Doctorado en Ciencias Sociales - UNER

Autor: Leandro Rodríguez

Título: Patrones de generación, apropiación y destino del excedente económico en la provincia de Entre Ríos en el período 2003–2015

Tesis para optar al título de Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Entre Ríos

Director: Dr. José Mateo

Lugar: Paraná, Entre Ríos

Año de Presentación: 2019

Resumen

En la presente investigación trabajamos el concepto de excedente económico, su validez como categoría analítica para el estudio del desarrollo regional en pleno capitalismo del siglo XXI y su aplicabilidad al examen de las problemáticas socio-económicas de un espacio subnacional. Proponemos, en tal sentido, una revisión de la temática en autores reconocidos de diversas tradiciones del pensamiento económico, en particular las posturas –y algunas de sus derivaciones– de la economía clásica, marxista, keynesiana, schumpeteriana, estructuralista y liberal–ortodoxa. Abordamos, asimismo, las lógicas *generales* en que el concepto de excedente económico se ha manifestado en formaciones sociales concretas a lo largo de la historia, de modo de examinar, en casos escogidos, los mecanismos institucionales de generación, apropiación y destino del excedente en relación a los procesos producción y acumulación, ligados al régimen de dominación y estratificación social.

Sobre esta base conceptual e histórica, elaboramos un marco de análisis aplicable al caso de la provincia de Entre Ríos en el lapso 2003-2015. Pretendemos acercarnos a las limitaciones del espacio geográfico vernáculo para aprovechar su potencial socio-productivo, derivado en gran medida de la dotación de recursos naturales. Vale decir, en definitiva, la cuestión del subdesarrollo en el ámbito provincial. Se trata de indagar en la capacidad del entramado productivo entrerriano de generar cierto nivel de excedente económico, evaluar el modo en que el mismo se distribuye (entre clases sociales –en el sentido teórico/relacional del término– y sectores económicos, incluyendo el Estado en tanto institución dotada de autonomía relativa) y, especialmente, las pautas *reveladas* de utilización del excedente, que implica la posibilidad de su ampliación futura.

El estudio de los patrones de generación, apropiación y destino del excedente económico en un espacio histórico-geográfico determinado constituye, a nuestro entender, una forma de enriquecer la comprensión global de la dinámica socio-económica del ámbito analizado. Es una perspectiva distinta a la convencional-ortodoxa, que entendemos de especial utilidad para abordar los persistentes problemas del subdesarrollo.

La categoría del excedente económico nos permite acercarnos al modo en que el capitalismo global, en su versión periférica, se expresa en un espacio subnacional, atravesado por su especificidad histórico-institucional. La dinámica vigente del sistema-mundo capitalista, con la aceleración del cambio técnico, los problemas de crecimiento, desigualdad, deterioro

ambiental y escasa generación de puestos de trabajo, torna aún más relevante ahondar en esta categoría en la medida que la capacidad de retención del *plusproducto* es un aspecto central en la creación de oportunidades económicas. Por ello, el análisis se relaciona no sólo con un interés teórico y empírico, sino también con el diseño de políticas públicas, mediante la identificación de actividades que generan una pérdida neta de excedente económico y/o a través de la detección de espacios potenciales de retención del mismo. Vale decir, veremos que existe un criterio orientador de políticas públicas en base a la perspectiva del excedente.

Palabras clave: excedente económico, subdesarrollo, espacio subnacional

Summary

In the present investigation we work on the concept of economic surplus, its validity as an analytical category for the study of regional development in the 21st century capitalism and its applicability to the examination of the socio-economic problems of a subnational space. We propose, in this sense, a review of the subject in recognized authors of various traditions of economic thought, in particular the positions -and some of its derivations- of classical, Marxist, Keynesian, Schumpeterian, structuralist and liberal-orthodox economics. We also approach the general logic in which the concept of economic surplus has manifested itself in concrete social formations throughout history, in order to examine, in selected cases, the institutional mechanisms of generation, appropriation and destiny of the surplus in relation to to the processes of production and accumulation, linked to the regime of domination and social stratification.

On this conceptual and historical basis, we elaborated a framework of analysis applicable to the case of the province of Entre Ríos in the period 2003-2015. We intend to approach the limitations of the vernacular geographical space to take advantage of its socio-productive potential, derived largely from the endowment of natural resources. That is to say, in short, the question of underdevelopment at the provincial level. The aim is to investigate the capacity of Entre Ríos productive network to generate a certain level of economic surplus, to evaluate the way in which it is distributed (between social classes -in the theoretical / relational sense of the term- and economic sectors, including the State in both institution endowed with relative autonomy) and, especially, the revealed patterns of use of the surplus, which implies the possibility of its future expansion.

The study of the patterns of generation, appropriation and destiny of the economic surplus in a determined historical-geographic space constitutes, in our understanding, a way to enrich the global understanding of the socio-economic dynamics of the analyzed area. It is a different perspective from the conventional-orthodox one, which we understand as especially useful to address the persistent problems of underdevelopment.

The category of the economic surplus allows us to approach the way in which global capitalism, in its peripheral version, expresses itself in a subnational space, traversed by its historical-institutional specificity. The current dynamic of the capitalist world-system, with the acceleration of technical change, the problems of growth, inequality, environmental deterioration and scarce generation of jobs, makes it even more relevant to delve into this category to the extent that the retention capacity of the plusproduct is a central aspect in the creation of economic opportunities. Therefore, the analysis is related not only to a theoretical and empirical interest, but also to the design of public policies, through the identification of activities that generate a net loss of economic surplus and / or through the detection of potential retention spaces of the same. That is to say, we will see that there is a guiding criterion of public policies based on the perspective of the surplus.

Key words: economic surplus, underdevelopment, subnational space

Contenido

1. Introducción e hipótesis de trabajo 7

1.1. El excedente económico. La potencia de una metáfora 7

1.2. Hipótesis de trabajo 21

2. Capítulo I: La definición general del excedente económico 25

2.1. El trabajo productivo: la fuente del excedente 33

2.2. Trabajo, excedente y explotación 39

2.3. Excedente y acumulación: trabajo productivo y consumo necesario 44

2.4. La pérdida del excedente económico: del consumo improductivo a las fallas de coordinación 56

2.5. El marco del excedente: modo de producción y formación social 62

2.6. Determinantes cuantitativos del excedente económico 66

2.7. Las dimensiones material y social del excedente económico 71

2.8. Una formulación esquemática del excedente económico 80

2.9. Breve consideración epistemológica y metodológica del excedente económico 82

3. Capítulo II. El excedente en el pensamiento. La búsqueda del concepto en grandes tradiciones teóricas 91

3.1. El excedente en la *escuela clásica* británica 91

3.2. El excedente como explotación: la economía política de Karl Marx 107

3.3. La negación del excedente: de la *revolución marginalista* a las ortodoxias modernas 120

3.4. John Maynard Keynes: la escasez del capital o la muerte del rentista 143

3.5. La apertura heterodoxa: diversidad del concepto de excedente 150

3.6. Excedente, subdesarrollo y capitalismo periférico 169

3.7. La medición del excedente en las economías de mercado contemporáneas 186

4. Capítulo III. El excedente en la *práctica*. Un análisis del concepto en formaciones sociales históricas 192

4.1. Breve aclaración introductoria 192

4.2. Origen del excedente: del mundo *primitivo* a las grandes "revoluciones" 199

4.2.1. La Revolución Neolítica 205

4.2.2. Las ciudades–Estados: excedente y estratificación social 211

4.2.3. Los orígenes de la *civilización*: el excedente económico al desnudo 224

4.3. Los *estados tributarios*: el Egipto faraónico y el imperio incaico 225

4.3.1. La tierra de los faraones 226

4.3.2. El imperio INCA: la majestuosidad del Tahuantinsuyo 232

4.3.3. Excedente y explotación en el modo de producción tributario 237

4.4. Excedente y esclavos–mercancía en la Atenas de Pericles y la Roma imperial ... 238

4.4.1. El imperio ateniense 238

4.4.2. La Roma imperial 247

4.4.3. Atenas y Roma: el excedente y la *mano visible* del estado 258

4.5. La Europa feudal: siglos X y XIII 259

4.6. El mercantilismo británico: la cuna de "El Capital" 269

4.7. El capitalismo norteamericano: la apoteosis de un sistema 283

4.8. El excedente económico en el *socialismo real* 298

4.9. La condición periférica: el derrotero argentino en el marco latinoamericano 313

4.9.1. La condición periférica de América latina: el dominio peninsular 316

4.9.2. De la independencia al modelo primario exportador 324

4.9.3. El régimen de industrialización sustitutivo 329

4.9.4. Crisis de los 80, neoliberalismo y después… 342

4.9.5. América latina 345

4.9.6. Epílogo Argentino: el "diluvio neoliberal" y la nueva frustración *populista* .. 346

4.10. El excedente y el estado en la construcción histórica 355

5. Capítulo IV: Un modelo analítico para el examen del excedente a nivel provincial 360

5.1. El análisis del espacio *subnacional* y la categoría del excedente 363

5.1.1. La jurisdicción provincial como unidad de análisis 363

5.1.2. La conformación económica del espacio entrerriano 373

5.2. La estructura productiva de Entre Ríos y su evolución reciente: la generación del excedente económico provincial 380

5.2.1. Producción y generación de *plusproducto* en Entre Ríos 380

5.2.2. El origen del excedente en Entre Ríos y los mecanismos generales de apropiación 405

5.3. La medición del excedente en Entre Ríos: esquemas posibles y categorías básicas 418

5.4. El modelo analítico propuesto y sus resultados 422

5.4.1. Entre Ríos como economía paradójica: excedente y exclusión 427

5.4.2. La disputa por el excedente en la economía vernácula 435

5.4.3. El excedente entrerriano y las relaciones fiscales con el Estado nacional 446

5.4.4. La capacidad de retención o los usos del excedente en Entre Ríos 450

5.4.5. La pérdida estatal del excedente: la gestión de la mano de obra 460

5.4.6. El excedente en las relaciones económicas inter-provinciales: tres casos paradigmáticos 466

5.5. Las políticas públicas y la retención del excedente económico 482

6. Capítulo V. Conclusiones, debate y perspectivas 485

7. Bibliografía y fuentes consultadas 503

1. Introducción e hipótesis de trabajo

1.1. El excedente económico. La potencia de una metáfora

Hambrientos, hambrientos,
siempre estábamos hambrientos
Charlie Moses, trabajador esclavo sureño
(EEUU) citado en Bradley, 1998, pág. 19

No podemos dejar de trabajar por un minuto.
Somos incluso más rápidos que las máquinas
Entrevista a trabajadores fabriles chinos
citado en: John Smith, *Imperialism in the twenty–first century*, 2016, pág. 24

Hace poco menos de dos siglos y cuarto, en 1798, el pastor inglés Thomás Malthus, en la edición inicial de su polémico y célebre *Primer ensayo sobre la población*, ilustraba la teoría del aumento de la *producción* de hombres en progresión geométrica –si no se "ponen obstáculos"– y de los *víveres* (alimentos) en progresión aritmética, con los siguientes números:

> Estimando la población del mundo, por ejemplo, en mil millones de seres, la especie humana crecería como los números: 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, etc., en tanto que las subsistencias lo harían como: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10; etcétera. Al cabo de dos siglos y cuarto [más o menos por estos años – LR] la población sería a los medios de subsistencia como 512 a 10… (Malthus, 1993 [1798], pág. 60)

