según la superficie posible de ser puesta en producción en cada provincia, para construir un indicador nacional. Para ello se tomaron datos de Vázquez Presedo (1988) sobre la superficie cultivada de trigo y maíz por provincia, entre los años 1940 y 1958, y se los empleó como factor de ponderación. De esta manera se obtuvo una estimación de los arrendamientos a nivel nacional.

Con estos datos se procedió entonces a estimar la tasa de renta del terrateniente de la forma que se especifica arriba.

Para estimar la tasa de renta del terrateniente que hubiese correspondido al período analizado se tomaron los datos de 1929-33 de las mismas provincias que antes y se agregaron los precios según la superficie de trigo y maíz cultivada. Luego se calculó la tasa de variación de la tasa de renta del terrateniente promedio del período 1940-48 con respecto a 1929-33 y se la extrapoló al período 1949-58, según la cantidad de años.

La diferencia entre la tasa de renta que hubiese correspondido y la efectiva se tomó como la proporción del total de la renta apropiada por terratenientes según el método original que corresponde a ganancia extraordinaria apropiada por capitalistas agrarios, y el resto a la renta efectivamente apropiada por terratenientes.

Si bien esta estimación es muy gruesa se procedió de esta manera luego de haber descartado la posibilidad de realizar un modelo meramente matemático o econométrico para hacerlo. También se analizó si la tasa de renta del terrateniente mantiene una relación aproximadamente constante con la tasa de interés activa, empleando los datos de Ferreres (2005) pero esto no es así. Descartadas estas posibilidades se decidió proceder entonces de la manera antes mencionada.

## **PROBLEMAS DEL MÉTODO EMPLEADO**

Como se puede notar en cuanto a los errores de estimación hay varios problemas. En primer lugar que se parte de datos relativamente poco

representativos, ya que en el mejor de los casos representan las zonas agrícolas y ganaderas de la provincia de Buenos Aires, sin contar que no están discriminadas las zonas hortícola y tambera. En segundo lugar, para la construcción de los datos de las demás provincias se usaron datos de una década atrás, lo cual puede tener el problema de que existió un cambio en los precios relativos entre los precios ganaderos y agrícolas, y esto puede haber afectado a los precios de arrendamiento entre provincias. Además, es claro que para ponderar al tomar sólo los datos del trigo y maíz (que representaban alrededor de un tercio de la producción agrícola) se puede estar sesgando en favor de las provincias que relativamente producen más bienes agrícolas. Por otra parte, los autores de los datos de precios de la tierra empleados no aclaran la metodología que usaron para recolectarlos ni para agregarlos, lo cual puede estar generando otras distorsiones. Estos y otros problemas se pueden mencionar pero en términos generales queda planteada la forma de estimación, y se considera una alternativa a la ausencia de datos oficiales. La fortaleza de estos datos, en cierto sentido, reside en el hecho de que los datos base de la provincia de Buenos Aires fueron tomados por la anteriormente mencionada autora directamente de los contratos firmados, con lo cual se evita el sesgo que podría existir de tomar los datos de anuncios periodísticos, etc.

Vale mencionar al menos dos cuestiones más. De una parte, se está aplicando este método de ajuste a todos los capitales agrarios cuando difícilmente esa ley se haya aplicado a todas las zonas por igual, fundamentalmente es probable que hayan quedado excluidas las zonas extra-pampeanas.

En segundo lugar y más importante, hay que considerar en qué medida los contratos eran transferibles. Téngase presente que cuando existe un precio máximo del canon de arrendamiento sólo se beneficia de este el capitalista agrario que está arrendando la tierra, mientras que el individuo que es, al mismo tiempo, terrateniente y capitalista agrario no puede apropiarse esa ganancia extraordinaria. Entonces, para beneficiarse del canon de arrendamiento máximo debería arrendar una tierra donde sí rija el precio máximo de arrendamiento. Ahora bien, si los contratos no eran transferibles entonces el individuo que era terrateniente y capitalista agrario al mismo tiempo (sobre la misma tierra, claro) no tenía más posibilidad que seguir siéndolo, sin poder aprovechar la ganancia extraordinaria que le implicaría arrendar por debajo del precio vigente. De esta forma quedarían determinadas dos tasas de ganancias distintas para los capitalistas agrarios: una, la de aquellos que eran al mismo tiempo terratenientes y capitalistas y, por ende, no



podían incrementar su ganancia por la ley de arrendamientos, y otra que se beneficiaba del contrato de arrendamiento. De esta manera, si los contratos no podían ser transferidos entonces quedaban determinadas dos tasas de ganancia distintas y, de esta manera, el cálculo realizado tendría que contemplar este hecho y ser ajustado en consecuencia. Sin embargo, esto no pudo ser resuelto aquí.

# CAPÍTULO VI

## LAS ESPECIFICIDADES DE LA ACUMULACIÓN EN ARGENTINA Y SU MANIFESTACIÓN EMPÍRICA

Hasta esta sección el planteo se le puede aparecer al lector como demasiado general o “abstracto”, cuando no alejado de la realidad. Sin embargo lo que se ha hecho hasta el momento es, primero, desplegar las determinaciones generales de la renta, sus cursos de apropiación y el método empleado para el cómputo. A continuación se intentará presentar un análisis en el que se avanzará más en las formas de la acumulación de capital en Argentina pero ahora de la mano de la evidencia empírica considerada relevante.

### **EVIDENCIAS DEL PERÍODO**

En primer lugar se recordará que en la primera sección nos referimos brevemente a los *pequeños capitales*. Dijimos simplemente que esta era la condición general existente en la Argentina, lo cual podemos observar a partir de distintas expresiones de esto, como a continuación:

TABLA 6-I - TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTO INDUSTRIALES

AÑO	ARGENTINA		ESTADOS UNIDOS	
	PROMEDIO	ESTAB. DE 10 Y MÁS OCUPADOS	PROMEDIO	ESTAB. DE 10 Y MÁS OCUPADOS
1895	8			
1899			23,69	
1904			26,59	
1908	12			
1909			24,64	119,74
1914	8,41		25,51	128,45
1919			31,36	150,38
1923	9,84			
1925			49,72	
1927			48,35	
1929			46,74	
1933			47,07	
1935	11,7	61,19	49,2	
1937	14,88	76,62	58,67	
1939	11,8		54,82	
1943	13,7			
1946	10,59	60,93	59,31	110,58
1948	12,8			
1950	12,7		56,54	
1951			59,69	
1952			60,15	
1953			59,98	
1954			54,51	113,15

1955			59,42	
1957	8,9			
1958			51,58	103,95
1963	9,23	57,29	52,88	106,86
1967			60,49	121,16
1972			57,67	111,85
1973	12,07	65,78		
1977			52,79	110,86

CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE GRAÑA (2013, P.274)

Como se puede ver, los establecimientos argentinos a principio del siglo XX empleaban menos de la mitad de trabajadores que sus contrapartes norteamericanas<sup>46</sup>. Esta diferencia se amplió posteriormente y se consolidó hasta ser entre 5 y 6 veces para los capitales promedio, y alrededor del doble para los capitales de más de 10 trabajadores. Claramente se ve una mayor concentración en los capitales estadounidenses, una diferencia persistente en el tamaño de los establecimientos y también desde fines del '40 a fines del '50 un retroceso importante en el tamaño de las empresas argentinas.

Lo mismo se puede apreciar en el siguiente cuadro, la diferencia es abismal en todas las ramas, en todos los años:

---

<sup>46</sup> La comparación se realiza contra la economía estadounidense debido a que es esta economía la que presenta como condición general estar compuesta por capitales medios, aunque también se podría haber considerado a Gran Bretaña, Alemania, etc.

TABLA 6-II - TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS POR RAMA DE ACTIVIDAD

AÑO	PAÍS	ALIM., BEBIDAS Y TABACO	TEXTILES, CONFEC. Y CUERO	PAPEL E IMP.	REF. PETRÓLEO Y DER.	PROD. MIN. NO METÁLICOS	MET. Y PRODUCTOS	MAQ. Y EQ.	EQ. DE TRANS.	O. MAQ
1947	EE.UU	37,9	60,7	35,2	89,5	39,7	96,3	107,3	49	32,7
	ARGENTINA	14,6	15,9	19,1	30,2	11,7	12,9	10,1		9
1954	EE.UU	40,5	58,3	35,6	86,7	44,1	75,3	79,7	318,7	27,2
	ARGENTINA	12	10,6	13,9	27,2	7,8	8,8	8,7		6,6
1963	EE.UU	45,4	62,4	34,3	66,8	36,2	66	68,1	222,5	25,1
1964	ARGENTINA	10,5	12,3	12,4	19,5	7,8	8,3	10,4	7,4	5
1972	EE.UU	57,5	74,5	35,1	70,3	38,9	72,6	65,8	195,3	31,9
1974	ARGENTINA	11,7	13,4	13,3	23,8	7,3	10,6	18,8	39,3	4,5
1982	EE.UU	69,3	62,4	31,7	61,6	32,1	54,3	59,2	169	30,2
1985	ARGENTINA	12,7	17,1	14,3	22,4	7,9	10,6	15,8	28,1	5
1992	EE.UU	73,7	54,9	29,5	62,4	28,8	47,2	44,8	145,9	31,6
1994	ARGENTINA	12,8	13,9	9,8	20,6	11,5	7,4	9,5	23,3	5,1
2002	EE.UU	53,9	32,6	28	62	28,9	30,6	57,8	132,6	26,2
2005	ARGENTINA	13	13,3	10	20,2	9,9	7,7	12,5	18,6	5,3
2007	EE.UU	53,9	32,6	28	62	28,9	30,6	57,8	132,6	26,2

CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE GRAÑA (2013, P.275)

Veamos ahora la diferencia en potencia instalada en cada caso, nótese que en todo el período de la industrialización por sustitución de importaciones los capitales argentinos no logran superar la potencia instalada en Estados Unidos en 1914:

TABLA 6-III- CABALLOS DE FUERZA PROMEDIO POR ESTABLECIMIENTO.

<b>AÑO</b>	<b>ARGENTINA</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
1899	2,6	48,7
1914	7,4	81,8
1935	28,2	-
1939	24,5	287,1
1947	23,9	328,1
1954	25,2	392,9
1964	34,4	-
1974	53,4	-
1985	91,2	-

OBTENIDO DE GRAÑA, A PARTIR DE VITELLI(2012). PAG 273

Por último, veamos el índice más sintético para mostrar la distinta escala de los capitales, si bien pueden existir ciertos problemas en su medición la diferencia que arroja es más que suficiente para mostrar el problema que se quiere presentar.

TABLA 6-IV - PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL RELATIVA. ARGENTINA/EE.UU. EN PORCENTAJE.

AÑO	CEPED	IÑIGO CARRERA	PADI-CEPAL
1935	44,5	28,2	61,4
1936	38,6	25,7	55,9
1937	39,1	26,1	56,7
1938	43	28,7	62,5
1939	40,5	27	58,7
1940	35,7	23,9	51,9
1941	34,5	21,7	47,1
1942	35	20,8	45,2
1943	33,8	18,1	39,3
1944	33,4	16,8	36,7
1945	34,8	16,9	36,9
1946	41	20,1	43,8
1947	48,4	20,8	45,3
1948	55,2	19,9	43,4
1949	55,4	18,7	40,8
1950	49,3	19	41,3
1951	44,6	19,3	42
1952	40	17,6	38,2
1953	41,9	17,8	38,7
1954	46,6	18,6	40,5

1955	42,8	18,5	40,2
1956	45,8	18,4	40,1
1957	44,8	18,7	40,8
1958	46,5	19,3	42,1
1959	32,7	16,9	36,8
1960	35,5	18,5	40,2
1961	38,2	20	43,6
1962	34,9	18,2	39,7
1963	32,4	18	39,1
1964	35	18,6	40,4
1965	36,9	19,4	42,2
1966	37	19,3	42
1967	38,9	18,4	40
1968	36,1	19	41,4
1969	37,1	19,7	42,9
1970	39,3	20,5	44,5
1971	38,4	19,9	43
1972	32,7	19,6	41,3
1973	32,8	19,4	39,7
1974	38,4	19,5	41,5
1975	36,6	17,1	38,2
1976	22,8	16,4	35,9



*Elaboración de Graña (2013), en base a Graña y Kennedy (2008A), Iñigo Carrera (2007a) y PADI-CEPAL*

Como se puede apreciar es absolutamente claro que existe una diferencia enorme en la productividad del trabajo entre Argentina y Estados Unidos. Y siendo que en Estados Unidos predominan los capitales que expresan el avance de las fuerzas productivas de manera general, es entonces claro que nos encontramos que en el ámbito de acumulación nacional argentino predomina lo que llamamos pequeño capital.

Estos pequeños capitales, justamente por su condición, son incapaces de producir, como regla general, para el mercado internacional. Su valorización depende entonces de su capacidad de realizar su producción en el mercado interno.

Ahora bien, como se ha mencionado la renta que afluye a la Argentina es una masa de valor que se “escapa” de los capitales de los países compradores. Es decir, no es plusvalor producido “genuinamente” en el país. Veamos entonces qué parte del producto representa esta masa de valor. Se emplea el índice de productividad construido por Iñigo Carrera (2007a) y según CEPED, para comparar los resultados.

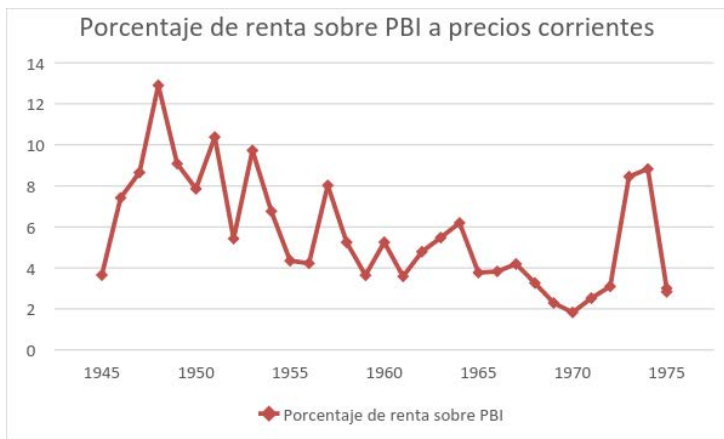


GRÁFICO 6-I - CONSTRUCCIÓN PROPIA, TOMANDO PBI A PRECIOS CORRIENTES DE KENNEDY(2012) Y PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL DE IÑIGO CARRERA(2007).

Como se puede observar el peso de la renta sobre el producto bruto interno varía considerablemente y tiende a disminuir desde fines de los 60's aunque sigue siendo una parte importante en todo momento. Se pueden apreciar grandes fluctuaciones, principalmente hasta principios de los '60 cuando, luego de un breve repunte, la participación de la renta tiende a caer hasta crecer explosivamente en 1973.

Siendo Estados Unidos el país que, en este período, mejor expresa la potencia de los capitales medios, se presentan algunos datos en donde se compara la evolución de esta economía frente a la de Argentina.

En primer lugar veamos la evolución en las condiciones de vida de la clase obrera en ambos países. Podemos observar que tanto en lo que respecta al salario real como en lo que respecta a la participación de la masa salarial en los ingresos hay una variabilidad mucho mayor en el caso argentino que en el estadounidense. En los dos se puede ver que la variabilidad de los mismos en la Argentina es muchísimo mayor que en Estados Unidos. Se nos presenta la pregunta de qué es entonces lo que determina esta evolución tan diferente.

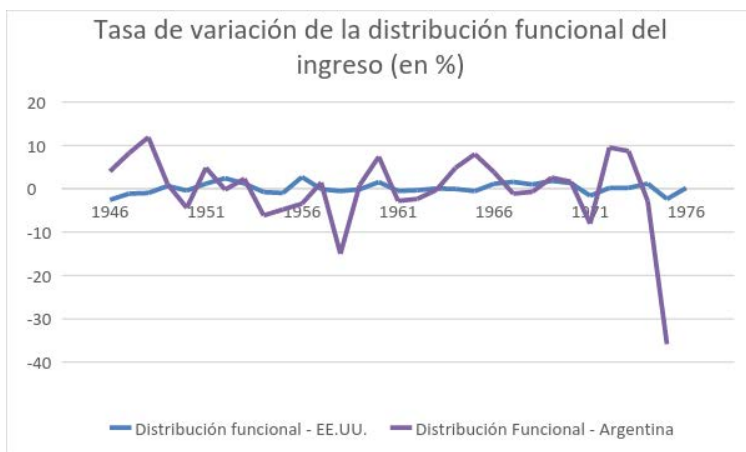


GRÁFICO 6-II - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

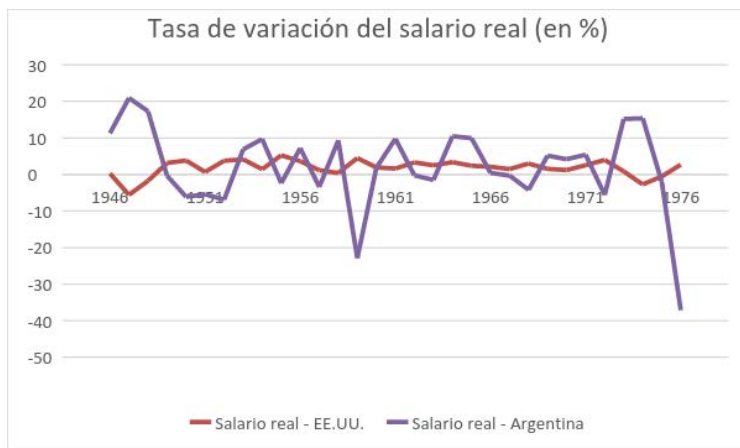


GRÁFICO 6-III - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

Nótese la evolución del nivel de salario real en cada uno de estos países, si bien el salario real argentino crece más rápido casi todo el período, sobre el final cae abruptamente, mientras que el estadounidense crece casi a una velocidad constante. Se puede apreciar que desde el comienzo del período hasta el año 1959 el salario real en Argentina había crecido más rápidamente que en Estados Unidos y que luego parecen converger en la tasa de crecimiento.

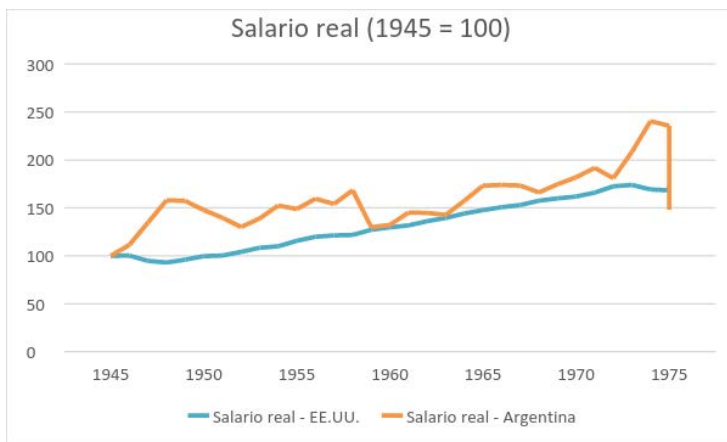


GRÁFICO 6-IV - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

O bien, obsérvese lo que sucede en ambos casos con la participación de la masa salarial. No sólo en Estados Unidos la participación de la masa salarial en los ingresos es considerablemente más alta sino que muchísimo más estable.

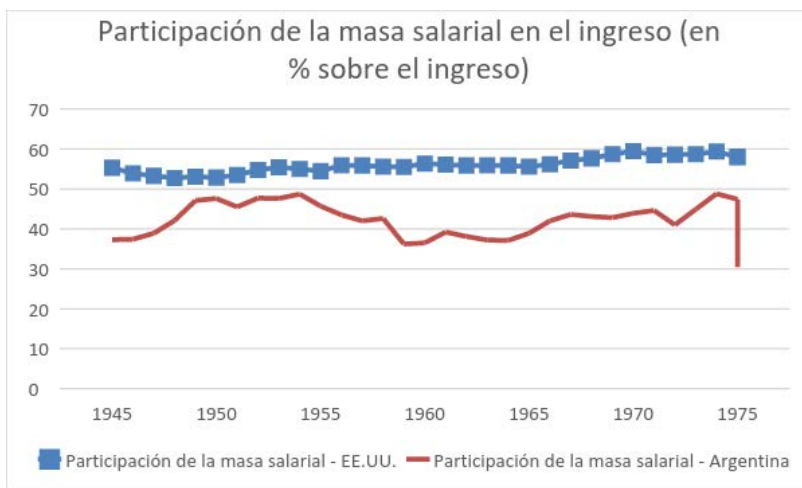


GRÁFICO 6-V - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

Por último obsérvese el crecimiento del producto bruto interno en ambos países. Si descontamos el comienzo con una caída inicial muy pronunciada a la salida de la Segunda Guerra Mundial en EE.UU. se podrá apreciar que en el caso argentino hay más años de muy fuerte crecimiento seguidos por años de importantes caídas, algo que en EE.UU. es relativamente más estable.

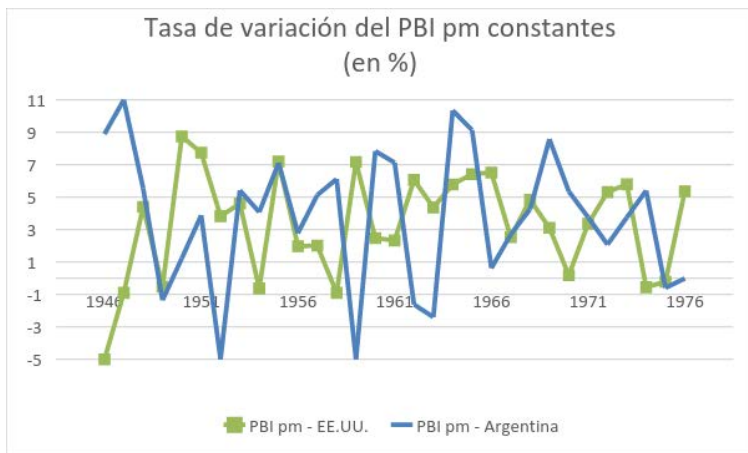


GRÁFICO 6 - VI - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

Vemos entonces que cada país se comportó de una manera claramente distinta, de aquí el interés por analizar qué hace de particular a la Argentina para que presente unas fluctuaciones económicas tan amplias en este período.