Alcanzar semejante estado, reconocía Malthus, no era posible: el ajuste de la población a las *disponibilidades alimentarias* se produciría necesariamente, con toda la secuela de miseria, pobreza, hambre, crisis, conflictos, violencia, epidemias y pestes varias. En efecto, el profesor inglés creía que, dada la irreprimible atracción entre los sexos, la reproducción humana venía regulada por el acceso a los alimentos. Cuántos más víveres más hombres pensaba Malthus[1]. En rigor, es un resultado de la biología poblacional: cualquier especie carente de depredadores naturales ajustará su población a las fuentes de alimentos. Por tanto, en su aplicación *maltusiana* a la sociedad humana, ante una situación holgada inicial, aumentará la población por encima de las provisiones, lo cual hará caer el ingreso (real) y –los pobres– sufrirán las consecuencias, mientras opera la restauración del equilibrio: esta ley de hierro de la escasez

[1] Por supuesto, Malthus –un maestro del plagio según Marx (El capital, T1, vol.2, pág. 613)– creía muchas otras cosas, algunas contradictorias. Fue profesor de economía al servicio de la *East India Company*. Malthus desarrollo, en particular, una serie de hipótesis bien interesantes sobre la bondad del gasto de los terratenientes para mantener el empleo (uno de los pioneros del principio de la *demanda efectiva*, según Keynes en el Libro VI de la Teoría General)

rige la vida del ser humano (Malthus, 1993 [1798], pág. 62/63)[2]. El exceso de crecimiento de la población se produce, siguiendo con el primer Malthus, aún en las sociedades que retrasan el matrimonio y, en consecuencia, se entregan al "vicio" –prostitución, adulterio, prácticas antinaturales…– "casi por necesidad". En fin, en los albores del siglo XIX el panorama no era para nada alentador, según la mirada del reverendo, quién además pensaba haber alcanzado una verdad irrefutable: las alternativas de entonces eran miseria o vicio, o ambos. Por supuesto, Malthus estaba aplicando, sin mediaciones sutiles, categorías conceptuales que habrían de enraizarse hondamente en el *saber convencional* hasta nuestros días: el carácter *necesario* –natural…– de los fenómenos económicos, la justificación de la propiedad privada absoluta, la responsabilidad del sujeto individual y la ley de la escasez. "Resulta, pues, –dice Malthus en un párrafo ilustrativo– que en virtud de las ineludibles leyes de nuestra naturaleza, algunos seres humanos [los no propietarios – LR] deban necesariamente sufrir la escasez" (Malthus, 1993 [1798], pág. 166).

Pues bien, como resulta harto conocido y puede apreciarse en las –siempre discutibles pero ampliamente citadas– estadísticas de Angus Maddison (*The World Economy* – 2006), los dos siglos siguientes al polémico ensayo de 1798 derivaron en un escenario diferente: un mundo de abundancia –posiblemente mal utilizada y *sin dudas* peor repartida–, híper/especializado, urbano, consumista, donde el habitante *promedio* (eufemismo estadístico al decir de Umberto Eco) vive tres veces más que en 1800 (Maddison, 2006, pág. 32), tiene una mejor y más diversa nutrición, insume varias veces más energía, gasta menos en alimentos respecto de su ingreso, cuenta con niveles educativos superiores y goza de mayores comodidades[3]. En general, la producción de alimentos tendió a crecer más rápido que la *producción* de hombres. Se logró romper con los patrones demográficos de las sociedades preindustriales, mientras las grandes catástrofes poblacionales al estilo de la Europa tardo–medieval (siglo XIV–XV) o del Antiguo Régimen (siglo XVII) dejaron de suceder, o quedaron relegadas a condiciones socio–políticas específicas (guerras y conflictos políticos, regímenes autoritarios, problemas de acceso a las provisiones en regiones particulares) (véase Cipolla ed., 1979; 1983; Amartya

[2] Adam Smith había planteado ya esta idea en 1776, aunque no extrajo las mismas conclusiones que Malthus.

[3] No estamos considerando aquí, todavía, las relaciones de explotación que están en la base de la prosperidad de algunos y la miseria de otros. El reciente texto: *Imperialism in the twenty-first century: globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*, de John Smith (*New York: Monthly review Press* - 2016), describe los procesos de explotación en el mundo actual. Por otro lado, la abundancia de buena parte de la humanidad no evita que se mantengan niveles de subnutrición intolerables en otra, en especial en países del África subsahariana, América latina y Asia. El Departamento de Agricultura de la ONU calcula periódicamente este flagelo. En el último informe (2017) estimaban más de 800 millones de personas sub-nutridas en el mundo (el 94% en Asia y África). Vale decir, el *promedio* oculta el sufrimiento de cientos de millones.

Sen, 2000; FAO, 2017). En el Informe Anual 2006 del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se incluye la siguiente expresión, sugestiva e inquietante: "Nunca antes ha estado a nuestro alcance el objetivo de eliminar la pobreza [mundial]: ya no existen obstáculos técnicos, de recursos o de logística insuperables para lograrlo" (Informe Anual 2006, PNUD, pág. 8 – subrayado nuestro). De hecho, en el propio Reino Unido de Malthus, pequeñas islas de alta densidad demográfica, se producen alimentos para abastecer el 60% de la múltiple y diversa dieta calórica de toda su población (el 75% si se consideran alimentos típicos de las islas), mientras que su población se multiplicó entre seis y siete veces desde los años del ensayo referido (*Department for Environment Food & Rural Affairs*, años 2016–2017)[4].

En realidad, más allá de las sofisticadas reformulaciones *neo–maltusianas*, en la actualidad se reconoce el fallo en las previsiones del pastor inglés, explicado por varias razones. La población creció a un ritmo menor al previsto conforme la *disponibilidad de víveres*. Según los datos de Naciones Unidas, la cantidad de habitantes del planeta, que rondaba 960 millones en 1800 –¡¡similar al supuesto de Malthus!!–, hacia 2017 alcanzan los 7.300 millones[5]. La tasa de expansión de los habitantes del mundo se aceleró en la segunda mitad del siglo XX, aunque hubieron *obstáculos* (vg. la política del hijo único de China [1979] –sin mencionar el "gran salto adelante" y la "revolución cultural"– o las *esterilizaciones masivas* de la India), sin embargo, la producción alimentaria creció un 50% por encima de la población en ese período[6]. Pero, además, el devenir histórico puso en evidencia que, en las regiones más ricas y mejor alimentadas, la velocidad de expansión poblacional descendió luego de la transición demográfica (cayó la tasa de mortalidad primero, y luego la de natalidad, alcanzando un nuevo equilibrio, pero en niveles más bajos de ambas). El ritmo medio de crecimiento anual de la población europea ha tendido a bajar desde los cincuenta y en algunos países la preocupación actual es el decrecimiento de la misma (*World Population Prospects: The 2017 Revisión*). También es conocido el otro punto en el que Malthus erró: la subestimación de la *creatividad humana*, entendida en el sentido amplio de Celso Furtado (1979, Capítulo V). Se

[4] Datos online del órgano de estadísticas británico, consultado el 23 de mayo de 2018. La producción agrícola, como el caso de trigo, cultivo tradicional en el Reino Unido, aumentó sensiblemente con la *revolución verde*: (uso de fertilizantes, herbicidas y fungicidas), maquinización y semillas mejoradas, lo que supone un traspaso de energía del petróleo a la agricultura, por lo que en rigor deberíamos considerar también el balance energético.

[5] *Demography: Analysis and Synthesis, Four Volume Set: A Treatise in Population* (1998). Para las proyecciones actuales se utilizaron las versiones vigentes, disponibles en la página web: http://www.un.org/es/sections/issues-depth/population/index.html

[6] FAOSTAT, consultado el 09/08/2018. El "gran salto delante" de Mao parece que ocasionó cerca de 30 millones de muertes, mientras la "revolución cultural" otros seis….

trata de la capacidad de inventiva en el plano cultural y material, lo que se manifiesta, entre otras cosas, en innovaciones susceptibles de facilitar los intercambios y multiplicar la productividad de los recursos naturales, aunque tal situación, como es asimismo conocido, se dio históricamente en desmedro de la sustentabilidad ambiental.

Pero Malthus falló también en otro aspecto decisivo, el cual nos interesa destacar aquí, visible ya en su época y el mismo suelo donde habitaba: Malthus ignoró el horizonte de posibilidades abiertas con la gestión productiva del excedente económico. El capitalismo industrial naciente, resultado de la conformación histórica de la economía–mundo europea, estaba creando las condiciones socio–institucionales necesarias para expandir la producción mediante el proceso de acumulación productiva del *plus–producto* social. En las islas británicas, origen de la llamada *revolución industrial*, la tasa de inversión (formación de capital en porcentaje del producto), un indicador mínimo del excedente económico, creció sistemáticamente desde entonces, al menos hasta los setenta del siglo XX. En las estimaciones (siempre discutibles) de Charles Feinstein, la formación de capital británica paso del 8% del ingreso bruto en el lapso 1761–1770, al 14% en 1791–1800, cayó durante las guerras napoleónicas (1802–1815), y volvió a subir en el lapso 1811–1830 (Feinstein, 1978, en: Mathias & Postan –eds–, 2008, pág. 90/91). En los cálculos de Nicholas Crafts (1985), los porcentajes son algo más bajos pero igualmente crecientes: 5% (1700–1760), 7% (1760–1800), 10% (1801–1831) (Craft, 1985, pág. 81). Gran Bretaña sostuvo altos niveles de inversión respecto del producto bruto, con un ingreso por habitante muy superior al estimado para los inicios de la industrialización, al menos hasta la década de 1970 (Aldcroft, 2013; OCDE, 2007).

Este proceso de *reproducción ampliada* de la capacidad productiva, al tiempo que multiplicó la disponibilidad de valores de uso, transformó cualitativa y cuantitativamente los sistemas económicos y las estructuras sociales en Europa (y gran parte del planeta), tema harto conocido y abordado desde múltiples perspectivas. Se trata del punto clave que Malthus no logró apreciar: tan pronto como una pequeña parte del excedente se puso al servicio de la acumulación productiva –en el sentido amplio de Furtado (1978) y Ferrer (1996, 2004)–, la sociedad respondió *creativamente* con un crecimiento económico *por habitante* a escala geométrica, dando pábulo a las *insondables* potencialidades humanas referidas por Celso Furtado (1979, pág. 98). Ya Adam Smith, varios años antes del ensayo de Malthus –1776–, había anticipado en cierta medida esta potencia: el producto del trabajo y de la tierra, sostenía

el pensador escoces, crece con la inversión del ingreso en forma de *capital*, es decir, con su aplicación a mantener *manos productivas*. Un mayor volumen de acumulación (*capital*) favorece la división del trabajo, que multiplica la productividad mediante la especialización, el ahorro de tiempos y las nuevas invenciones. Estas últimas –que hoy llamamos *innovaciones*–, advierte Smith, están asociadas tanto a la simplificación de las tareas en el interior de las empresas, como a la posibilidad de que haya productores específicamente dedicados a fabricar máquinas y también expertos ("filósofos" en el lenguaje de entonces), "cuyo oficio es no hacer nada pero observarlo todo" (1997 [1776], pág. 40), y que, por tanto, están en mejores condiciones para comprender el funcionamiento de sistemas técnicos complejos con vistas a su manipulación. Se trata de la especialización en la producción de bienes de capital, de las fábricas de fábricas, de la creciente formación de la fuerza laboral, temas particularmente destacados en el proceso global de expansión económica (Furtado, 1972, 1979; Sunkel y Paz, 1970; Ferrer, 1996, 2000, 2004).

La clave dinámica general de este fenómeno de crecimiento secular tiene que ver, justamente, con las transformaciones en las lógicas de generación, apropiación y destino del excedente económico. El uso productivo de una parte del *surplus* social crea las condiciones materiales para la división del trabajo, el aprendizaje por la experiencia, la generación de conocimiento aplicable a la producción –en el sentido de Hausmann, Hidalgo & otros (2014)– y el cambio técnico, todo lo cual, a su vez, reproduce el excedente de modo acumulativo (desarrollo de las fuerzas productivas en términos marxistas)[7]. Excedente, acumulación en sentido amplio y tecnología son fenómenos imbricados. Toda innovación relevante exige *inversión*, aplicar recursos en nuevas actividades, asignar capacidad humana en el diseño, implementación y puesta en marcha de formas diversas de producción, lo cual presupone a su vez cierto excedente disponible[8]. Ello significa, simplemente, que el *plus–producto* está en la base del

[7] Para Hausmann e Hidalgo (y otros), el conocimiento productivo se define como el *saber hacer* (*know how*), de una sociedad en su conjunto, que no puede codificarse y trasmitirse de forma sencilla (conocimiento tácito). Los autores muestran que a mayor conocimiento socialmente productivo –sofisticación y diversificación–, más *rico* es el país o región (2014).

[8] En las formulaciones neoclásicas de crecimiento, basadas en el trabajo pionero de Robert Solow, suele separarse el *capital* del *cambio técnico* (el *residuo* de Solow –o la medida de nuestra ignorancia dice el autor–). El modelo de Solow-Swan, con tasa de depreciación y ahorro constante, suponiendo que la población y el empleo coinciden y crecen a una tasa también constante, y considerando una función de crecimiento neoclásica (rendimientos constantes a escala, productividad marginal decreciente de cada factor y condiciones de inada –tendencia a cero de la productividad cuando el factor tiende a infinito), es posible definir matemáticamente la ecuación de crecimiento a partir de las definiciones de las cuentas nacionales en una formulación como la siguiente: $\hat{k}_t = sAk^{\alpha}_t - (\delta + n)k_t$ (la tasa de *acumulación* per cápita -$\hat{k}_t$-, que determina la variación del producto, depende del *ahorro per cápita* -sAk^{α}_t- neto de la *depreciación* por habitante -$(\delta + n)k_t$-). En estas formulaciones, en el largo plazo, si no hay avance técnico, la tasa de crecimiento tenderá a cero, producto del rendimiento decreciente del capital adoptado como supuesto. Por tanto, la tasa de crecimiento dependerá del ritmo del avance

desarrollo –categoría tan debatida–, en la medida que éste consiste, según Aldo Ferrer –quien sigue a Celso Furtado–, en un proceso de cambio socio-económico "fundando en la *acumulación* de capital, tecnología, capacidad de organización de recursos, educación y madurez de las instituciones, en las cuales se procesan los conflictos y se utiliza el potencial de recursos" (2012, pág. 19–20). Se trata, desde otra óptica, de la conocida "interdependencia circular en un proceso de causación acumulativa" (Myrdal, 1979, pág. 35), expresado en el plano económico en los más específicos "eslabonamientos anteriores y posteriores" producto de la inversión productiva (Hirschman, 1973).

En términos históricos entonces, el advenimiento del capitalismo industrial puso en marcha un proceso de acumulación productiva del excedente en gran escala, derivado por supuesto de la emergencia de la economía–mundo europea desde fines del siglo XV (Wallerstein I., 2011). En el capitalismo industrial, la actividad productiva pasó a estar en el centro de la creación de *ganancias* (Sunkel y Paz, 1970; Furtado, 1979; Ferrer, 2000), a través del mecanismo institucional de la apropiación privada de los medios de producción, por el cual la burguesía emergente logró concentrar en su beneficio el crecimiento de la productividad global derivada del cambio socio–técnico (división del trabajo, nuevas técnicas, economías de escala). Ello impulsado, por supuesto, bajo el acicate de la competencia devenida en la búsqueda de ventajas tecno–productivas (*plusvalor relativo*, recuerda Dussel, 2014): apropiación de la naturaleza, el conocimiento, el trabajo, para la acumulación de capital (Prebisch, 1981; Furtado, 1965; Sunkel y Paz, 1970; Ferrer, 1996, 2000).

La creciente difusión y penetración de esta institución del uso lucrativo privado de los recursos en diversos ámbitos de la vida social –comprende las mercancías "ficticias" de Polanyi (tierra, trabajo, dinero)– derivó en un enorme impulsó al proceso de acumulación productiva del excedente, en base a una creciente racionalidad instrumental medios–fin (eficiencia–acumulación–ganancias) aplicada al proceso productivo, gestada naturalmente en el *tiempo largo* de la historia como ya referimos. De tal modo, la adquisición de una masa de ganancia empresarial adoptó un doble carácter en la sociedad industrial: por un lado, sustentó la acumulación de capital mediante la inversión productiva y, por otro lado, constituyó un factor de demanda necesario para realizar (vender) la producción corriente. Se trata de una

técnico (o la productividad total de los factores). Se trata, como siempre, de formulaciones más o menos útiles para ciertos fines, pero que de ningún modo expresan el proceso histórico de acumulación en sentido amplio, donde el cambio técnico está asociado a la inversión de modo inescindible. Incluso innovaciones organizativas que parecieran requerir poca inversión física, en realidad necesitan todo un proceso de reflexión previa, diseño e implementación, es decir, invertir en horas hombre no dedicadas a otras actividades.

diferencia fundamental entre las economías comerciales y el capitalismo industrial, base de la inestabilidad de este último, pero a su vez fuente de crecimiento de la producción bajo el acicate de la competencia (Furtado, 1972).

La economía burguesa, con su *leitmotiv* de la "acumulación por la acumulación" (Wallerstein, 2006), extendida entonces a las más diversas actividades, alcanzó dimensiones productivas sin precedentes. Tal como advirtieron Marx y Engels con supina claridad ya en 1848: la burguesía, que no puede existir sin revolucionar los medios de producción, "ha creado fuerzas productivas más variadas y colosales que todas las generaciones pasadas tomadas en conjunto" (*Manifiesto Comunista* – Marx & Engels, 2000 [1848], pág. 34). Esta capacidad de expansión de la economía de mercado capitalista se convirtió en la fuente primaria de legitimación socio–política del régimen del capital, en base a los preceptos de la ética utilitarista[9]. La "mano invisible" de Adam Smith conformó el dispositivo teórico justificador, consagrado por las *clases privilegiadas* como la ideología básica, expresada luego en las corrientes "neoclásica", "austríaca" y "monetarista" de la ciencia económica[10]. Esa genial intuición *smithiana*, revolucionaria en su época de poder monárquico, aristocracias político–económicas rapaces (Thompson, 1984) y corporaciones monopólicas; se convirtió en parte del *núcleo fijo* de la economía ortodoxa –en los términos de los programas de investigación de Lakatos– y continúa siendo defendida aún hoy por el saber convencional, amén de los profundos cambios socio–económicos y políticos[11]. La economía de mercado capitalista se interpretó, en clave utilitarista, como una gran *externalidad positiva*: los empresarios en su afán de lucro y acumulación, movilizan los recursos productivos disponibles e impulsan la producción, el empleo y el avance técnico. Ello redunda en beneficio del conjunto social en un desborde productivo (o efecto *derrame*), aún sin que tal resultado haya sido considerado en los propósitos de las empresas. La consolidación de los Estados nacionales tendió a fortalecer este proceso, como muestran ostensiblemente, en el "siglo XIX largo", los casos del Reino

[9] La crítica de Kenneth Galbraith en *La Sociedad Opulenta* (1999 [1953]), se centra justamente en esta ideología del aumento permanente de la producción como criterio de legitimidad, en un mundo que había cambiado significativamente desde inicios del siglo XIX a mediados del siglo XX en los países ricos.

[10] Entendemos a las clases privilegiadas como aquellas *económicamente* favorecidas por el sistema imperante, que ocupan posiciones ventajosas en el mismo, ya sea expresado en la *clase* empresarial (dueña de medios de producción, con sus fracciones de clase), la dirigencia política y social, y/o los grupos profesionales y técnicos ligados al control del conocimiento –tecnoestructura, al decir de Galbraith–. Se trata de una versión *extendida* de las llamadas *clases dominantes*, por Alejandro Portes (2004).

[11] Entendemos por economía liberal-ortodoxa las diversas posturas que defienden el *laissez faire* del capital, el mercado autorregulado, como el mecanismo más eficiente para la asignación de los recursos. Encontramos aquí a los autores de las escuelas neoclásica (del equilibrio general o parcial), nueva economía clásica, neokeynesiana, monetarista, austríaca y la rama conservadora del institucionalismo (North, Coase, Williamson).

Unido, EEUU, Alemania o Italia[12]. De tal modo, un pequeño grupo de países *centrales* utilizaron el poder político mediante distintos mecanismos institucionales para desarrollar sus sistemas productivos: disciplinamiento social –"orden" dice Douglass North–, proteccionismo, educación masiva e infraestructura, expansión e integración territorial, apertura de mercados, acceso a fuentes de materias primas y de colocación de capitales[13]. Pero el poder detrás de la "mano invisible" del mercado y de la "mano visible" del Estado decimonónico, como demostró sobradamente Karl Marx, es el capital y las nuevas lógicas de extracción y gestión del excedente.

Al tiempo que transformaba los estados centrales, el capitalismo industrial creó las condiciones técnicas, económicas e institucionales necesarias para integrar en un "mercado global" los rincones más apartados del planeta, en cuyo proceso profundizó las desigualdades y asimetrías entre diversas regiones y países. El caso latinoamericano es testimonio de este fenómeno (posiblemente no tan dramático como los ejemplos de China e India): en los comienzos del siglo XIX el ingreso medio de América latina representaba cerca del 60% de los países ricos (Europa occidental y América del Norte), mientras para inicios del siglo XXI apenas alcanzaba el 25% (CEPAL, 2008, pág. 20). Se trata de una configuración del orden global que el estructuralismo latinoamericano interpretó a través del enfoque centro–periferia, resignificado por la teoría de la dependencia y por los análisis del sistema–mundo (Wallerstein I., 2011; Arrighi, 2014). En la base de este esquema está la idea de que algunos países lograron crear núcleos endógenos de acumulación (en sentido amplio) que les permitió articular en forma virtuosa el uso productivo del excedente (inversión), el cambio técnico, el desarrollo empresarial y la ampliación de las *clases medias*, cuyo sustrato político fue la democracia liberal primero y luego la social–democracia (sin olvidar el paso por el fascismo en algunos casos). La acumulación del excedente favoreció la formación de economías territorialmente sofisticadas y diversificadas, capaces de exportar valor agregado, tecnología no reproducible y *capital*, lo que dio sustento a la expansión y el creciente bienestar material. Por el contrario, las economías periféricas fueron *incorporadas* al orden global bajo una lógica de subordinación tecno–productiva, como proveedoras de bienes de menor valor

[12] En Estados Unidos, pensadores como Alexander Hamilton y en particular Henry Carey teorizaron sobre el rol del estado en la defensa de la producción nacional, al igual que lo hizo Federico List en Alemania (influido por Hamilton), en su *sistema nacional de economía política*, el cual no es otra cosa que la creación desde la *institución política* por excelencia (el estado-nación), las condiciones para la retención y ampliación del excedente económico.

[13] Desde el punto de vista histórico, la formación del estado-nación, por supuesto, fue parte de la creación de la economía-mundo capitalista (Arrighi, 2014; Wallerstein, 2011).

agregado demandados por los países centrales (mano de obra barata y/o recursos naturales) y receptoras de mercancías complejas, tecnología y capital foráneo. Se forjó así un *estilo* de integración al mercado mundial –conforme le llamaba Aldo Ferrer–, marcado por las dificultades para retener y acumular el excedente, rasgo de la periferia en el caso latinoamericano. Tanto en las economías centrales como en las periféricas la relación de explotación como origen del *plusproducto* estuvo presente en el proceso de acumulación endógeno, pero en las primeras hubo explotación y desarrollo, mientras que en las segundas solo explotación[14].