Los años en que predominó la llamada industrialización por sustitución de importaciones son por lo general caracterizados en el plano económico por, al menos, dos fenómenos. Por un lado, la creciente importancia de la producción manufacturera en el total del producto, un avance en la producción de los insumos industriales de ciertas ramas y el crecimiento de nuevas ramas industriales en la medida en que avanza el proceso. Y por otro lado, el conocido problema del estrangulamiento externo, es decir, la escasez relativa de divisas para mantener el

ritmo de industrialización y la consecuente aplicación de un plan de ajuste, por lo general acompañado de una devaluación.

Una cuestión que hace a los debates sobre la dinámica de la economía es el comportamiento del sector agrario. Este enfrentó un relativo estancamiento hasta principios de la década del '60 que dio lugar también a numerosas discusiones.

Estos años también son conocidos no sólo por las fluctuaciones económicas que hemos venido describiendo hasta aquí sino también por la continua inestabilidad política

Además, por lo general se intuye un continuo aumento de la productividad que acompañó justamente este proceso de industrialización y un incremento de los salarios. Ambas cuestiones se pueden verificar en el siguiente gráfico:



GRÁFICO 6 - VII - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE IÑIGO CARRERA(2007A).

Como se ve el período parece dividirse en dos, una primera parte con una evolución de los salarios más rápida que la productividad y otra donde prima un avance de la productividad por encima de los salarios reales. Hay quienes también dividen el período entre una primera parte de “industrialización rápida” o “liviana” o “fácil”, y una segunda parte de “industrialización pesada”. Incluso al respecto hay planteos que afirman que, en realidad, ya con los avances previos de ciertas industrias “livianas” como la textil y de alimentos, luego de la posguerra había que avanzar sobre la industria pesada y que el peronismo derrochó las reservas

ahorradas durante la guerra intentado sustituir aún más importaciones en las industrias “livianas” (Díaz Alejandro, 1970; Gerchunoff y Llach, 2007).

Por último, el período a veces se divide en dos teniendo como “bisagra” al gobierno de Frondizi. Se plantea que en éste el aluvión de inversiones fue lo que permitió el crecimiento de los años venideros, fundamentalmente gracias a la llegada de capitales extranjeros. Por lo general se destacan los capitales aplicados al sector petroquímico y automotriz como los grandes logros de esta política. Así el período queda dividido en una primera parte sin avances de productividad o en el que primaba la *plusvalía absoluta* (Peralta Ramos, 2007) y otra justamente caracterizada por un mayor dinamismo.

Estas son algunas de las evidencias que presenta el proceso de acumulación argentino en el período. La pregunta que tenemos delante es entonces qué tiene de particular esto y cómo se explica este proceso.

Se plantea entonces, a continuación, la interpretación que hacemos sobre el período.

## INTERPRETACIÓN DE LA ISI (1946-1976)

A continuación se expone la evolución del proceso de industrialización de importaciones a partir de las consideraciones realizadas previamente. La forma en que se realiza la exposición puede dar lugar a la interpretación de que se ha hecho abstracción de una serie de cuestiones, como por ejemplo, el rol jugado por sindicatos, asociaciones empresarias, enviados y empresas extranjeras, los representantes políticos de los terratenientes, etc. Sin embargo, lo que se pretende en el siguiente bosquejo es mostrar que, en realidad, esas son formas necesarias que toma la acumulación de capital en Argentina y, como tal, deben ser entendidas teniendo en consideración lo que a continuación se desarrolla.

Hasta acá se ha mostrado que el espacio de acumulación argentino está determinado como uno al que afluye renta de la tierra por la productividad diferencial del trabajo que surge en la producción de mercancías agrarias por las condiciones naturales que allí imperan. Además, se mostró que es un espacio en el

cual predominan los pequeños capitales, impotentes para competir en el mercado mundial.

El período se abre con el gobierno de Perón, amado por unos y odiado por otros. Ahora bien, ¿qué es lo que éste expresaba? Para unos la afirmación de la soberanía nacional, de los derechos del trabajador y el camino de la industrialización; para otros era el avance del Estado sobre los derechos de propiedad y la libertad garantizada por la constitución. Estas dos posiciones, que en principio parecen contrapuestas e irreconciliables, son en realidad dos formas necesarias del proceso que se estaba dando. Dos caras de la misma moneda.

Lo que está, en parte, detrás de este fenómeno es en realidad un salto en la masa de renta como pocas veces se ha dado en la historia argentina. Debe tenerse en cuenta que entre 1946 y 1949 aproximadamente el 10% del total de la riqueza del país fue en realidad producto del trabajo extranjero que afluyó al país bajo la forma de renta. Ahora bien, la apropiación y distribución de semejante masa de riqueza debe tomar, necesariamente, formas mucho más complejas que las conocidas o predominantes hasta ese momento. Este es entonces el gobierno en el que consolidan algunas de las características que tendría el estado en estos años. En primer lugar el estado asume un rol mucho más notorio (generalmente se dice que fue más “activo”), pero esto no es producto de la simple voluntad de los gobernantes sino que está expresando un crecimiento aceleradísimo de la riqueza social, lo cual está determinado por ese afluente de riqueza extraordinaria que es la renta. Este rol clave del estado es el de participar en la distribución de la renta y en sus cursos de apropiación, lo cual se ha manifestado en el llamado intervencionismo estatal. Antes de continuar con esto obsérvese el salto en la producción de valor que se produce en estos años, fundamentalmente entre 1946 y 1948:



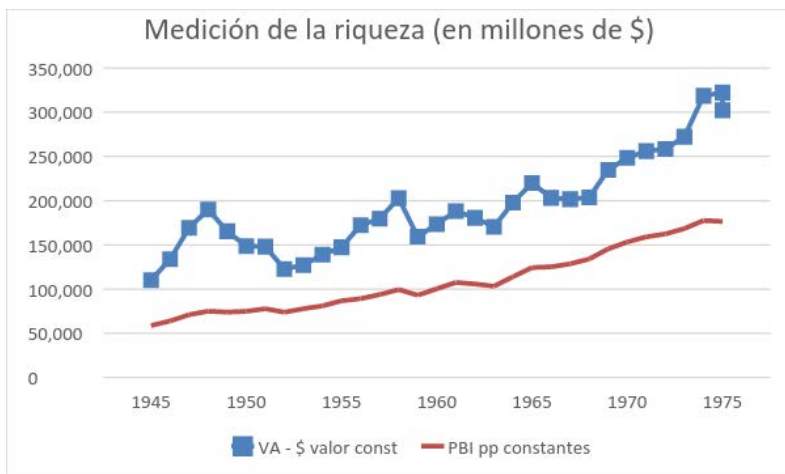


GRÁFICO 6 - VIII - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

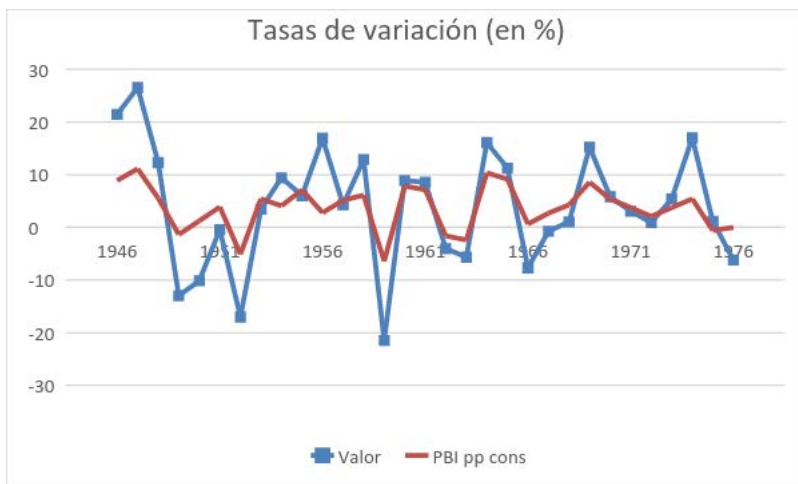


GRÁFICO 6 - IX - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

Las formas que tomó la apropiación de renta en este período fueron variadas. Tal vez el organismo más conocido fue el IAPI, con su monopolio del comercio exterior, pero lejos estuvo este de ser el único medio de apropiación de renta. Se destacan también la enorme sobrevaluación de la moneda, la regulación de los precios internos de mercancías agrarias, los precios de los medios de producción empleados por el agro a un precio superior al precio de producción, en definitiva todos los mencionados a lo largo del trabajo. A continuación la evolución de la renta de la tierra:

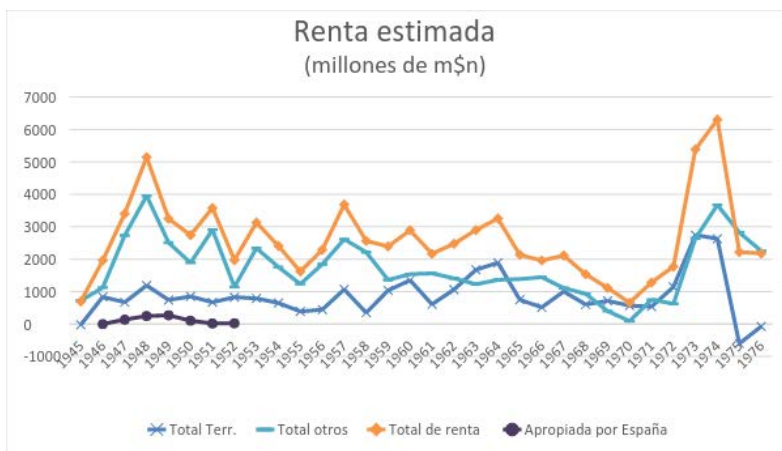


GRÁFICO 6 - X - CONSTRUCCIÓN PROPIA, EMPLEANDO EL MÉTODO DE IÑIGO CARRERA(2007).

Se puede ver el salto de renta en los primeros años del peronismo, toda esta masa de riqueza dio lugar al florecimiento de cientos de pequeños capitales. Esto, que ha dado la impresión de un proceso de industrialización con las mismas características que los países industrializados “clásicos”, es decir, los de Europa occidental y EE.UU. fundamentalmente, ha conformado un espacio nacional muy distinto en verdad.

Hasta acá vale la pena destacar dos características de estos capitales, en primer lugar, que no podían competir fuera del país. No sólo porque la productividad del trabajo que ponían en marcha era menor que el que determinaba el precio de producción internacional sino que también porque una de las fuentes más importantes de apropiación de renta en el período fue la sobrevaluación monetaria, lo cual dejaba aún más lejos la posibilidad de que estos exportaran. En segundo lugar, estos capitales eran impotentes para desarrollar las fuerzas productivas, por el contrario, la posibilidad de su existencia va a estar atada principalmente a los flujos de renta disponible.

Ahora bien, no sólo la gran expansión de los pequeños capitales se debió a la enorme masa de renta presente en los primeros años del peronismo, también su “destino” estaba ligado a sus fluctuaciones. Así, vemos que el relativo estancamiento y caída del producto luego del '49 se debió a una fluctuación semejante en la renta de la tierra. Y es debido a la impotencia que estos pequeños capitales tienen para emplear un trabajo lo suficientemente productivo como para competir a nivel internacional que dependen del influjo de renta. En general se ha considerado que este estancamiento se ha debido a un estrangulamiento en la oferta de divisas pero esto no es más que la expresión de la caída de la renta.