Esta estructuración del orden global con ganadores y perdedores ha sido, entonces, y sigue siendo, uno de los grandes temas en el devenir de América latina en general y de Argentina en particular (Gregorio & Guillén, 2007; Fernandez, 2017). Se trata de una cuestión de vasto alcance, referida a la integración regional en las dinámicas globales, que admite múltiples abordajes. Entre éstos, a nuestro entender, la perspectiva del excedente económico mantiene plena validez y vigencia en términos teóricos y analíticos. En efecto, como referimos, una de las dimensiones de tal problemática continúa estando en las lógicas de generación, apropiación y destino del excedente económico en cada espacio político–institucional (Gandarilla Salgado, 2005; Pérez Sáinz & Mora Salas, 2008; González Casanova, 2006). Ello en la medida que el excedente puede *generarse en un territorio pero utilizarse en otro*: es decir, existe la posibilidad de un desvío regional del *plusproducto* con la consecuente pérdida de potencial de acumulación, lo cual impacta en las oportunidades de expansión (la crítica de Friedrich List al liberalismo "cosmopolita" británico decimonónico tiene que ver justamente con la necesidad alemana de utilizar los mecanismos institucionales estaduales –sistema de protección– para acumular internamente el excedente).

La transferencia del excedente de América latina a las economías centrales por distintas vías (intercambio de impacto desigual, *rentismo* financiero, explotación directa de la empresa transnacional –recursos naturales y mano de obra barata–), así como la dilapidación del mismo por parte de las clases privilegiadas locales, ha sido, precisamente, una de las claves de interpretación del subdesarrollo histórico por las grandes corrientes de pensamiento vernáculas: el estructuralismo y la teoría de la dependencia. En un espacio tan dotado de recursos naturales como Latinoamérica (metales, hidrocarburos, reservas acuíferas, tierras feraces, biodiversidad, bosques, ... véase el área de recursos naturales de CEPAL), susceptible

[14] Utilizamos el término *plusproducto*, aquí y en el resto del texto, como sinónimo de excedente económico en su expresión material.

de crear sociedades excedentarias en *grado sustantivo*, las persistentes condiciones seculares de pobreza, marginación, desigualad, heterogeneidad productiva, conflictividad socio–política y problemas de gobernabilidad, necesariamente están ligadas, al menos en gran parte, a las lógicas de gestión del *plusproducto* social[15].

Por tales razones, analizar el modo en que se gestiona el excedente aporta un elemento *relevante* (socialmente significativo como reclama Gunnar Myrdal) al conocimiento de ciertos condicionantes de la estratificación social, el crecimiento económico y el conflicto político. La categoría del excedente es una forma válida de abordar el estudio del devenir económico de los sistemas sociales, que entendemos tiene especial utilidad para las economías subdesarrolladas, como sugiere Luigi Pasinetti (1984, pág. 53/54), economista abocado al análisis del proceso de producción a través de la lógica matricial. Ello se aplica, aunque en formas diversas, a los distintos niveles escalares: nacional y subnacional. Por supuesto, la conceptualización específica del excedente económico depende de las respuestas que se den respecto de sus tres momentos: generación, apropiación y destino, lo que a su vez se relaciona con las opciones teóricas elegidas para dotar de contenido al mismo.

Sobre la base del trasfondo general brevemente reseñado, donde se aprecia la significación del excedente en el estudio del devenir de una *formación social*, en la tesis aquí presentada pretendemos profundizar el examen de las bases conceptuales, teóricas e históricas del excedente económico como categoría de análisis, así como elaborar un modelo de aplicación al estudio de un espacio *subnacional* en un período de tiempo determinado, en el caso la Entre Ríos de 2003-2015, siempre enmarcado en el capitalismo periférico argentino. La búsqueda final de la investigación, el interés científico detrás del esfuerzo teórico y empírico, no es otro que definir o redefinir *algunas claves* con las cuales pensar el fenómeno del subdesarrollo provincial y esbozar los obstáculos que supone todo intento de superación en el tiempo e incluso imaginar estrategias viables en tal sentido. Se trata, por supuesto, de una elección teórico–conceptual, una construcción escogida entre muchas posibles, rivales o complementarias.

La categoría del excedente económico, veremos en el desarrollo del texto, no carece de problemas conceptuales y empíricos. En ello le caben las generales de la ley. Como sabemos,

[15] Definimos las economías excedentarias en *grado sustantivo* como aquellas cuyo nivel de excedente permitiría sostener en el tiempo una tasa de formación de capital fijo sobre el PBI mayor al 30%, que son tasas alcanzadas por las formaciones sociales asiáticas que se desarrollaron en la segunda mitad del siglo XX, considerando en especial el milagro japonés de la segunda posguerra, Corea del Sur y Singapur (Maddison, 2006, págs. 142-149).

salvo por las llamadas *ciencias formales* (lógica y matemática), las conceptualizaciones en las investigaciones *fácticas* mantienen una cierta vaguedad y ambigüedad, originadas en la imposibilidad de *eludir* totalmente las propias características del lenguaje *natural* para el abordaje del *mundo real*. Muy particularmente, el intento de entender esa *totalidad compleja y dinámica* que llamamos *sociedad* admite construcciones conceptuales de gran diversidad, desde las más variadas perspectivas teóricas. Por lo demás, sea cual fuere el enfoque adoptado, los cimientos últimos de cualquier investigación en ciencias sociales estarán asentados en determinados "supuestos básicos subyacentes", como les llama Gouldner (2001), concepciones sobre la vida, el mundo y los hombres, del que no escapa ningún investigador (presupuestos epistemológicos, ontológicos y éticos, al decir de Ricardo Gómez – 2014). Pretender una *representación* objetiva, positiva, de la realidad social es "empirismo ingenuo" al decir de Gunnar Myrdal (1979). En el campo económico, ello es evidentemente válido *incluso* para la formulación liberal-ortodoxa, pese a su esfuerzo constante por presentarse como "neutral y objetiva". Sigue teniendo vigencia aquella sentencia de Marx sobre el hecho de que la economía como disciplina "es una verdadera ciencia moral, la más moral de todas las ciencias…." (citado en: Fromm, 2005, pág. 84). Ello en cuanto a que, al contrario del pretendido *objetivismo representacionalista*, la economía convencional promueve su propia estructura de valores, en una función legitimadora, con la *eficiencia* y el *crecimiento* como banderas, y el individualismo egoísta como fundamento. De allí que, en el apartado respectivo, explicitamos los presupuestos ontológicos, epistemológicos y éticos que guían la presente investigación, siguiendo nuevamente los términos de Ricardo Gómez (2014).

Por lo demás, en los aspectos prácticos relativos a la elaboración de esta tesis, no podemos dejar de recuperar, *salvando el abismo*, la triple tragedia invocada por Edgar Morín en su monumental obra sobre el "Conocimiento del conocimiento": la tragedia bibliográfica (siempre hay más textos para revisar), reflexiva (los obstáculos al saber) y de la complejidad, en su doble dimensión del límite al objeto y a la obra (1999, pág. 38/39). Este problema deriva, según Morín, del carácter inacabado de todo conocimiento y de toda pretensión de crear conocimiento. En ese marco, la disyuntiva se expresa siempre en la misma forma: "continuar leyendo y por tanto dejar de escribir o continuar escribiendo y por tanto dejar de leer" (Morín, 1999, pág. 39). Es decir, ¡en algún momento hay que terminar de leer y empezar a escribir!, con el riesgo que ello implica de dejar fuera temas/autores importantes para el objeto buscado.

En esa línea epistemológica, desde el punto de vista de la categoría del excedente, las preguntas fundamentales de conocimiento son las siguientes: ¿Bajo qué lógicas, en favor de quiénes y con qué consecuencias, se gestiona esa capacidad productiva de las sociedades humanas en exceso de sus necesidades inmediatas? Allí está el núcleo del proceso de generación, apropiación y destino del excedente, al menos hasta nuestros días. El desarrollo económico en términos históricos, la estratificación social, los regímenes de dominación (no equivalenciales dice Dussel), los conflictos socio–políticos, la acumulación productiva, están atravesados por este fenómeno. Según vimos, justamente, la legitimación histórica de la burguesía como beneficiaria principal del régimen capitalista, estriba en el papel revolucionario que jugó en la gestión del excedente, que condujo a una expansión "colosal" de las fuerzas productivas.

Esa relación entre excedente y acumulación ubican necesariamente la presente propuesta de investigación en el *amplio* campo de la *teoría del desarrollo*, con aplicación específica a una escala *subnacional* y temporal. Se trata, como indicamos, de la provincia de Entre Ríos, en el lapso 2003/2015, aunque con derivaciones que superan la etapa y el territorio. Pretendemos de este modo acercarnos a las limitaciones del espacio geográfico vernáculo para aprovechar su potencial socio–productivo, derivado en gran medida de la dotación diferencial de recursos naturales. Vale decir, en definitiva, la cuestión del *subdesarrollo entrerriano*. La pretendida novedad de la tesis estriba en que trabajamos la noción de *excedente económico* desde un enfoque conceptual e histórico, cosa que no se ha llevado a cabo de tal forma –al menos en lo que tenemos conocimiento– y, en especial, lo aplicamos a un marco *subnacional* en el capitalismo del siglo XXI. Esta formulación sigue la lógica –que aquí se amplía y profundiza– del estudio del excedente en la economía entrerriana bajo el régimen de convertibilidad, que elaboramos junto a Roberto Schunk y Elena Riegelhaupt (2014–2015), de la que surge esta tesis. En última instancia, se trata de indagar en la capacidad del entramado productivo entrerriano de generar cierto *nivel* de excedente económico, evaluar el modo en que el mismo se distribuye (entre estratos y *clases sociales* –en el sentido teórico/relacional, Sémbler, 2006–) y sectores económicos, incluyendo el Estado en tanto institución dotada de *autonomía relativa*) y, especialmente, las *pautas* de utilización del excedente, que implica la posibilidad de su ampliación futura.

Tal perspectiva del excedente comprende, en el ámbito provincial, el estudio de la estructura productiva y su evolución a lo largo de los años (tipo y composición de la producción y de las

exportaciones de origen provincial, principales actividades y uso y distribución factorial). También abarca el análisis de la población en sus variables demográficas, ocupacionales y sociales más relevantes desde el punto de vista socio–productivo. Por último, supone la indagación de ciertas características institucionales: el entramado organizacional (estatal y privado) ligado a las actividades productivas, las políticas económicas y el rol del Estado provincial (y, en ciertos casos, nacional), así como determinadas pautas de conducta *reveladas* en relación a las decisiones de consumo e inversión. Por supuesto, es imposible analizar todas las dimensiones en este trabajo, por lo que abordaremos selectivamente algunos aspectos relevantes, en función de nuestro objeto específico.

Finalmente, creemos demostrar en el curso del trabajo la significación y validez del estudio de los *patrones* de generación, apropiación y destino del excedente económico en un espacio histórico–geográfico en pleno capitalismo del siglo XXI, en la medida que constituye una forma de enriquecer la comprensión/explicación global de la dinámica económica del ámbito analizado. Es una perspectiva distinta a la convencional–ortodoxa, que nos parece, como dijimos, de especial utilidad para abordar los persistentes problemas del *subdesarrollo*. Tampoco es un categoría muy frecuentada, cabe mencionar, *rigurosamente* en las múltiples miradas "heterodoxas" de la actualidad, menos aún a nivel de una jurisdicción provincial. Sin embargo, tiene una alcurnia teórica reconocida. Tradiciones significativas del pensamiento, como el estructuralismo latinoamericano, en especial con Celso Furtado y Raúl Prebisch, o ciertas vertientes del *neo–marxismo*, en autores como Paul Baran o Maurice Dobb, y naturalmente los teóricos de la dependencia, en especial Ruy Mauro Marini y Gunder Frank, han tomado y retomado la noción de excedente a fin de pensar las condiciones que obturan el "progreso material" y la integración social en los países *postergados*[16]. Justamente, por esta diversidad de perspectivas sobre el excedente y debido a que no forma parte de la corriente convencional en economía, se torna necesario un examen amplio, que permita fundamentar su utilización, cosa que hacemos en los tres primeros capítulos.