Obsérvese como, en el siguiente gráfico, se puede ver que el PBI, el valor y la renta se comportan de manera semejante, aunque la magnitud de la variación en la renta es claramente mayor. En la medida en que se estanca la participación de la renta en el PBI (ver gráfico 6-I) el efecto tiende a decrecer, pero se puede apreciar que en los primeros efectivamente hay un comportamiento similar entre las variables.

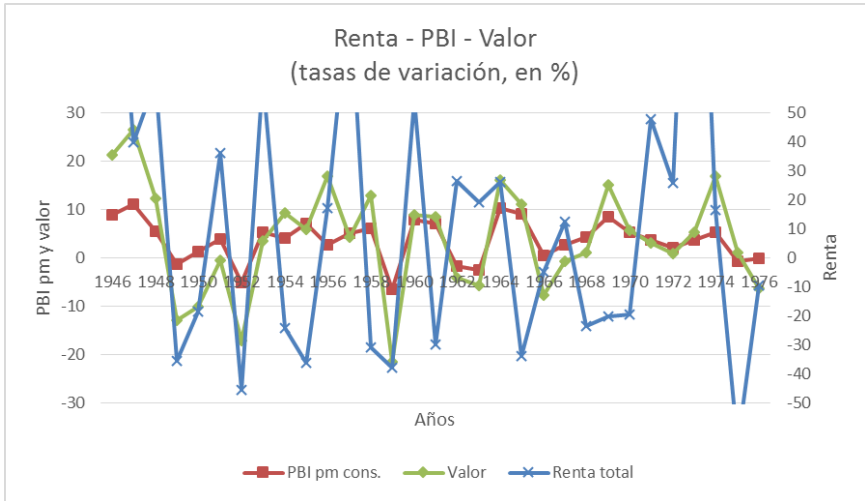


GRÁFICO 6 - XI - CONSTRUCCIÓN PROPIA. EL PBI A PRECIOS DE MERCADO CONSTANTES Y EL VALOR FUERON TOMADOS DE KENNEDY(2012) Y LA RENTA TOTAL FUE ESTIMADA CON EL MÉTODO DE IÑIGO CARRERA(2007).

Por otra parte, si bien por un lado la sobrevaluación monetaria al mismo tiempo que permitía la apropiación de renta anulaba la posibilidad de que los capitales del sector manufacturero exportaran, por otro lado disminuía los precios de las mercancías agrarias, abaratando la fuerza de trabajo para los capitales que operaban internamente. De aquí que en los primeros años del período es en los cuales la sobrevaluación es mayor, ya que es en estos años en los que mayor peso tiene la renta en la economía y que más abrupto fue el salto.

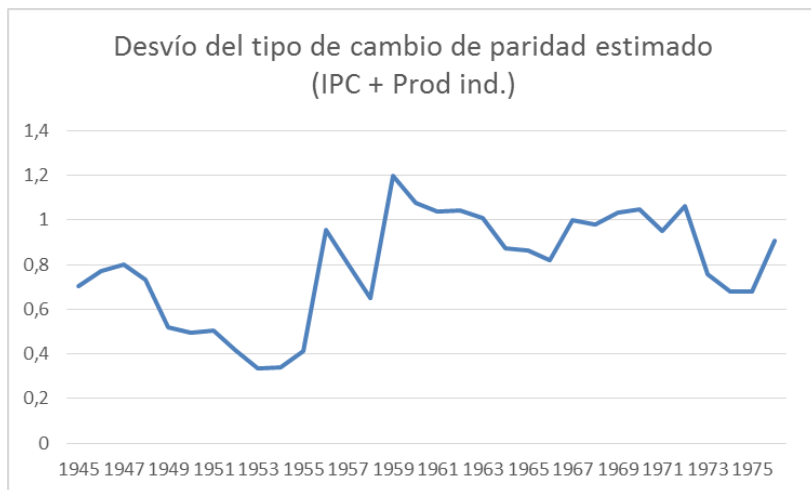


GRÁFICO XII - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE IÑIGO CARRERA(2007).

De enorme importancia son también los créditos a tasa real de interés negativa, en particular porque se convirtieron una fuente de financiamiento de numerosos pequeños capitales del sector manufacturero. Esto es, la tasa real de interés negativa se convierte, para aquellos que depositaron su capital (o renta) a interés, en una fuente de pérdida de riqueza, mientras que para los tomadores de créditos, en un afluente de riqueza extraordinaria. Por lo general este crédito fue destinado, al menos en los primeros años de gobierno, a los pequeños capitales del sector manufacturero. Por otra parte, siendo que los terratenientes debían (aparte de consumir bienes suntuarios) depositar su dinero o comprar títulos públicos, podemos apreciar entonces que la transferencia de riqueza se da de estos a los capitales industriales. Esta es una fuente de apropiación de renta secundaria que no está contemplada en el cómputo pero cuya importancia puede observarse a partir de ver la evolución de la tasa real de interés en estos años.

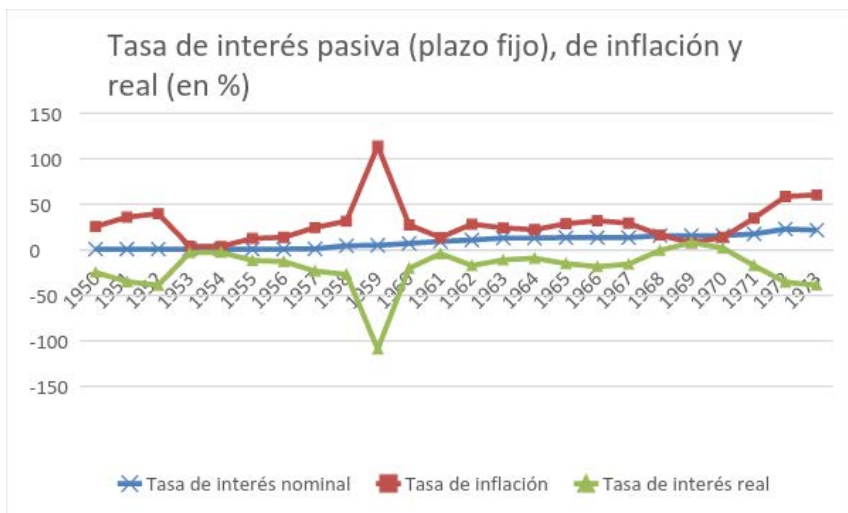


GRÁFICO 6 - XIII - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE KENNEDY(2012).

Por otra parte, los condicionamientos técnicos imperantes en este período determinaron que se requiriera una fuerza de trabajo con atributos productivos relativamente *universales*. Esto es, la forma general de producción que se desarrolló luego de la Segunda Guerra Mundial llamada, generalmente, fordismo (y que en EE.UU. ya se venía extendiendo con anterioridad), requería una fuerza de trabajo mucho más formada que la que Argentina ostentaba hasta entonces y que, además, exhibiera una capacidad productiva relativamente apta para la *generalidad* de las ramas de la producción industrial. Esto determinó la necesidad del surgimiento de sistemas públicos tanto de salud como de educación en el mundo y en Argentina fueron los años del peronismo los cuales se caracterizaron por la extensión abrupta de estos. **Justamente fueron estos primeros años posteriores a la posguerra los que vieron crecer inmensamente por un lado los pequeños capitales de la industria manufacturera y, por otro, una clase obrera con crecientes atributos productivos y una formación relativamente universal**<sup>47</sup>.

<sup>47</sup> Esta formación de la clase obrera era la que permitía, como condición general, que los obreros que por motivo de las recurrentes fluctuaciones quedaran desempleados en una rama pudieran pasar luego a otra. Véase Iñigo Carrera (2007b).

La formación de los atributos productivos de esta clase obrera tuvo su base material en, por ejemplo, los numerosos establecimientos educativos técnicos y la extensión de la educación superior universitaria. Así también se conformarían en estos años los organismos de representación de la clase obrera por excelencia, estos es, los sindicatos.

Esta fuerte extensión de los pequeños capitales, por un lado, y de la clase obrera urbana, por otro, dieron lugar a un fenómeno político que marcaría al peronismo como movimiento político: fue un líder, Perón, el que fue elegido tanto por la mayoría de la clase obrera como por los propietarios de los recientemente surgidos pequeños capitales, en este sentido decimos que se dio una *alianza* entre ambas clases.

Por otra parte, la situación opuesta se dio con la clase terrateniente. Esta se vio a sí misma como la gran perjudicada del proceso, la gran víctima de las medidas que el “populismo” tomaba. Especial blanco de los ataques desde este sector fue el IAPI, los créditos a la industria y la política de regulación de los precios de arrendamientos. Sin embargo, se puede apreciar en el gráfico que los terratenientes no han apropiado menos renta durante el gobierno de Perón que durante, por ejemplo, el de la Revolución Libertadora o el de Onganía.

Mientras que para la clase terrateniente se le aparece como “evidente” que los grandes perjudicados de la política del IAPI eran ellos, parecen pasar casi inadvertidos de que la sobrevaluación cambiaria es la mayor fuente de apropiación de renta de estos años (y los siguientes).

**Por mucho que les disgustara el gobierno de Perón a los terratenientes, esta forma política expresaba la necesidad de personificar la enorme masa de renta que había entrado, de la cual ellos mismos eran beneficiarios. Con lo cual, ésta expresión era una condición para que ellos apropiaran renta.** Ahora bien, la caída de los precios internacionales desde 1949 (y de la renta) y los problemas de Argentina para colocar sus stocks de mercancías agrarias, sumadas a la fuerte sequía de los años venideros determinaron que se mantuviera y acentuara el efecto de la ley de arrendamientos para beneficiar a los capitales agrarios, los cuales fueron los primeros afectados por la situación descrita. La razón de esto es que, justamente, estos capitales ocupan un rol clave en el funcionamiento de la economía argentina y su perjuicio podía significar una traba al normal proceso de acumulación en todo el espacio nacional. La ley de arrendamientos, como ya se mencionó, significó una

transferencia de valor desde los terratenientes hacia los capitalistas agrarios, con lo cual vemos aquí un ejemplo de qué tan limitada podía ser la potencia de los primeros, como clase, para hacer frente a la necesidad del capital total. En este sentido, por muy indignados que pudieran sentirse con este tipo de medidas, su apropiación de renta las tenía como condición.

Ahora bien, no sólo ellos fueron beneficiarios de renta. También lo fueron los acreedores, en general ingleses, a quienes un par de años antes se les pagó, o bien a una tasa de interés más alta que la vigente a nivel internacional, o por encima del valor correspondiente a las empresas expropiadas. Otros beneficiarios de renta fueron los fragmentos de capital medio que entraron sobre el final del gobierno al país, bajo el amparo de ciertos regímenes especiales y también aquellos que remitieron utilidades con un tipo de cambio sobrevaluado. Sin embargo, no se pretende ahondar con esta cuestión en este momento.

Una última fuente de riqueza extraordinaria que sirvió a la valorización de los pequeños capitales en este período es la que surgió de los fondos de jubilación y pensiones en el período. Debe notarse que para la generalidad de obreros es en estos años que se crean las cajas de seguridad social de los sindicatos correspondientes y que ésta se agotó prematuramente<sup>48</sup> (Aragón et al, 2009), con lo cual sirvió como fuente de demanda extraordinaria para el conjunto de los capitales. Al mismo tiempo, esto es manifestación de que la fuerza de trabajo comenzaba a venderse por debajo del valor. Este tema lo vamos a retomar, aunque brevemente, más adelante.

El surgimiento y extensión de los pequeños capitales del sector manufacturero, el crecimiento de la clase obrera urbana y el alza del salario real había sentado la base para que existiera una demanda social solvente mucho mayor, es decir, un mercado interno más grande. Además, la mayor capacidad productiva que tenía la fuerza de trabajo en promedio, como consecuencia de los cambios acontecidos que se han descrito anteriormente, permitía la incorporación de nuevas ramas de actividad a la matriz productiva.

En este sentido, sobre el final del peronismo empiezan a haber “acercamientos” entre el gobierno y capitales extranjeros, al punto tal que se

---

<sup>48</sup> Fue en el año 1966 cuando por primera vez el sistema previsional arrojó un resultado financiero negativo.



sanciona una ley de inversiones extranjeras aunque se fracasa en que llegaran la cantidad de capitales que se esperaba. Sin embargo, ¿qué necesidad expresaba la llegada de capitales extranjeros? Antes de exponer esta necesidad podemos decir que sobre el final del peronismo lo que vemos es la impotencia de esta forma política para expresar esta necesidad, en otras palabras, el mismo gobierno que en su origen expropió empresas extranjeras y canceló la deuda pública con acreedores internacionales, bajo la imagen de que esta era la forma en que se afirmaba la soberanía nacional, ahora se enfrentaba a la necesidad de que llegaran capitales extranjeros con los límites propios que su forma le imponía. En otras palabras, el gobierno que logró tener el apoyo tanto de la clase obrera como de los pequeños capitalistas no podía presentarse frente a estos como la afirmación de la soberanía nacional y, al mismo tiempo, personificar la llegada de los capitales extranjeros.

Esta forma política se vio interrumpida abruptamente por la llamada Revolución Libertadora en 1955, que dio lugar al gobierno de Frondizi. Este tuvo como fundamento ideológico el desarrollismo, el cual suponía que, en esencia, el problema del atraso de la periferia era la falta de ahorro, lo que se reflejaba en un bajo nivel de inversión. Como alternativa proponía favorecer la llegada de capitales extranjeros y de esa manera compensar la falta de ahorro interno, al mismo tiempo que se favorecería la llegada de divisas. Esta fue la forma política que más plenamente expresó la necesidad de la llegada de capitales extranjeros en el período, pasemos entonces a ver en qué consistía realmente esta necesidad.

Los capitales extranjeros que se instalaron en el país tenían ciertas características particulares: en primer lugar eran capitales que tenían una escala equivalente o superior a la del mayor capital existente en el país en esa rama; en segundo lugar, eran capitales que, mayormente, producían para el mercado interno.

La pregunta que tenemos delante es entonces, ¿por qué se instalaron en el país? Podemos comenzar diciendo que no vendrían al país si no pudieran obtener, en promedio, al menos la misma tasa de ganancia que obtendrían aplicando esa misma masa de capital en su país de origen. Sin embargo, debemos preguntarnos cómo es posible esto ya que estos fragmentos de capital medio<sup>49</sup> al tener una escala menor que la correspondiente a la que puede aplicar un trabajo con la productividad que determina el precio de producción a nivel internacional, debe determinar,

---

<sup>49</sup> Llamamos fragmentos de capitales medios a los “desprendimientos” que hacen los capitales medios para aplicar parte de su capital en, en este caso, Argentina, en una escala reducida.

consecuentemente, un precio mayor al precio de producción. Es decir, ¿cómo pueden estos capitales obtener la misma tasa de ganancia, siendo que operan con mayores costos de producción?

Hay que agregar, además, que estos capitales en sus países de origen tienen una escala tal que su mercado interno (a pesar de ser mayor al argentino) era insuficiente para colocar todas las mercancías producidas, con lo cual por lo general producen para el mercado internacional. En este sentido, con un trabajo menos productivo que el que rige el precio de producción a nivel internacional y con un tipo de cambio sobrevaluado como condición general, estos capitales evidentemente no se instalaban en el país para desde allí exportar.

Resulta claro que, para poder operar en el mercado interno a la misma tasa de ganancia, requieren una *fuerza de compensación* extraordinaria, es decir, que no rija como condición normal en los países de origen de estos capitales.

La primera fuente de compensación de estos capitales es la que más hemos desarrollado hasta aquí, la renta diferencial de la tierra. Los fragmentos de capital que llegaban al país lo hacían bajo regímenes especiales, lo cual facilitaba mecanismos de transferencia de renta. En este sentido, era común en el período los tipos de cambio preferenciales, sea para importar insumos o bienes de capital de manera abarataada o para remitir utilidades al exterior también con un tipo de cambio sobrevaluado. Debe notarse que, cuando se importa mercancías con un tipo de cambio sobrevaluado se lo está haciendo por debajo del precio de producción vigente; así también, cuando se remiten utilidades al exterior con un tipo de cambio sobrevaluado la riqueza al capital en cuestión parece multiplicársele, en verdad lo que está haciendo es apropiarse de riqueza de manera extraordinaria en la circulación, en este caso renta. Otra forma de apropiación de renta importante es el efecto que tienen las retenciones y el tipo de cambio sobrevaluado sobre las mercancías agrarias que entran en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, abaratándola para el conjunto de los capitales. Por supuesto, otra forma de apropiación de renta y que permite compensar la menor productividad del trabajo es la tasa real de interés negativa. Una forma en la cual el estado se apropia de renta, que luego puede distribuir y que hasta acá no habíamos expuesto es la siguiente: cuando la moneda está sobrevaluada al importador se le abarata la mercancía que compra, pero si el estado fija un impuesto a la importación llevando el precio de ésta al que corresponde al precio de producción a nivel internacional el

importador no se ve beneficiado y el estado recauda para sí renta que puede luego distribuir.

Una segunda fuente de compensación proviene de la relación que tienen los fragmentos de capital medio con los pequeños capitales. Se recordará que los pequeños capitales no están determinados por la tasa de ganancia normal, ya que por su escala son impotentes para competir con los capitales medios. Entonces, el pequeño capital pasa a estar determinado en primer lugar por la tasa de interés a la que puede ser colocado y, en segundo lugar, por el salario que el pequeño capitalista podría obtener si vendiera su fuerza de trabajo. Como se expuso en la primera sección esto hace que los pequeños capitales vendan a un precio menor al precio de producción y que, por lo tanto, los capitales medios a los cuales proveen puedan apropiarse una ganancia extraordinaria<sup>50</sup>. Entonces, vemos que para los fragmentos de capital medio que se instalan en el país la existencia de una enorme cantidad de pequeños capitales significa una ventajosísima posibilidad de apropiarse ganancias extraordinarias, las cuales son la segunda fuente de compensación.

La tercera fuente de compensación es menos relevante y menos evidente en este período que después de la ISI, con lo cual haremos sólo una breve mención. El movimiento normal de los capitales medios requiere que exista un flujo continuo de fuerza de trabajo disponible con los atributos necesarios que los procesos técnicos llevados a cabo determinan, con lo cual debe existir fuerza de trabajo de sobra para que al acelerarse la marcha de la acumulación de capital, esta no se vea interrumpida por esta vía. Ahora bien, para que esto sea así esta fuerza de trabajo debe reproducirse manteniendo estos atributos productivos, esté o no en actividad. Con lo cual este proceso requiere que la clase obrera, en su conjunto, se venda por su valor. La pregunta es entonces si esto sucedía en el país. En primer lugar podemos decir que es difícil precisar en qué medida difiere el valor de la fuerza de trabajo en un u otro país, pero por los procesos productivos que se llevaban a cabo en Estados Unidos, en Europa Occidental y en Argentina podemos decir que si bien existían diferencias éstas no eran abismales. Por otra parte, si observamos el salario real argentino difícilmente podamos decir que este era insuficiente para la reproducción de esta fuerza de trabajo.

---

<sup>50</sup> Aunque también puede que sean expulsados de la rama por los pequeños capitales, si estos logran ganarles en la competencia producto de un precio menor al de producción.

Sin embargo, la diferencia radica en que en Argentina el fondo de jubilación que se había formado durante el gobierno peronista rápidamente disminuyó hasta volverse insuficiente para sostener la normal reproducción de la fuerza de trabajo, ya que esta también incluye un ingreso al finalizar la etapa en que el trabajador se encuentra en actividad. Por lo tanto, aunque el salario real aumentó continuamente en el período hay que decir que esta fuerza de trabajo se estaba vendiendo por debajo de su valor, por la disminución relativa de manera persistente del fondo de jubilaciones, el cual se usó como demanda solvente a través del estado.

Una cuestión adicional para preguntarse es qué tipo de maquinaria traían estas empresas. En sus países de origen estas se veían obligadas a desarrollar constantemente nuevas tecnologías y la incorporación de estas desplazaba la vieja maquinaria, que quedaba obsoleta. Pero si esta maquinaria que quedaba obsoleta era antes empleada para producir para el mercado internacional, con más razón sería suficiente para producir para el mercado interno argentino. Con lo cual, los fragmentos de capital medio que se instalaban en el país no sólo no necesitaban traer maquinaria moderna sino que estaban impelidos a no hacerlo.

Así estos fragmentos de capital medio lejos estaban de ser la vanguardia del desarrollo técnico, sino que traían la maquinaria que había quedado obsoleta, producto de los avances técnicos que estas mismas empresas tenían que hacer en sus respectivas casas matrices.

La llegada de estos capitales al país para valorizar maquinaria obsoleta, compensando la baja productividad del trabajo con las tres fuentes antes descritas, era la necesidad que no pudo expresar el peronismo de manera plena (aunque lo intentó, sobre el final de su mandato) y que sí lo hizo el gobierno de Frondizi. Así las cosas, el resto del período estaría marcado por la presencia de estos capitales en varias ramas de la producción industrial.

Por otra parte, en la medida en que avanza la concentración y centralización de capitales a nivel internacional es claro que lo mismo debe reflejarse en Argentina. Cada vez más los fragmentos de capital medio que operan en el país deben poner en marcha un trabajo más productivo, lo cual hace que relativamente ocupen una mayor cuota del mercado correspondiente a su sector, eliminando más pequeños capitales y, así, la fuente de ganancia extraordinaria que estos representan. Además, en la medida en que la concentración y centralización de capitales en Argentina y en el mundo avanza se ve que la productividad promedio

relativa del trabajo en este país con respecto a la que determina el precio de producción permanece más o menos constante. Sin embargo, como la escala de los capitales en promedio aumenta (por la concentración y centralización), la masa de riqueza que debe compensar la menor productividad del trabajo de los fragmentos de capital medio debe ser cada vez mayor en términos absolutos.

Hasta acá, esta es la necesidad que tomó por forma política el llamado proyecto desarrollista. Más adelante veremos una cuestión adicional.

Posteriormente, la llegada de Illia se caracterizaría por un alza de los salarios y de la distribución del ingreso (aunque no como en el primer gobierno peronista) y de la productividad. También lo que podemos ver es que detrás de esto hay un repunte importante de la renta, aunque no de la magnitud de los años previos. Hay un pico en el año 1964 y luego comienza una caída que continuará hasta 1972.