La *categoría* del excedente nos permite acercarnos al modo en que el *capitalismo global* del siglo XXI, en su versión *periférica*, se expresa en un espacio *subnacional*, atravesado por su *especificidad* histórico–institucional. La dinámica vigente del "sistema–mundo" capitalista, con la aceleración del cambio técnico, los problemas de crecimiento, desigualdad, deterioro

[16] Desde un enfoque distinto, más general y con un sentido teórico, Piero Sraffa (1966), continuador de la tradición clásica *ricardiana*, trabajó también con la noción de excedente en su conocida (y compleja) *producción de mercancías por medio de mercancías*.

ambiental y escasa generación de puestos de trabajo, torna aún más relevante ahondar en la categoría del excedente en la medida que la capacidad de retención del mismo es un aspecto central en la creación de oportunidades económicas. Por ello, el análisis se relaciona no sólo con un interés teórico y empírico, sino también con el diseño de políticas públicas, mediante la identificación de actividades que generan pérdida neta de excedente económico y/o a través de la detección de espacios potenciales de retención del mismo. Vale decir, veremos que existe un *criterio orientador* de políticas públicas en base a la perspectiva del excedente.

A la postre, la investigación pretende arrojar luz sobre el concepto de excedente económico, y su aplicación al caso entrerriano, lo cual supone evaluar su magnitud, apropiación y destino en los años consignados, en la medida que exista información, o al menos plantear el camino para la continuidad de la investigación a través de la producción de información primaria. Se trata de una *novedad*, reiteramos, en la medida que tal categoría no ha sido utilizada en este sentido y, de hecho, fue ignorada por la teoría económica convencional, de raíz neoclásica (véase Baran, 1968; Furtado, 1974; Dobb, 1975; Prebisch, 1980/1981; Di Filippo, 1980; Azcurra, 2011).

Las preguntas que responderemos finalmente son: ¿cuál es la validez teórica del concepto de excedente para el examen del capitalismo del siglo XXI, en particular el capitalismo periférico? ¿Cuál fue la capacidad de generación de excedente económico en Entre Ríos en el período 2003–2015? ¿Cómo y bajo qué mecanismos se distribuye entre *clases sociales* y sectores económicos?, ¿Cuáles han sido las *pautas* de utilización? La respuesta a estas preguntas presupone la necesidad de construir un marco teórico–conceptual referido a la definición de excedente económico y de sus determinantes principales. Ello exige, a su vez, establecer un dialogo crítico con diversas tradiciones teóricas de raíz clásica, marxista, keynesiana, schumpeteriana, estructuralista y liberal–ortodoxa, ya sea de inspiración neoclásica, neokeynesiana, monetarista o austríaca. Requiere, asimismo, examinar los modos de generación y uso del excedente en ciertas formaciones sociales históricas. La tesis incluirá también la construcción de un modelo analítico a fin de especificar las definiciones operacionales aplicables al análisis y medición del fenómeno del excedente económico en una jurisdicción provincial, en el caso Entre Ríos.

El estudio se enfoca, como dijimos, en la dimensión económica del desarrollo, pero necesariamente se combina con aspectos sociales, políticos e históricos, razón por la cual elegimos, justamente, el Doctorado en Ciencias Sociales. Subyace en la concepción que

sostenemos durante la tesis la idea de que la *realidad* es una *construcción social* (Berger & Lukmann, 2003; Latour, 2008) condicionada, más no determinada, histórica, institucional y culturalmente[17]. Ello significa que la misma no tiene nada de inmutable o permanente, pero tampoco resulta modificable con la sola voluntad de algún actor privilegiado, por caso el Gobierno. Justamente, por ello es interesante la perspectiva del excedente. Nos permite trabajar, reconociendo las limitaciones institucionales del capitalismo periférico, las capacidades endógenas del espacio analizado, como el estilo de crecimiento provincial, la absorción de mano de obra y ciertas dimensiones del conflicto social. El excedente puede pensarse como el *emergente* de un sistema de relaciones socio–productivas en un marco geográfico determinado, históricamente constituido (de una formación social). En este último sentido, como indicamos, en la producción y disputa del *plusproducto*, no sólo encontramos los sectores económicos (expresión de ciertas actividades), y las clases sociales, sino también al Estado, en tanto actor *relativamente autónomo* (Mann, 2008; Evans, 1996; Poulantzas, 1979), que constituyen otros tantos elementos del sistema.

1.2. Hipótesis de trabajo

Como consecuencia y en resumen de lo dicho en el primer punto de esta introducción, en el presente trabajo defendemos las siguientes hipótesis:

a) El excedente económico constituye una categoría teórica y epistemológicamente válida para estudiar críticamente la dinámica económica regional en el capitalismo del siglo XXI, en particular en las formaciones sociales *periféricas*
b) El caso de Entre Ríos revela la capacidad de generar un ingente excedente en el espacio provincial, lo cual sugiere que el problema del empobrecimiento relativo estriba en los mecanismos institucionales que determinan la apropiación y destino del mismo

[17] La *tipificación* de experiencias cristalizadas en el lenguaje común, señalan Berger y Lukmann, es uno de los procesos de objetivación de la interacción intersubjetiva humana más importantes en la *realidad cotidiana*, de ordenamiento de la vida social. El lenguaje, sistema de signos, se presenta como externo y coercitivo para el sujeto, pero a su vez tiene la flexibilidad de permitir la adaptación a una gran cantidad de situaciones en las que el individuo se ubica socialmente. El lenguaje es capaz además de construir "edificios de representación simbólica" (religión, filosofía, arte, ciencia), más o menos alejados de la experiencia diaria, pero que llegan a ser *constituyentes esenciales* de la "realidad cotidiana" (Berger & Lukmann, 2003, pág. 57). En fin, se trata de que el hombre es un animal simbólico, como señala Ernst Cassirer –a quién los autores no citan–, en cuyo marco la realidad social se construye por interacción simbólica, pero que se vuelve *objetiva* para los sujetos (véase también: Schaff, 1967).

c) El marco conceptual y analítico del excedente económico puede aplicarse de modo consistente como guía de políticas públicas a efectos de incrementar la retención y acumulación productiva del *plusproducto* social cara al desarrollo

La estructura de la tesis se ordena del siguiente modo:

En el Capítulo I examinamos y desarrollamos el concepto de excedente económico en términos generales. Allí destacamos sus rasgos específicos, los determinantes que impactan en el plusproducto y su riqueza teórica y analítica. Abordamos, asimismo, el sustento epistemológico del excedente económico como categoría de análisis. Este punto es un resultado de la investigación, pese a lo cual, por razones expositivas y para facilitar la comprensión, se expone en primer lugar. Veremos que el marco conceptual del excedente conforma una categoría válida para examinar la dinámica del capitalismo del siglo XXI y que es transversal a diversas posturas teóricas, aunque se ubica en un plano epistemológico, ontológico y ético opuesto a las corrientes liberales-ortodoxas, sea de raíz neoclásica, monetaristas o austríaca.

En el Capítulo II, rastreamos el concepto de excedente en distintas vertientes doctrinarias de la ciencia económica y discutimos su utilidad frente a otras miradas a fin de pensar el problema del subdesarrollo. Se trata de proponer un diálogo con autores reconocidos de grandes tradiciones del pensamiento económico, en las que abreva buena parte de la *teoría del desarrollo*, en particular las posturas originales y derivadas de la economía clásica, marxista, keynesiana, schumpeteriana, estructuralista y liberal–ortodoxa (en sus vertientes de raíz neoclásica, monetarista, institucionalista conservadora y austríaca). El sentido del capítulo es demostrar la validez teórica del concepto de excedente –productivamente utilizado en diversos contextos– frente a otras opciones, sin pretender por supuesto ubicarlo como la única o siquiera la mejor opción de análisis.

En el Capítulo III indagamos las lógicas *generales* en que el concepto de excedente económico se ha manifestado en diversas formaciones sociales concretas. Se trata de examinar, en ciertos casos escogidos, los mecanismos de generación, apropiación y destino del excedente en relación a los procesos producción y acumulación, ligados al régimen de dominación y estratificación social. Este ejercicio, más bien *casuístico*, nos permite referenciar, en clave socio–histórica, los marcos institucionales del manejo global del excedente, lo que favorece su comprensión y su aplicación en el capitalismo actual. Identificar

el modo en que se estructura una formación social en relación a la gestión del excedente resulta significativo en cuanto *revela* el fundamento económico de los procesos de estratificación y del régimen de poder. El capítulo finaliza con una breve caracterización del derrotero histórico–estructural en la formación periférica latinoamericana y argentina, en cuyas condiciones se inscribe el devenir de nuestra provincia como caso de estudio. No se trata aquí, adelantamos, de hacer una investigación historiográfica, sino de recuperar cierto conocimiento del pasado que resulta de utilidad para advertir las formas en que en algunas sociedades se ha resuelto la gestión del *plusproducto*. La perspectiva histórica es indispensable, por lo demás, en la medida que nos permite evitar la naturalización de marcos institucionales que resultan específicos de ciertos entornos, y abre siempre el campo de oportunidades hacia el futuro.

A continuación, Capítulo IV, nos abocamos a la aplicación al caso de estudio, la provincia de Entre Ríos, del marco teórico e histórico desarrollado en los Capítulos I a III. Vale decir, trabajamos la categoría del excedente económico aplicada al análisis *subnacional*, conforme una delimitación política del espacio. Se trata de asociar el excedente a un territorio provincial política y geográficamente definido. Ello supone entablar también una relación con ciertas vertientes de los estudios regionales. La economía del análisis regional es extremadamente rica e integra dinámicas de acumulación en niveles multiescalares, lo que ha dado lugar a toda una serie de perspectivas teóricas muy fecundas. En este Capítulo presentamos la construcción empírico–conceptual del modelo de excedente económico aplicado a Entre Ríos, los conceptos operacionales en relación a las fuentes de información disponibles a nivel jurisdiccional. Las preguntas son: ¿cómo medimos el excedente en la provincia?, ¿qué variables utilizamos para evaluar su apropiación?, ¿qué elementos nos permite advertir su utilización? A tal efecto, examinamos críticamente los conceptos y formas de medición del producto bruto geográfico, examinamos indicadores de sectores productivos, variables demográficas, pautas de consumo regionalizadas, entre otras. A partir de este análisis, evaluamos la magnitud del excedente en Entre Ríos y desarrollamos los patrones de apropiación y uso del excedente en Entre Ríos conforme la información disponible.

Finalmente, en el Capítulo V presentamos las conclusiones, con un resumen general de los resultados alcanzados y las implicancias para el análisis y las políticas públicas. Incluye también una parte propositiva y de elaboración de hipótesis a fin de continuar la investigación.

Cabe mencionar, nuevamente, que la presente investigación encuentra como antecedente central e inmediato el ejercicio que hicimos en el marco de un PID UNER referente a la generación, apropiación y uso del excedente en Entre Ríos en los noventa (Schunk, Rodríguez, Riegelhaupt, 2015), el cual, si bien constituyó una primera aproximación al tema, restando profundizar en el examen teórico y empírico, demostró que es posible aplicar válidamente tal categoría al espacio subnacional. Tal investigación se encuentra en proceso de publicación en EDUNER. En mi caso personal, con la permanente colaboración e intercambio del resto del equipo, tuve a cargo la elaboración del contenido teórico y del modelo analítico en dicha investigación.

Una última aclaración es necesaria en esta introducción. En la utilización de las categorías conceptuales que sirven de fundamento al desarrollo de la tesis, adoptamos una postura "ecléctica" en el sentido de Diego Guerrero (2008). Esto es, pretendemos articular nociones de diversas tradiciones teóricas en la medida que nos resultan útiles para el objeto de nuestro estudio. En ello, seguimos el planteo de Robert Nisbet, para quién los sistemas de pensamiento son "constelaciones de supuestos e ideas discernibles y aun independientes, que pueden descomponerse y reagruparse en sistemas diferentes" (1977, pág. 15–16).