El alza de la renta apropiada y el consiguiente aumento del salario real existente en el comienzo del gobierno de Illia es seguido por una fuerte caída de la renta, lo cual hace insostenible un nuevo período de fuertes incrementos salariales. Así es que el período se interrumpe, ya que lo que debe abrirse ahora es un período con características distintas y, fundamentalmente, primero debe estancarse el alza del salario real. La nueva forma política y que va a ser capaz de expresar esto es la dictadura militar encabezada por Onganía.

Como se puede ver en gráfico 6 – VII en estos años la productividad del trabajo crece muy por encima del salario real, lo cual coincide con un estancamiento del flujo de renta. De hecho, el salario real en los primeros años cae y luego crece muy levemente, ubicándose en 1972 algo por debajo del correspondiente a 1966. En estos años también hay un avance en la concentración y centralización de los fragmentos de capital medio, proceso frente al cual el gobierno de Illia se había mostrado de cierta manera reticente, particularmente como se observa con la anulación de los contratos petroleros del frondismo.

Finalmente, sobre el final de este período se da una repentina alza de la renta, también de magnitudes muy grandes. Esta fuente de riqueza necesariamente debe ser apropiada, lo cual nos lleva a preguntar lo siguiente: ¿puede ser la dictadura portadora del alza del salario real en la medida en que se requería?

En este punto vale la pena rever qué sucedió cada vez que la dictadura tomó posesión del gobierno en estos años y preguntarnos por el “rol” que ésta cumplía.

Durante estos años se destacan tres gobiernos militares. El primer gobierno militar fue el de la autoproclamada Revolución Libertadora que asumió en la segunda mitad del año 1955 y finalizó a comienzos de 1958. En este caso vemos un relativo estancamiento del salario real, aunque con una leve alza (según qué medición se tome) pero, además, vemos una importante caída de la participación de la masa salarial en los ingresos. El segundo gobierno militar fue el de Guido desde marzo del 62 a octubre del 63, durante este gobierno el salario real cae levemente y la distribución funcional también cae pero de manera algo más fuerte, llegando al nivel de 1959. El tercer gobierno militar comenzó en 1966 con Onganía y terminó en 1973 bajo mando de Lanusse. Al asumir Onganía se ve un claro estancamiento, primero, y fuerte caída después, del salario real. Sin embargo, durante 1969, 1970 y 1971 hay un alza sostenida del salario real que supera cualquier nivel previo pero, en 1972, hay una caída importante del salario real al punto en que se llega a un nivel muy similar al que tenía en el año 1966 o 1965, según la medición que se tome.<sup>51</sup>

Ahora bien, entre 1946 y 1976 hubo cuatro gobiernos elegidos según el régimen democrático. El peronismo, abriendo y cerrando el período, el gobierno de Frondizi y el de Illia. En ambos gobiernos peronistas hubo un alza del salario real muy fuerte así como un avance muy importante en la distribución funcional del ingreso. Durante el gobierno de Illia el salario real y la participación de la masa salarial también crecen de manera considerable pero esta última no logra alcanzar los máximos históricos del peronismo. Por su parte, durante el gobierno de Frondizi hay una fuerte caída del salario real y la participación de la masa salarial.

Como se ve, a excepción del gobierno de Frondizi (que analizaremos a continuación), los gobiernos democráticos expresan el alza del salario real, mientras que las dictaduras son las portadoras de la necesidad de una caída en la participación de la masa salarial, la contención y caída del salario real.

Interesa preguntarnos, para conocer la unidad del proceso, ¿qué es entonces lo que diferencia al gobierno de Frondizi? Es decir, ¿por qué fue el único

---

<sup>51</sup> Este último comentario no se verifica en la medición del CEPED, aunque sí en Iñigo Carrera, Becaria y Maurizio y González.

gobierno portador de la caída del salario real y de una caída en la participación de la masa salarial? La forma que tomó la caída del salario real fue a través de una brutal devaluación de la moneda, sin comparación en el período, salvo la de 1976. Al gobierno de entonces esto se le presentó como la salida de una escasez o estrangulamiento en la oferta de divisas.

Teóricamente según las interpretaciones tradicionales de stop and go existe en el país una oferta relativamente fija de divisas, que surge como consecuencia de que la demanda de productos agropecuarios está dada o tiende a crecer lentamente. Por otra parte, la demanda de divisas es creciente ya que la demanda de productos industriales aumenta más que proporcionalmente al ingreso, lo que se traduce en una demanda creciente de insumos industriales, bienes de capital, etc. Evidentemente, en un punto el crecimiento industrial se vuelve incompatible con la necesidad de divisas, lo que lleva a una devaluación, la cual hace caer el ingreso y así reduce la necesidad de divisas del sector industrial. Posteriormente el proceso vuelve a comenzar. Obviamente esto no es más que una simplificación de los modelos de stop and go pero sirve para ilustrar el problema en la forma que se les presenta este proceso a los economistas en general.

Ahora bien, lo que está detrás de esto en verdad es la incapacidad de la economía de exportar productos manufacturados al exterior por, como vimos, la pequeña escala de sus capitales y, por lo tanto, la impotencia de estos para competir en el mercado mundial. Pero entonces cabe hacerse la pregunta de qué ocurrió con las exportaciones agrarias. Puede apreciarse en el siguiente gráfico la evolución, en dólares, de estas. Se puede ver el impacto de la crisis del '30, el auge de posguerra y luego un fuerte declive y un estancamiento hasta alrededor de 1963, cuando comienza un proceso de crecimiento de las mismas que se acelera estrepitosamente sobre el final del período. A fines del '50 las exportaciones agrarias no habían logrado superar los 1000 millones de dólares de manera sostenida salvando los años 1947-48 y 1950-51, y en 1953 (aunque estrictamente en 1946, 1949 y 1954 también lo superan pero muy levemente). Como muestra Iñigo Carrera (2008) en este período hay un nivel relativamente bajo de lluvias promedio, que es una de las cosas que hace que haya un lento crecimiento en la producción agraria.



GRÁFICO 6 - XIV - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE IÑIGO CARRERA(2007) Y ESTIMACIONES PROPIAS.

De todas formas, esto no sería un límite si la economía no requiriese más divisas. Pero es claro que en estos años hay un crecimiento constante de las industrias manufactureras y que, como es sabido, estas eran claramente deficitarias en divisas. Esta impotencia de la industria manufacturera de exportar es lo que hace que las “escasez de divisas” se presente como un límite estructural. Para ver esto observemos el siguiente gráfico.



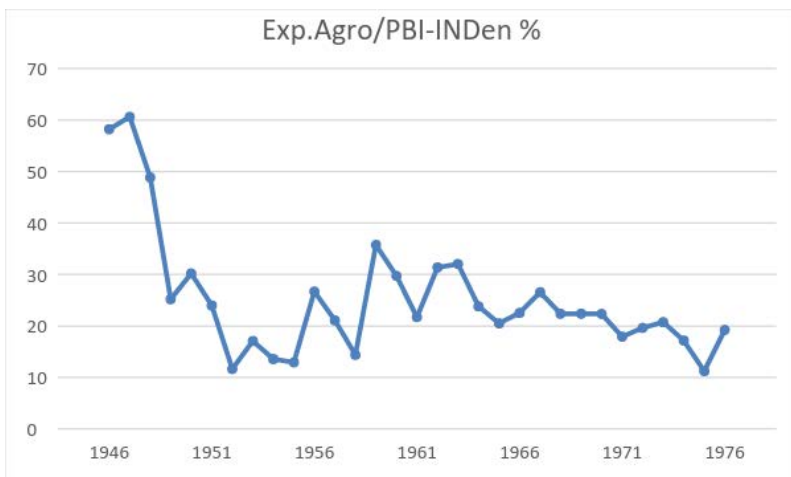


GRÁFICO 6 - XV - CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE IÑIGO CARRERA(2007) Y ESTIMACIONES PROPIAS.

Si bien no hay una relación unívoca entre PBI industrial y necesidad de divisas lo tomamos como aproximación a esta cuestión. Puede observarse que en el año 1959 se encontraba en uno de los peores años de la serie, lo que marca la relativa escasez de divisas con que contaba la economía. Esta es la forma en tradicionalmente se le presenta el proceso a los teóricos del “stop and go”.

Lo que en verdad expresaba este proceso era la necesidad de la llegada de los fragmentos medios, lo cual requería una importante caída del salario real, para servir como fuente de compensación a la menor productividad del trabajo que tenían, como vimos previamente. Esto no sólo se logró a través de la devaluación sino que también tuvo una forma política abocada a reprimir directamente a las organizaciones obreras, el Plan CONINTES. Fue esto lo que permitió la llegada masiva de capitales extranjeros al país y lo que marca a este período como bisagra.

Lo que nos muestra esto es que a pesar de que Frondizi intentara como los demás gobiernos democráticos de personificar el alza del salario real, con un notable aumento en un primer momento del salario nominal, posteriormente llevó adelante una devaluación de tal magnitud que impidió el alza del salario real sino, por el contrario, una fuerte caída. Lo que nos muestra el frondizismo no es entonces un

gobierno que se presentaba ante su base política como el portador de la caída del salario real sino lo contrario, se presentaba ante ellos como si tuviera los mismos atributos que el peronismo para llevar adelante las reivindicaciones del movimiento obrero, pero en realidad era impotente para hacerlo ya que el alza del salario real chocaba con el límite específico que las características de la estructura económica argentina le fijaban a su expansión: por un lado, la presencia general de pequeños capitales que son impotentes para competir en el mercado mundial pero que, además, no producen la generalidad de las mercancías que intervienen en los procesos productivos como bienes intermedios, con lo cual su normal valorización requiere un flujo constante de insumos importados. Por otro lado, la producción de mercancías portadoras de renta agraria, la cual en estos años se estanca a causa de los precios a nivel internacional y por el bajo nivel de precipitaciones en el país. En este marco la devaluación transfería riqueza a los capitalistas agrarios y a los terratenientes, permitiendo sostener a los capitales del sector agrario. Además, este gobierno debía expresar la necesidad de la llegada de capitales extranjeros, los cuales requerían de esa gran caída del salario real y, al mismo tiempo, aseguraban la llegada en el corto plazo de divisas que permitiría a la acumulación de capital en Argentina continuar expandiéndose algún tiempo más antes de chocar con un nuevo límite.

El gobierno de Frondizi debía expresar el alza del salario real, la forma en que esto se le presentaba era en la presión de la base política que le había dado su apoyo: el sindicalismo peronista. Sin embargo, no era portador de la potencia que se requería para lograrlo y es así que debe traicionar a esta misma base política.

Finalmente, continuando con los gobiernos del período nos encontramos con que en los años 1973 y 1974 se da una impresionante alza de la renta, que sólo podía ser expresada por un gobierno populista<sup>52</sup>. Los años de la resistencia peronista y la vuelta de Perón completan el marco para que éste se imponga por tercera vez en los comicios y sea, una vez más, el representante político que expresa el alza del salario real. Este crecimiento del salario real y el paralelo mejoramiento en la distribución

---

<sup>52</sup> Este término no lo empleamos en sentido peyorativo sino que, como se dijo previamente, lo usamos para referirnos a un gobierno capaz de expresar una alianza de clases y que se presente, frente a ambas, como el garante de la soberanía y afirmación nacional.

del ingreso son tan precipitados como efímeros y tiene un final poco tiempo después, al caer la renta de la tierra. Por supuesto, el gobierno se cierra con el tan recordado Rodrigazo, la fuerte crisis y el gobierno militar, que sería la portadora de la más violenta y brutal caída del salario real, mediante la aniquilación sistemática de, fundamentalmente, delegados sindicales y activistas políticos en general.

Este último hecho nos muestra que las fuentes de compensación se habían vuelto insuficientes para sostener el proceso de acumulación de capital, y es así que se acentúa la tercera fuente que mencionamos, a saber, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor. En la medida en que los pequeños capitales iban desapareciendo y, con ellos, la fuente de ganancia extraordinaria de los fragmentos de capitales medios y, además, siendo que la renta había caído muy fuertemente, se torna necesario encontrar una nueva fuente de compensación y esta pasaría a ser la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor de una manera completamente explícita. También ocuparía un rol importante la deuda externa, pero estos no son temas de este trabajo.

Los distintos gobiernos del período fueron cada uno de ellos expresión de las necesidades del capital total en Argentina. Por un lado, los gobiernos democráticos expresaron el alza del salario real, portada esta expresión en la lucha de clases, en particular en los organismos sindicales. Por otro lado, los gobiernos militares fueron los portadores de la caída del salario real y de la participación de la masa salarial en los ingresos. Cada uno de ellos debió expresar además la especificidad de la estructura económica argentina, ser un espacio nacional al que afluye riqueza bajo la forma de renta. Los momentos más agudos en el que menos renta afluyó fueron expresados por gobiernos militares, tanto en el año 1955 cuando asume el gobierno de la Revolución Libertadora (o Fusiladora) y vemos un largo estancamiento desde 1965 o 1966 hasta 1972 que coincide aproximadamente con el gobierno de Onganía, Levingston y Lanusse. Por otro lado, los gobiernos peronistas coinciden con las mayores alzas de la época, mientras que sus caídas corresponden a momentos de caída de la renta (o al gobierno de Frondizi), o al ajuste estructural que da paso al período que se abre. Por otro lado, durante ambos peronismos es cuando se da el alza más marcada y abrupta.



# CAPÍTULO VII

## CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo se intentó dar cuenta de la especificidad de la estructura económica argentina y de sus manifestaciones particulares durante el período 1946-1976. Para ello se desplegaron (muy brevemente) las determinaciones generales del capital, y sus formas concretas en el capital medio y pequeño capital. Posteriormente estudiamos la necesidad de la renta de la tierra y los canales por los cuales esta es apropiada.

Luego se presentaron algunas discusiones en torno a la forma en que se mide la riqueza actualmente, y concluimos que esta tiene un doble carácter: material y social, para lo cual hay mediciones distintas pero complementarias.

A continuación se expuso el método desarrollado por Lñigo Carrera (2007a) para computar la renta de la tierra en Argentina, a lo cual agregamos dos efectos: la ley de arrendamientos y aparcería, y los créditos comerciales a España.

Finalmente expusimos una interpretación del período a la luz de los desarrollos previos, intentando mostrar la unidad existente entre las relaciones económicas y sus formas políticas de manifestarse. En este sentido, este trabajo intenta ser un aporte a los debates acerca de la industrialización por sustitución de importaciones en Argentina.

El análisis desarrollado muestra que la renta, por ser un flujo de riqueza extraordinaria, es central para entender los movimientos de fuerte crecimiento del período. No sólo eso sino que también vimos cómo los fuertes incrementos del salario real se debieron a un salto abrupto en el ingreso de renta. Por otra parte, estos movimientos debieron tener una forma política que fuera capaz de expresarlos, así es que nos detuvimos en los distintos gobiernos, mostrando el rol que jugaron los gobiernos democráticos y los gobiernos militares.

Este trabajo muestra además que la importancia de la renta varió a lo largo de esta etapa, siendo una porción considerable de la riqueza a comienzo y a fines del mismo, pero estancándose a fines de los '60. En este sentido, no se analizaron en este trabajo cuáles fueron las fuentes sobre la que se sostuvo la acumulación de capital en los momentos en que la renta perdía importancia, lo cual puede ser motivo de ulteriores investigaciones.

Por otro lado, queda también pendiente también responderse cuál es la potencia que tiene un espacio nacional cuya capacidad de acumular capital depende crucialmente del flujo de renta que puede apropiar, elemento que, además, es característico de otros países latinoamericanos y es una pregunta de gran pertinencia en el presente.

# APÉNDICES

## APÉNDICE I: NOTACIÓN EMPLEADA

*C = consumo*

*CIA = valor de las mercancías agrarias consumidas internamente*

*D = dinero*

*D' = dinero incrementado*

*E = tipo de cambio*

*EA = exportaciones agrarias*

*G = ganancia*

*g = tasa de ganancia*

*I = tasa de renta del terrateniente*

*i = tasa de interés nominal*

*IP = Índice de precios de una canasta de composición constante*

*IPI = Índice de Precios Implícitos en el PBI*

*KC = capital constante*

*KCA = capital circulante adelantado*

*KCmC = capital circulante consumido en medios de producción*

*KCwC = capital circulante consumido en salarios*

*KFA = capital fijo adelantado*

*KFC = capital fijo consumido*

*KTA = capital total adelantado*

*KV = capital variable*

*M' = mercancía de valor incrementado*

*P = plusvalía*

*P ... = proceso productivo*

*PBI<sub>pcons</sub> = Producto Bruto Interno a precios constantes*

*PBI<sub>pcorr</sub> = Producto Bruto Interno a precios corrientes*

*PEE = Precio de Exportación Equivalente*

*PI = precio interno*

*PP = precio de producción*

*QE = cantidades exportadas*

*R = renta*

*r = número de rotaciones del capital circulante por año*

*Re = retenciones*

*Rmp = renta apropiada a través del mayor precio de los medios de producción*

*RPICI = renta apropiada por el efecto de los precios internos en el consumo*

*RPiE = renta apropiada por el efecto de los precios internos en las exportaciones*

*RRCI = renta apropiada por efecto de las retenciones sobre las mercancías agrarias consumidas internamente*

*RSCI = renta apropiada por efecto del tipo de cambio sobre las mercancías agrarias consumidas internamente*

*RT = precio de arrendamiento*

*RTCE = renta apropiada a través del efecto del tipo de cambio sobre las exportaciones*

*RTRE = Renta total apropiada por retenciones*

*RTT = renta total apropiada por terratenientes*



$TCN =$  tipo de cambio nominal

$TCP =$  Tipo de cambio de paridad

$TCV =$  tipo de cambio vigente

$VART$

= valor actual neto de la renta futura esperada a apropiar por terratenientes

$\Delta prod =$  variación de la productividad

$\Delta valor =$  evolución de la producción de valor

$\Delta Valor(\#) =$  variación de la producción de valor, con las salvedades indicadas

## APÉNDICE II: INFORMACIÓN EMPLEADA EN LA ESTIMACIÓN DE LA TASA DE RENTA

TABLE 8-1 - FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS SEGÚN CNA (1947), EN PORCENTAJES.

FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS	
CNA - 1947	
LOCALIDAD	TASA DE FORMALIZACIÓN
GONZÁLEZ CHÁVES	27,78%
PERGAMINO	35,55%
BOLÍVAR	60,05%
BENITO JUÁREZ	60,82%

TOMADO DE BLANCO (2007), QUIEN LO TOMÓ DEL C.N.A. (1947)

TABLE 8-2 – TIPOS DE TIERRAS

<b>PROMEDIO 1980-4</b>			
<b>ÁREA DE TIERRA (KM<sup>2</sup>)</b>	<b>TIERRAS CULTIVABLES (% DEL ANTERIOR)</b>	<b>TIERRAS DESTINADAS AL CULTIVO DE MANERA PERMANENTE (% DEL ÁREA DE TIERRA)</b>	<b>TIERRAS AGRÍCOLAS (% DEL ÁREA DE TIERRA)</b>
2.736.690,00	9,7	0,4	46,92

CONSTRUCCIÓN PROPIA A BASE DE DATOS DE LA PÁGINA DEL BANCO MUNDIAL.

TABLE 8-3 – PRECIOS DE ARRENDAMIENTOS EN MUNICIPIOS SELECCIONADOS

	<b>GONZÁLEZ CHAVES</b>		<b>PERGAMINO</b>		<b>BOLIVAR</b>		<b>BENITO JUÁREZ</b>	
	<b>AGRÍCOLA</b>	<b>GANADERA</b>	<b>AGRÍCOLA</b>	<b>GANADERA</b>	<b>AGRÍCOLA</b>	<b>GANADERA</b>	<b>AGRÍCOLA</b>	<b>GANADERA</b>
<b>PERÍODO</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>	<b>M\$N</b>
<b>1940/48</b>	14	15	40	35%	19	19	11	15
<b>1949/52</b>	27	27	60	35%	35	35	17	19
<b>1953/55</b>	38	35	95	-	38	38	25	29
<b>1956/58</b>	57	57	190	-	122	122	50	90

TOMADO DE BLANCO (2007)

TABLE 8-4 - PRECIOS DE CAMPOS

PRECIOS CORRIENTES (M\$N / HA)				
AÑO	PARA TRIGO	PAR A MAIZ	PARA CRÍTA	PARA INVERNAD A
1928	360	403	191	349
1929	324	607	177	293
1930	303	493	115	256
1931	278	433	140	348
1932	245	475	129	283
1933	168	412	146	242
1934	200	361	105	255
1935	216	386	105	187
1936	227	387	118	283
1937	332	465	141	251
1938	305	536	162	277
1939	284	532	156	251
1940	277	528	146	244
1941	268	498	138	239
1942	282	511	140	283
1943	290	562	192	291
1944	304	549	170	302

1945	357	699	214	345
1946	398	698	208	324
1947	437	777	252	316
1948	771	1158	405	516
1949	861	1650	640	640
1950	958	1920	700	679
1951	1083	2190	590	825
1952	1437	2310	845	946
1953	1525	2829	1005	1307
1954	1650	3459	1660	1250
1955	1975	3675	1680	1710
1956	2150	4683	1500	2260
1957	2600	6235	2655	2820
1958	4791	11332	3700	3695

*Construcción propia a partir de Ras, N. y Levis R.*

TABLE 8-5 – TASAS DE INTERÉS

PERÍODO	ACTIVA		PASIVA	
	V-P	JIC	V-P	JIC
1940/48	5,38	5,41	-	-
1949/52	7,76	7,38	2,65	2,57
1953/55	7,53	8,50	3,00	3,00
1956/58	10,07	9,77	3,72	3,72

*Construcción propia a partir de Iñigo Carrera (2007a) y Vazquez-Presedo (1988).*

TABLE 8-6 – ARRENDAMIENTO MEDIO

PROVINCIA	1929-30	1930-31	1931-32	1932-33	1933-34
BUENOS AIRES	30,15	24,13	19,5	17,51	15,48
SANTA FE	27,91	28,44	22	20,75	17,02
CÓRDOBA	18,4	16,03	12	12,32	9,98
ENTRE RÍOS	18	16,52	14	10	8,09
LA PAMPA	7,84	6,59	5	4,64	4,24

CONSTRUCCIÓN PROPIA A PARTIR DE ANUARIO AGROPECUARIO DE 1934.