2. Capítulo I: La definición general del excedente económico

Ciertamente, parece deseable romper
con la larga tradición de la economía
académica de sacrificar la importancia del tema
a la elegancia del método analítico; es mejor
tratar en forma imperfecta lo que es sustancial,
que ejercer el virtuosismo en el
tratamiento de lo que no importa
Paul Baran, 2012 [1957], pág. 49

La noción de *excedente económico*, como categoría de análisis social, no cuenta, en términos de *consenso académico generalizado*, con una definición analítica precisa, ni tiene un estatus formal determinado, sino que resulta más bien vaga y esquiva[18]. Charles Bettelheim comentaba tempranamente (1964) las dificultades del concepto y la necesidad de dotarlo de una mayor precisión, cosa que el autor intenta en el capítulo VI de su conocida obra sobre planificación y crecimiento (1965, pág. 104–144). El problema continuó en los trabajos sucesivos, en tanto se trata de una idea compleja, difícil de delimitar, como es habitual en las categorías de las ciencias sociales. Las discrepancias sobre su medición, en autores como Lippit, Danielson, Yeldan o Somel, dan cuenta de estas dificultades. A la postre, su utilización termina dependiendo del *marco teórico* aplicado en cada caso, mientras en ocasiones se aplica de modo intuitivo, como parte del lenguaje general. Se trata, en rigor, de un término polisémico, pero anclado naturalmente en una raíz común. En el análisis sociológico, o al menos en ciertos abordajes de índole diversa, como el trabajo de Robert Castells en La *Era de la Información* (2000), Charles Tilly en *La Desigualdad Persistente* (2000), Michael Mann *El Origen del Poder Social* (2008), y, por supuesto, en aportes críticos de raíz marxista, como Guy Bajoit sobre los modos de producción (2014) o González Casanova respecto de la explotación (2006), el concepto de excedente económico se utiliza productivamente, en una integración coherente con sus esquemas de análisis. En economía, sin embargo, *campo* disciplinar desde el que se instala el concepto, la idea quedó ciertamente relegada. Por supuesto, la tradición del pensamiento liberal–ortodoxo, la corriente dominante de nuestra disciplina, sencillamente ignora o rechaza la categoría de *plusproducto*. Reconocerla significaría *abrir* la economía a otras ciencias y admitir nociones como dominación, explotación, desigualdad *injusta*, asimetría o poder, que han sido

[18] Naturalmente no debe confundirse la idea de excedente económico como categoría de análisis social, con los conceptos marshallianos específicos de *excedente del consumidor* y *excedente del productor*, que integran la [micro]economía ortodoxa, ni tampoco con la noción de *producto potencial*, que remiten a construcciones muy distintas, aunque siempre puede establecerse alguna relación.

cuidadosamente veladas por el sistema de *metáforas instituidas* (para utilizar la terminología de Emmanuel Lizcano, 1999, 2006) consagradas en esa corriente de pensamiento. En verdad, tal cosa como el *excedente* es contrario a sus postulados epistemológicos, ontológicos y éticos –en el sentido de Ricardo Gómez, 2014–, sea cual fuere la vertiente de la ortodoxia adoptada. Por otra parte, el ancho y variopinto cuerpo de posturas heterodoxas, que suelen utilizar la noción de excedente en un modo u otro, tampoco han contribuido a un desarrollo sistemático del concepto en tanto *categoría* de análisis, salvo algunas vertientes de raíz marxista o del estructuralismo latinoamericano. Véase, por ejemplo, la síntesis teórica de CEPAL (2015): *Neo–estructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, donde la categoría del excedente carece de la centralidad que tenía en las primeras formulaciones del estructuralismo, aunque puede rastrearse implícitamente; o la extensa compilación de Stiglitz y Meier (2002) sobre las *Fronteras de la Economía del Desarrollo*, cuya visión es crítica de la postura liberal–ortodoxa, pero en la cual no se incluye el excedente económico como categoría de análisis.

Sin embargo, el concepto de excedente ha sido utilizado de hecho –y lo sigue siendo– en diversos contextos de investigación económica e histórica. Autores de múltiples tradiciones teóricas lo han reivindicado e integrado en sus marcos conceptuales, aunque no siempre se han dedicado a precisar analíticamente su contenido. Una de las razones de esta permanencia, sin dudas, estriba en que la noción de excedente evoca una metáfora –nuevamente en el sentido de Emannuel Lizcano– muy potente. Una metáfora vinculada con la aspiración a la libertad real y a la igualdad social, ambas fundadas en la dignidad de todo ser humano en cuanto tal. En efecto, se trata de la idea de que en ciertas sociedades se alcanza un nivel de producción *sobrante*, un volumen de bienes y servicios pasible de aplicarse a distintos fines sin afectar la reproducción socio–económica en el ciclo vital humano. De ello se deriva la factibilidad *potencial* de decidir en forma democrática, racional, consciente, planificada, la lógica de uso de ese *excedente* en favor del bienestar conjunto. El énfasis de esta mirada está puesto en lo que sobra, no en lo que falta. Su atractivo conceptual en términos metafóricos deriva de tal hecho. Por el mismo motivo, visto desde otro ángulo, la perspectiva del excedente permite examinar el sustrato económico de los problemas de asimetría, desigualdad y poder en el marco de las formaciones sociales: los *ganadores* y *perdedores* de un régimen de producción. “La teoría del excedente –dice Celso Furtado– constituye el aspecto económico de la teoría de la estratificación social” (Furtado, 1978, pág. 21) y el plusproducto

es “por sí mismo, la manifestación material de la existencia de un sistema de poder” (Furtado, 1978, pág. 38).

Por supuesto, gran parte de la *ilusión* de un manejo racional, planificado, del excedente perdió atractivo con la debacle del comunismo soviético, la apertura china o las comparaciones en los resultados del crecimiento económico del tipo Corea del Norte–Corea del Sur, como se encargan de ensalzar las posturas más o menos ortodoxas (al estilo del institucionalismo conservador de Acemoglu y Robinson, 2013). La pérdida de vigor de la teoría de la dependencia y, más en general, de los estudios del desarrollo, en los 80 y 90, está asociada a tales fenómenos (Katz, 2008; Astarita, 2010). Sin embargo, la dinámica del capitalismo neoliberal del siglo XXI, cada vez más concentrador y excluyente, ha vuelto a revalorizar la necesidad de recuperar la función política y la acción estatal, y con ello la gestión del excedente desde una racionalidad pública y democrática.

La noción de excedente, por tanto, colisiona de manera directa con el eje de la conceptualización de la ciencia económica *convencional* basado en la idea de *escasez relativa*, sustrato último de la economía liberal-ortodoxa (sea neoclásica, neokeynesiana, austríaca o monetarista), divulgada y defendida en los manuales de introducción a la economía del *mainstream*, al estilo de Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus (Economía), Paul Krugman, Robin Wells y Kathryn Graddy (Fundamentos de Economía), Milton H. Spencer (Economía contemporánea), o Francisco Mochón y Víctor A. Becker (Economía: principios y aplicaciones), para citar algunos. Tales textos suelen *introducir* a los alumnos en el terreno económico, en las diversas carreras de economía (al menos en Argentina). La idea de la escasez relativa sostiene que las necesidades y deseos de las personas son ilimitadas, frente a los recursos limitados, por lo tanto, el problema eterno es la insuficiencia de *satisfactores*: lamentablemente, no alcanza para todos, parece decir la ciencia convencional. Uno de los más destacados de esos manuales, el de Samuelson y Nordhaus, indica: “En el corazón mismo de la economía se halla la innegable verdad de lo que llamamos ley de la escasez, según la cual los bienes son escasos porque no hay suficientes recursos para producir todo lo que deseamos consumir. Toda la economía se deriva de este hecho fundamental” (1993, pág. 10). Pues bien, la perspectiva del excedente económico postula, por el contrario, que el problema de la *ciencia económica* es el modo en que la sociedad gestiona el *plusproducto*. Por supuesto, si las necesidades y deseos se consideran *ilimitadas*, como en la economía convencional, todo excedente es imposible, resulta desechado por definición.

Naturalmente, existe una razón teórica más profunda por la cual las posturas económicas ortodoxas, defensoras del régimen de *laissez faire* capitalista, rechazan el concepto de excedente como categoría de análisis[19]. En tales formulaciones –como veremos–, ya sea en sus versiones más extremas (neoliberal, monetaristas y austríaca) e incluso en las neo–keynesianas, la economía de la iniciativa privada, del "intercambio voluntario" como le llamaba Milton Friedman, se encarga de realizar por sí misma la potencialidad de desarrollo productivo de cualquier sociedad, esto es, lleva al máximo bienestar factible[20]. Ya sea por el mecanismo del *equilibrio general* –aceptado implícita o explícitamente– o el *orden espontáneo*, estas posturas consideran que el mercado autorregulado asigna los recursos eficientemente y obtiene los mejores resultados posibles: como señala uno de los manuales de cabecera (*Macroeconomía*), nuevamente de Paul Samuelson y William Nordhaus, la economía de mercado *competitiva* "extrae el máximo beneficio de los recursos existentes en la sociedad" (Samuelson & Nordhaus, 2010, pág. 34)[21]. En consecuencia, tal cosa como indagar en los mecanismos de gestión del excedente, es un ejercicio sin sentido.

Ahora bien, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de excedente económico? Veremos en este acápite un abordaje general del concepto, derivado de diversas posiciones teóricas, de modo de alcanzar finalmente una definición concreta, que sirva de fundamento del examen conceptual en múltiples propuestas teóricas y que a su vez se nutre de las mismas (Capítulo II), del análisis *global* del excedente en formaciones sociales históricas (Capítulo III) y de la consecuente construcción empírica específica para el caso de Entre Ríos (Capítulo IV). Sin embargo, antes de ingresar en la conceptualización, conviene hacer una breve digresión sobre la construcción del saber en ciencias sociales que viene muy a propósito de las dificultades teórico–prácticas del concepto de excedente. Ello a fin de evitar confusiones sobre el uso de los términos. En efecto, sin entrar en el histórico tema de los *universales* y la posición *nominalista*, reconocemos, como se dijo más arriba, que en las ciencias fácticas, al contrario de las formales (lógica o matemática), y particularmente en las ciencias sociales, el problema

[19] Distinguimos en este trabajo las posturas que entienden al mercado como centro, como articulador principal de las relaciones sociales (liberales-ortodoxas); de aquellas que reconocen la importancia de *los mercados* para la coordinación de ciertas actividades sociales, pero bajo la orientación político-estratégica del Estado (democrático) (Estado estructuralista).

[20] Por supuesto, estas corrientes tienen diferencias notables teóricas y epistemológicas, al interior incluso de cada postura –en menor medida la escuela austríaca–, pero coinciden en la defensa del mercado autorregulado.