# BIBLIOGRAFÍA

Aragón, N., Carpenter, S., Jiménez, R., Lódola, A., Molinari, A., Ohaco, M.C., Sánchez, D., Silva, H., Piffano, H.L. y Zerbino, M.C. (2009). El sistema previsional argentino en una perspectiva comparada. La Plata: Universidad Nacional de La Plata.

Astarita, R. (2007). Tipo de cambio: un enfoque alternativo para un país dependiente. Nota de Clase. Disponible en <http://www.rolandoastarita.com/nctipodecambio.htm>

Astarita,R.(2010a). Paridad de intereses y tipo de cambio: incongruencia en los manuales y una alternativa. Disponible en [http://www.rolandoastarita.com/PARIDAD%20DE%20INTERESES-2.htm#\\_ftn1](http://www.rolandoastarita.com/PARIDAD%20DE%20INTERESES-2.htm#_ftn1)

Astarita, R. (2010b). Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina. Bernal: Editorial UNQ.

Arceo, E. (2003). Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación. Buenos Aires: UNQ-FLACSO.

Barsky, O. y Gelman, J. (2009). Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI. Buenos Aires: Sudamericana.

Barsky, O. (2014). Aportes para un debate sobre el arrendamiento agrícola en la Argentina. Buenos Aires: Universidad de Belgrano.

Basualdo, E. (2010). Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Benchimol, P. y Romero, V. (s/d). Teorías sobre el desarrollo argentino. Una reseña crítica. Disponible en:

[http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco\\_archivos/XIV%20Jornadas%20de%20Epistemologia/Jornadas/ponencias/Actas%20XIV/Trabajos%20Epist e/benchimol\\_romero.pdf](http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco_archivos/XIV%20Jornadas%20de%20Epistemologia/Jornadas/ponencias/Actas%20XIV/Trabajos%20Epist e/benchimol_romero.pdf)

Blanco, M. (2007). Arrendamientos rurales en la provincia de Buenos Aires, entre la ley y la práctica, 1940-1960. Mundo Agrario, vol.7,14.

Bil, D.A. (2014). Desarrollo y límites de la producción argentina de tractores (1955-1978). Su situación en el marco de la competencia internacional. *Mundo Agrario*, vol. 15, 28.

Braun, O. (1973). Comercio internacional e imperialismo. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Braun, O. (1974). La renta absoluta y el uso ineficiente de la tierra en la Argentina. *Desarrollo Económico*, N° 54.

Cardoso, F. H. y Serra, J. (1978). Las desventuras de la dialéctica de la dependencia. *Revista mexicana de sociología*, N°40.

Cavallo, D.; Domenech, R. and Mundlak, Y. (1989). Agriculture and economic growth in Argentina, 1913-84. International Food Policy Research Institute, Research Report 76.

Cortés Conde, R. (1997). La economía argentina en el largo plazo (Siglos XIX y XX). Buenos Aires: Sudamericana.

Díaz Alejandro, C.F. (1970). Ensayos sobre la historia económica argentina. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Diamond, M. ([1972]2011). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, 45(12).

Di Tella, G. y Zymelman, M. (1965). Etapas del desarrollo argentino. En: Torcuato S. Di Tella et al. *Argentina, sociedad de masas*. Buenos Aires: EUDEBA, 1965.

Farina, J. El concepto de renta: un análisis de su versión clásica y marxista. ¿Son aplicables a la Argentina actual? Disponible en: <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA6COM/Farina.pdf>

Félix, M. y Pérez, P.E. (2004). Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina. En R. Boyer y J. Neffa (Coords.). *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

Ferreres, O. (2005). Dos siglos de economía argentina. 1810-2010. Buenos Aires: El Ateneo.



Figueres, F. y Ruiz, J. (2012). ¿Financió el IAPI la expansión industrial entre 1947 y 1955? Un intento de Respuesta a Partir de su Flujo de Fondos. En: Tercer Congreso Latinoamericano de Historia Económica, en San Carlos de Bariloche.

Flichman, G. (1971). Modelo sobre la asignación de recursos en el sector agropecuario. *Desarrollo Económico*, vol 10, núm 39/40.

Flichman, G. (1974). Nuevamente en torno al problema de la eficiencia en el uso de la tierra y la caracterización de los grandes terratenientes. *Desarrollo Económico*, Vol. 14, Nº 54, julio- septiembre.

Flichman, G. (1977). *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.

Fodor, J. (2009). La política de exportación agrícola de Perón, 1946-1948: ¿dogmatismo o sentido común? En David Rock (comp.). *Argentina en el siglo veinte. Economía y desarrollo político desde la élite conservadora a Perón-Perón*. Jorge Fodor Información de la publicación: San Isidro, Buenos Aires : Lenguaje claro editora; Letra gamma, 2009.

Froot, K.A. & Rogoff, K. (1994). Perspectives on PPP and long-run real exchange rates. In G. Grossman; K. Rogoff (Ed.). *Handbook of International Economics*. Vol. 3. North-Holland.

Gallo Mendoza, G. (2014). *Decires del Censo Nacional Agropecuario de 1952 – Hechos y principales políticas agrarias desde 1914 a 2013*. Fundación Patagonia Tercer Milenio.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (2003). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (2004). *Entre la equidad y el crecimiento: ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2003*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Gómez, T. (2011). El incierto lugar de los ferrocarriles en las políticas públicas (1850-1950). En: R: Solveira (Comp.). *Prescindencia e intervención. Relación retrospectiva entre Gobierno y Servicios Públicos*. Buenos Aires: Brujas.

Gómez, T. y Laguía, L. (2010). Comercio exterior en el primer gobierno peronista. Prioridades y condicionantes. En: XXII Jornadas de Historia Económica, en Rio Cuarto.

Gómez, T. y Müller, A. (comp.). (2013). La planificación en Argentina en perspectiva (1930-2012). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Gómez, T. y Ruíz. (2013). Comportamiento del Comercio Exterior Argentino en la Segunda Guerra Mundial. En: IV Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios, Buenos Aires.

Graña, J.M. y Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947 – 2006. Análisis de la información y metodología de estimación. Documento de Trabajo N° 12. Buenos Aires, CEPEDIIIE-UBA.

Graña, J.M. (2013). Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo pasado. Tesis doctoral inédita. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.

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 doctoral. The London School of Economics and Political Science.

Günder Frank, André. (1966). The Development of Underdevelopment. *Monthly Review*, 18, 4, 17-31.

Harrod, R.F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *The Economic Journal*, Vol. 49, 193, p. 14-33.

Ingaramo, J. (2004). La renta de las tierras pampeanas. Buenos Aires: Bolsa de Cereales de Buenos Aires-Mimeo.

Iñigo Carrera, J.B. (1998). La acumulación de capital en Argentina. Disponible en: <http://www.cicpint.org/Investigaci%C3%B3n/JIC/Argentina/Assets/La%20acumulaci%C3%B3n%20de%20capital%20en%20la%20Argentina.pdf>

Iñigo Carrera, J.B. (2003). El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Iñigo Carrera, J.B. (2007a). La formación económica de la sociedad argentina – Volumen I – Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004. Buenos Aires: Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J.B. (2007b). Conocer el capital hoy. Usar críticamente *El Capital*. Vol. 1. La mercancía o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada. Buenos Aires: Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J.B. (2008). Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007. Disponible en:

<http://www.cicpint.org/Investigaci%C3%B3n/JIC/Argentina/Assets/JIC%20documento%20renta%20cicp%202008.pdf>

Iñigo Carrera, J.B. (2013). La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.

Kennedy, D. (2012). Economía política de la contabilidad social: vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación. Tesis doctoral inédita. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.

Laclau, E. (1969). Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno. *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol 3(2), 276-315.

Lázzaro, S. (1999). Estado y arrendamientos rurales durante la década de 1940: los perfiles de una tensa relación. *Archivos de la universidad nacional de la plata*, vol. 1.

Lewis, C. (2009). Comercio entre Inglaterra y Argentina, 1945-1965. En D. Rock (Comp.). *Argentina en el siglo veinte: economía y desarrollo político desde la élite conservadora a Perón-Perón*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México D.F.: Ediciones ERA.

Marini, R. M. (1991). *En torno a Dialéctica de la dependencia*. México D.F.: Ediciones ERA.

Martínez de Hoz, J.A. (1967). *La agricultura y la ganadería argentina en el período 1930-1960*. Buenos Aires, Editorial Sudamericana.

Martínez Ruíz, E. (1998). Las balanzas de pagos de la autarquía. Una revisión. Universidad Carlos III de Madrid, Serie de Historia Económica 03, Documento de trabajo 98-23.

Marx, K. ([1867]2000). El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo I. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. ([1885]2000). El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo II. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. ([1894]2000). El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo III. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Müller, A. (1998). Economía Descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos. Buenos Aires: Catálogos.

Navarro, R. (30/3/2008). Otra mirada. Página/12. Disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-3433-2008-04-02.html>

OECD. (2012). Eurostat-OECD Methodological Manual on Purchasing Power Parities. Disponible en: <http://www.oecd.org/std/prices-ppp/PPP%20manual%20revised%202012.pdf>

Palma, G. (1987). Dependencia y desarrollo: una visión crítica. En Dudley Seers (Comp.). La teoría de la dependencia: una revaluación crítica. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Peralta Ramos, M. (2007). La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Posada, M. (1996). Crítica social y legislación rural. La evolución de la normativa sobre el arrendamiento agrario en la pampa argentina, 1930-1980. Noticiario de Historia Argentina, 11, pp. 81-110.

Prebisch, R. (1949). El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Prebisch, R. (1986). La crisis del desarrollo argentino. De la frustración al crecimiento vigoroso. Buenos Aires: El Ateneo.

Ras, N. y Levis, R. El precio de la tierra, su evolución entre los años 1916 y 1978. Buenos Aires: Sociedad Rural Argentina.

Reca, L.G.(1980). Argentina: Country Case Study of Agricultural Prices and Subsidies. The World Bank. World Bank Staff Working Paper 386.

Ricardo, D. (1993). Principios de Economía Política y Tributación. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.

Rodríguez, J. y Arceo, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina, 1990-2003. Documentos de trabajo del CENDA, 4.

Sábato, J.F. (1988). La Pampa pródiga: Claves de una frustración. Buenos Aires: CISEA.

Sábato, J. (1991). La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características. Buenos Aires: CISEA-Imago Mundi.

Sábato, J.E. y Schvarzer, J. (1984). Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia. En Schvarzer y Rouquié (comps.) ¿Cómo renacen las democracias? Buenos Aires: EMECÉ.

Salvatore, S. (1996). La renta agraria diferencial. Una teoría inconsistente. Cuaderno del PIEA, 2.

Schvarzer, J. (1996) La industria que supimos conseguir. Buenos Aires: Planeta.

Sourrouille, J.V. (2005). La posición de activos y pasivos externos de la República Argentina entre 1946 y 1948. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, 29.

Sourrouille, J.V. y Ramos, A. (2013). El trigo y las ganancias del IAPI entre 1946 y 1949: Miranda y la política económica en los inicios del peronismo. Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales, vol. 53, Nº 209-210, pp. 27-56.

Vazquez-Presedo, V. (1988). Estadísticas Históricas Argentinas. Compendio 1873-1973. Buenos Aires: Instituto de Economía Aplicada.

Fuente

Convenio Comercial Hispano-Argentino.

Censo Nacional Agropecuario, varios años.

Anuario Agropecuario, 1934.