[21] Los autores reconocen, naturalmente, que tal economía de competencia perfecta no existe, pero dado que está probado que, en teoría, el mercado *funciona*, de lo que se trata es de promover más mercado (apertura comercial, leyes anti-trust, flexibilización, …). En las posturas neoliberales más cerradas, sin embargo, el mercado se acepta *tal como es* en la realidad, y se asume como la mejor forma de organizar el sistema económico a pesar de todos los problemas que puedan imputársele.

de la ambigüedad y vaguedad del lenguaje aparece en toda su dimensión (Viqueira, 1983; Latour, 2008; Najmanovich, 2008, 2012; Lizcano, 1999, 2006)[22]. Las construcciones conceptuales parten de definiciones elaboradas por los investigadores, con el fin de estudiar algún tipo de fenómeno particular. Pero el acto mismo de definir es arbitrario y depende de elucubraciones humanas, es una forma de construir ese *universo* que llamamos *realidad*. Toda definición expresa y cristaliza necesariamente un modo de *clasificar* la *realidad*, que al mismo tiempo excluye otros modos posibles. Sabemos que las clasificaciones no son ni verdaderas ni falsas, son útiles o inútiles para ciertos propósitos. Vale decir, eso que llamamos *realidad* es una totalidad compleja y continua que no está constituida por esencias inmutables (*universales*) que es necesario *descubrir*, sino que se construye intersubjetivamente a través del lenguaje (Berger & Lukmann, 2003; Schaff, 1967). Un concepto, entonces, como una porción de la *realidad* arbitrariamente escogida y delimitada (una metáfora dice Emmanuel Lizcano), resalta algunos aspectos y deja otros fuera. Se trata de una elección investigativa, necesariamente vaga y ambigua, sin perjuicio del *control semántico* imprescindible. La construcción conceptual sería comparable, alguien propuso este ejemplo, a un haz de luz proyectado en una habitación oscura: una parte de la misma estará perfectamente alumbrada, otra quedará en penumbras y el resto directamente a oscuras. Las categorías de las ciencias sociales, tales como *clase*, *utilidad*, *valor*, *legitimidad*, *capital*, u otras, siempre enfrentan estos problemas. El concepto de excedente económico no es una excepción. Sin embargo, lo relevante es que pueda encontrarse una definición útil para estudiar ciertos aspectos de la sociedad y lo suficientemente rigurosa e inteligible que la haga susceptible de crítica por la comunidad científica.

Volviendo al tema, considerando lo aclarado en la digresión, en términos generales, en una primera aproximación, podemos definir al excedente económico de una formación social, siguiendo a dos autores *neo–marxistas*, Paul Baran y Paul Sweezy, como *"*la diferencia entre el total de la producción y los costos socialmente necesarios para producir ese total" (Baran & Sweezy, 1988, pág. 13). Esa definición simple, con toda su ambigüedad, contiene dos elementos centrales de cualquier teorización sobre el excedente: en primer lugar, sugiere que se trata de un fenómeno *social* (no meramente individual) –se genera en ese *complejo de*

[22] Desde una perspectiva distinta, Adam Schaff (1967) nos permite llegar a una conclusión similar. Si bien el autor defiende la idea del "reflejo", en rigor, la usa en sentido metafórico, reconociendo la dimensión activa del sujeto y del lenguaje en el *proceso* de creación del conocimiento, el cual deriva o está vinculado a la praxis social (incluso el conocimiento científico). Coincide por lo tanto con la postura defendida en esta tesis, donde aspiramos a proponer una elaboración *inteligible*, que la haga susceptible de crítica por la comunidad científica: es decir, pasible de re-construcción mediante la praxis investigativa.

relaciones que llamamos sociedad (Adorno & Horkheimer, 1969)– en cuyo sentido la idea de formación social histórica y geográficamente delimitada es significativa en la articulación del concepto; y, en segundo lugar, indica la idea de un nivel de producción superior al esfuerzo social (*recursos*) insumido en su obtención (*consumo necesario*). Se trata, desde otra mirada, como ya señalara Thorstein Veblen (1899), de que en las sociedades progresivas la "eficacia industrial –en sentido amplio– se lleva a un punto que permite a los que intervienen en el proceso de la industria conseguir algo más que los medios mínimos de subsistencia" (2000 [1899], pág. 28). Por este motivo, prosiguen Baran y Sweezy, "la magnitud del excedente es un índice de productividad y de riqueza, de la libertad que tiene una sociedad para alcanzar las metas que se ha fijado a sí misma" (Baran & Sweezy, 1988, pág. 13). Ahora bien, cuál es el origen último de ese producto sobrante, de ese plusproducto: la simple circunstancia de que el "ser humano, por su poder cognitivo y emotivo cerebral, puede producir más bienes que los que necesita para su inmediato consumo" (Dussel, 2014, pág. 45), en las condiciones que le ofrece la naturaleza, agregamos, que ha sido históricamente una fuente de *excedente* en el sentido de una extracción mayor a su capacidad de reposición, tema en boga desde hace décadas.

En términos históricos, como veremos en el Capítulo III, la acepción primaria y básica del excedente es la capacidad de una *formación social* para liberar *recursos humanos* (fuerza de trabajo) de sus actividades de subsistencia definidas socio–institucionalmente y destinarlos a la ejecución de otras tareas, que pueden ser reproductivas o no en cuanto a su impacto económico. Se trata de la posibilidad de aplicar parte del esfuerzo y la creatividad humana en actividades distintas de la reproducción social inmediata: he allí el corazón del *plusproducto*. A la postre, es la idea simple de los pensadores clásicos, Smith y Ricardo, cuando señalan que el trabajo –en ese sentido moderno y bajo ciertas condiciones– genera un excedente que puede aplicarse a *mantener* brazos productivos, con lo cual aumenta la riqueza de la nación, aunque puede también dilapidarse en consumo improductivo (vg. servidores personales de los terratenientes). Pongamos un caso histórico ilustrativo que se revela evidente, por la misma naturaleza de la sociedad en que se enmarca: el Antiguo Egipto. Se trata del conocido relato del faraón Ramsés II (1279–1213 a.C.), en el Imperio Nuevo, destinado a los artesanos constructores de tumbas, donde podemos apreciar el significado del excedente en toda su dimensión: "He asignado –les dice el faraón a los artesanos– a mucha gente para que os abastezcan: pescadores que os lleven pescados, otros en los jardines para proveer verduras (?), un ceramista para producir vasijas para enfriaros el agua en el caluroso verano..." (Parra

Ortiz, 2011, pág. 405). El monarca sigue enumerando los beneficios otorgados al artesanado: ropas, sandalias, ungüentos…. ¿Qué sucede en este relato? Simplemente se trata de la aplicación de una parte del excedente económico originado en la formación social egipcia de entonces (por campesinos, pescadores y artesanos diversos), que es apropiado por Ramsés II en tanto faraón y utilizado en ciertos fines religiosos (no reproductivos en términos estrictamente económicos): aquí se revela con total claridad la generación, apropiación y destino del excedente por parte del *estado* (en sentido lato). Los artesanos pueden dedicarse a construir grandes tumbas, porque existe un excedente del resto de la sociedad que los sustenta, apropiado y redistribuido por el Estado egipcio[23].

La noción general de excedente económico, entonces, remite al horizonte de posibilidades de una sociedad: la capacidad de orientar recursos hacia actividades no estrictamente necesarias para la *reproducción social inmediata*. Esto significa sencillamente, es importante fijar el punto, que el ser humano mediante su *trabajo* en sociedad, crea más productos de los necesarios para reproducir su existencia social en el tiempo. Se trata, en rigor, de una condición fáctica de la expansión económica. Un hecho simple y largamente verificado en la historia humana. En consecuencia, se deduce que el punto de partida necesario, el ámbito primario de donde emerge el *plusproducto* es la producción de medios de subsistencia, y entre ellos los alimentos. Karl Marx, para quién esta idea es central en su construcción teórico–analítica, lo dice expresamente:

> Una productividad del trabajo agrícola que exceda las necesidades individuales del trabajador es la base de toda sociedad, y ante todo la base de la producción capitalista, que libera de la producción de los medios de subsistencia directos a una parte siempre creciente de la sociedad, convirtiéndolos (…) en *free hands* [brazos libres], tornándolos disponibles para la explotación en otras esferas (Marx, El Capital. t. III. vol. 8, 2009, pág. 1000 –subrayado nuestro–).

Por supuesto, en el sentido analizado, una sociedad que no produjera excedentes estaría sometida a condiciones de *reproducción simple* en términos marxistas, o de mero *reemplazamiento* usando la expresión de Piero Sraffa (1966), pudiendo apenas mantener su capacidad productiva a lo largo del tiempo, como señala Ernest Mandel (1969).

[23] Por supuesto, desde una perspectiva funcionalista (o incluso *liberal*) puede racionalizarse la necesidad de la construcción de las pirámides para el orden social egipcio y el mantenimiento del poder simbólico del estado, que además regulaba las obras de riego y almacenaba grano para las épocas difíciles, pero ello en nada medra la existencia de un excedente de aplicaciones múltiples, en el caso la grandeza del monarca, o al menos esta es una forma válida de abordar el proceso histórico (en el Capítulo II trabajamos este aspecto; véase además Mann, 2008).

Ahora bien, el sólo hecho de generar cierto nivel de excedente económico no asegura su utilización productiva. Ello depende de la apropiación y el destino del mismo. Baran y Sweezy indican, al respecto, que el excedente "*1) puede ser consumido, 2) puede ser invertido y 3) puede desperdiciarse*" (Baran & Sweezy, 1988, pág. 67). También puede –agregamos– desviarse hacia otros espacios socio–geográficos, tema caro a América latina, como veremos[24]. Vale decir, el excedente tiene la *potencialidad* de servir a distintos fines. En caso de destinarse a la acumulación productiva permitirá la ampliación de la capacidad de producción y el crecimiento, lo contrario sucede si es consumido, desperdiciado o remitido a otros espacios. El propio Adam Smith, como sugerimos anteriormente, insistió en la *Riqueza de las Naciones* sobre el problema del *gasto del derrochador*, que en lugar de utilizar "alimentos y vestidos" disponibles para sostener trabajadores productivos (que reproducen con ganancia su consumo), los dilapida en manos improductivas (Smith, 1996 [1776], véase particularmente pág. 435/436). Ello sin perjuicio de que el consumo del excedente puede ser en beneficio del conjunto de la comunidad o de *minorías privilegiadas*, tales como religiosos, dirigentes gubernamentales, militares, rentistas, especuladores y otros (se trata en parte de la distinción clásica entre trabajo productivo e improductivo). De hecho, la aparición de estos *grupos* –en sentido sociológico– presupone la existencia de un excedente económico, y, desde el punto de vista histórico, cabe agregar con Celso Furtado, es condición, a su vez, para *concentrar* el excedente y evitar su dilución en el consumo del conjunto. En rigor, cierto régimen institucional para la concentración y asignación del excedente es indispensable en toda sociedad, al menos mientras persista el "reino de la necesidad", al decir de Marx.

Finalmente, además del problema del destino dado al excedente, asociado a la apropiación, otra de las formas de desperdicio en el proceso de generación es la gestión *dispendiosa* de los recursos, gastar por encima del esfuerzo socialmente necesario para obtener un producto, dado el nivel tecnológico medio, como ya indicara Smith y también Marx en su análisis del valor (Marx, El Capital, t. I, vol. 1, 2008). Es este un tema sencillo: pongamos por caso una actividad cualquiera, como la avicultura, si son necesarios técnicamente en promedio 2,8kg de alimento –granos– para producir un (1) kg. de carne de ave en un cierto tiempo, y un productor utiliza 5kg., de alimento por kg. de carne, lo que estará haciendo lisa y llanamente es desperdiciar excedente. La institución del *mercado* competitivo, instrumento importante del desarrollo, suele ser efectiva en la corrección de estos *desvíos*.

[24] Por supuesto, el desvío regional del excedente más que un cuarto destino sería una forma de apropiación externa del *plusproducto*, lo que supone una pérdida para la región que lo genera

En consecuencia, conforme lo referido, encontramos un primer aspecto central: el estudio del excedente económico en tanto categoría de análisis admite la descomposición en tres *momentos* interrelacionados de una misma dinámica. El momento de la *generación*, el de la *apropiación* y el de *destino* (lo cual remite a la noción de los *momentos* de producción, distribución, cambio y consumo del Marx de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política*). Como quiera que pensemos la cuestión del excedente, deberemos definir el modo en que se genera (producción), los grupos o agentes que lo obtienen y *administran* (apropiación) y el destino al que se orienta (consumo, inversión). Se trata de un aspecto básico del análisis sobre esta categoría, cuya resolución conduce a las diversas posiciones sobre el significado concreto del excedente. Vale decir, la conceptualización específica del excedente económico, el sentido que le demos al término, dependerá de las concepciones sobe los tres momentos dinámicos de su devenir: ¿Cuál es el origen del excedente?, ¿Quién se lo apropia y bajo qué mecanismos?, ¿En qué se aplica? Tales preguntas constituyen los temas centrales en esta construcción, cuya resolución supone, entonces, una serie de *elecciones* teóricas, que definen el contenido de la noción de excedente adoptada. Ello nos conduce al próximo punto.

2.1. El trabajo productivo: la fuente del excedente

El excedente económico, como índice de libertad, como producto sobrante pasible de usos múltiples, según lo ya expuesto, se encuentra indisolublemente ligado a las diversas pautas de consumo, ocio *ostentoso* (al decir de Veblen) y acumulación en toda formación social[25]. Se trata de nociones que, desde una perspectiva histórica, al menos hasta el presente y seguramente por mucho tiempo, se articulan mediante la idea de *trabajo* y, en particular, de *trabajo productivo:* esto es, el trabajo cuyo resultado contribuye a la reproducción social simple o ampliada (aporta al excedente). Por supuesto, en las formaciones sociales contemporáneas, articuladas entorno al *estado–nación*, la calidad de *productivo* del trabajo, en sentido genérico, no está dada por la naturaleza del producto resultante (material o intelectual) o por la forma social en la que se ejerce (artesano, autónomo, asalariado público o privado…), sino por su aporte al desenvolvimiento y expansión de la sociedad. Es tan productivo el agricultor que produce alimentos como el restaurador de un símbolo cultural éticamente valioso o quién recupera el patrimonio histórico de la comunidad, todo lo cual fortalece los vínculos identitarios y la cohesión social: se trata de aspectos relevantes en el proceso de desarrollo, como señalara Celso Furtado reiteradamente, puesto que refuerzan nada menos

[25] Por supuesto, el *ocio* involuntario de un desocupado no entra en esta categoría de *ocio ostentoso*

que la "densidad nacional" al decir de Aldo Ferrer o la competitividad a nivel meta–económico en términos del análisis sistémico[26]. Esta cuestión, cabe observar, ha sido destacada en el análisis del concepto de *territorio* como construcción social, que admite múltiples niveles y escalas (va más allá del estado-nación) (véase Capítulo IV).

Ello presupone el reconocimiento del esfuerzo laboral humano, en sus múltiples manifestaciones, como sustento y fundamento último de toda producción social (valores de uso), y en consecuencia de la producción sobrante (*plusproducto*), siempre en combinación con la "materia natural" como dice Marx (El Capital, t. I, vol. I, 2008, pág. 53). El trabajo en un sentido productivo e instrumental es la actividad deliberada, consciente y socialmente articulada del ser humano, ejecutada en cierto entorno natural, con fin de satisfacer sus necesidades. La centralidad del trabajo fue largamente destacada en la tradición clásica y marxista de la economía política –cuyo concepto de trabajo productivo difiere por supuesto del aquí esbozado, como veremos–, y mantiene su vigencia epistémica sin perjuicio de las grandes transformaciones en el mundo laboral[27]. La introducción de la *Investigación sobre el origen y causa de la Riqueza de las Naciones*, obra seminal del pensamiento económico, es una declaración de principios sobre la importancia de la fuerza laboral: "El trabajo anual de cada nación –dice Adam Smith en el primer párrafo– es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida" (1996 [1776], pág. 27). Nótese que Smith ya está pensando en el trabajo como categoría, en términos genéricos. El pensador escoces sostenía, incluso, que las personas son más o menos ricas según la cantidad de trabajo

[26] "Toda auténtica política de desarrollo –dice Furtado– extrae su fuerza de un conjunto de juicios de valor en los cuales están amalgamados los ideales de una colectividad" (1966, pág. 56), idea desarrollada por Helio Jaguaribe. La identidad y los valores compartidos, incluyendo la nacionalidad, constituyen una fuerza productiva significativa, destacada por Rostow como *fuerza motriz* clave para las "condiciones previas al despegue" (1960). No se trata de un chauvinismo frívolo y menos del nacionalismo xenófobo, sino del fortalecimiento de la identidad y solidaridad comunitaria, desde la cual una formación social puede abrirse a los demás pueblos en el respeto intercultural. Como señala el filósofo polaco Roman Ingalden: "la identidad es como una casa: una casa debe tener ventanas, porque si no las tiene no es una casa sino una prisión, pero debe también tener muros, pues una casa sin muros es sólo un espacio abierto. Queremos tener identidades nacionales abiertas, pero que no sean tan abiertas que no sean más identidades nacionales".

[27] El trabajo como categoría conceptual histórica y antropológica contiene una densidad teórica que excede el objeto de esta tesis (véase el texto de Martín Hopenhayn, "Repensar el trabajo" -2001-, quién destaca la ambivalencia del concepto; el texto de Erich Fromm "El concepto marxista del hombre" -2005-; o una buena síntesis también desde la perspectiva marxista, en el libro de Pablo Rieznik "Las formas del trabajo y la historia, una introducción al estudio de la economía política", 2006). Está también el texto clásico de Braverman, 1975, que Rieznik toma, sobre el trabajo y el capitalismo monopolista, con prólogo de Paul Sweezy. Desde otras miradas, pueden consultarse los textos de Enrique De la Garza Toledo y Julio César Neffa (2001), Manuel Castells (2000) o Cademartori Invernizzi, Correa Mautz, & Cademartori Dujisin (2014). Los organismos multilaterales, como la Organización Internacional del Trabajo, el Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, han tomado sistemáticamente la problemática del trabajo, con especial utilidad en la sistematización de estadísticas. Una publicación resiente de Levy Yeyati (2018) aborda el tema del trabajo y su relación con la tecnología actual, en el marco de la aparición de un tipo de robots capaces de reemplazar no sólo actividades rutinarias sino también creativas y complejas (como diagnósticos médicos).

que puedan comprar: el poder de compra de trabajo hace ricos a los hombres (en rigor Smith se refería también a los productos de ese trabajo, …). También Keynes reconoció que simpatiza "con la doctrina preclásica de que todo es producido por el trabajo, ayudado por lo que acostumbraba llamarse arte y ahora se llama técnica [y], por los recursos naturales…" (Keynes, 1965; pág. 190/191).

Desde una mirada más amplia, antropológica, de raíz marxista, podemos pensar que es mediante el trabajo como el hombre, en tanto ser "libre y consciente" y, entonces, potencialmente creativo (Furtado), se constituye en el agente transformador del medio socio–natural y de sí mismo, en el sujeto *activo* frente a la naturaleza, de la que se apropia productivamente para la satisfacción de sus necesidades. En el plano histórico–material, de la producción de bienes y servicios, el trabajo como actividad consciente orientada a un fin, según la propia definición de Marx, ha sido y aún es "condición de la existencia humana". Dice el pensador renano:

> Como creador de valores de uso, como trabajo útil, pues, el trabajo es, independientemente de todas las formaciones sociales, condición de la existencia humana, necesidad natural y eterna de mediar el metabolismo que se da entre el hombre y la naturaleza, y, por consiguiente, de mediar la vida humana (Marx, El Capital, t. I, vol. I, 2008, pág. 53 –subrayado nuestro–).

Podrá ponerse en duda aquello de "condición natural y eterna", considerando la potencia creadora científico–técnica en el largo plazo (trabajo acumulado en generaciones y generaciones), como los –inquietantes– avances en *inteligencia artificial* en la cuarta revolución industrial, tema sobre el cual existe un debate significativo recogido por los organismos multilaterales (véase también Yeyati, 2018). Sin embargo, lo cierto es que mientras el hombre continúe cumpliendo el papel de "productor directo" (Marx), mientras sea –en términos generales– el factor productivo más universal y versátil, el "instrumento previo" (anterior y necesario a cualquier otro), como le llamó Aristóteles; vale decir, mientras el trabajo sea necesario, la noción de excedente en tanto categoría analítica estará ligada al modo en que se articulan las relaciones laborales, al modo en que se organiza la fuerza laboral. Por supuesto, como señala el propio estagirita en *Política*…:

> … si cada uno de los instrumentos pudiera cumplir por sí mismo su cometido obedeciendo órdenes o anticipándose a ellas, si, como cuentan de las estatuas de Dédalo o de los trípodes de Hefesto, de los que dice el poeta que entraban por sí solos en la asamblea de los dioses; las lanzaderas tejieran solas y los plectros

> tocaran la cítara, los constructores no necesitarían ayudantes ni los amos esclavos (Aristóteles, 1988, pág. 55)

Cuando se llegue a ese momento, o algo parecido si es que resulta factible, la discusión sobre el excedente no se habrá eliminado, pero adoptará otro carácter, lo cual supondrá por supuesto alteraciones en el modo de producción. Justamente la tradición marxista, una de cuyas categorías centrales es la de "trabajo vivo" (Dussel, 2014), fue la que planteó el problema del desempleo derivado de la tecnología (avance de la composición orgánica del capital)[28]. Sin embargo, no es necesario aclarar que un escenario de "fin del trabajo" no es visible todavía, y en la práctica, tal como refiere Manuel Castells, el "desempleo tecnológico" no se ha producido, aun cuando desde los setenta creció la oferta laboral con la incorporación masiva de la mujer, justamente por los años que comenzó a debatirse el "fin del trabajo" (Castells, 2000, capítulo 4). Según Castells, la generación de puestos laborales depende más bien de los marcos institucionales y el crecimiento económico, que de la dinámica tecnológica, es decir, se trata de un problema de régimen social, planteo razonable en economías excedentarias, como veremos[29]. Un reciente informe de la OIT (2017) muestra el crecimiento de la ocupación global en sus diversas formas (1991–2016), lapso en el que se agregaron casi mil millones de personas al mercado de trabajo mundial, aunque la tendencia evidencia una leve caída respecto de la evolución de la población activa (OIT, 2017). Por supuesto, la pervivencia de la centralidad del trabajo no obsta el reconocimiento de las transformaciones profundas en el mundo laboral en el tiempo largo de la historia, cuestión de naturaleza diferente. Fenómenos como la fuerte disminución de los ocupados en la producción agropecuaria, la caída del empleo manufacturero en buena parte del mundo desarrollado (y subdesarrollado), y su redistribución a los países de salarios paupérrimos (China, Bangladesh, India, …), la tercerización y precarización laboral, el incremento en las ocupaciones de servicios y aquellas ligadas a la gestión, la mayor tasa de participación de la mujer y la importancia creciente de la creatividad y la generación de capacidades para la resolución de problemas en las personas *empleables*, son temas claves. Pero lo cierto es que tales

[28] También Ricardo llegó a advertir la posibilidad del desempleo con la introducción de máquinas, en aquellos casos en que el producto neto aumente (en términos de Ricardo, lo que queda para las clases propietarias: producto bruto menos el fondo destinado a los salarios) y disminuya a su vez el producto bruto (total de producción): vale decir, los nuevos equipos pueden llevar a que los propietarios ganen igual o más en desmedro del fondo destinado a los trabajadores, lo que afectará negativamente la demanda de brazos. Sin embargo, el mismo Ricardo indicó que si el perfeccionamiento de los equipos hace crecer el producto neto sin disminuir el producto bruto, todas las clases se beneficiarían (1993, [1817]). Vale decir, Ricardo reconoce que el efecto laboral de la introducción de máquinas depende de la gestión del excedente, como veremos. El problema de Ricardo, por supuesto, es que naturalizaba el marco institucional y la distribución del ingreso consecuente.

[29] Más adelante trataremos el concepto de *institución*, tema clave en el presente trabajo.

transformaciones no han significado la pérdida de centralidad del trabajo en el aspecto fundamental: la enorme mayoría de las familias viven de su labor, sean cuales fueran las múltiples formas en que se manifiesta (Castells, 2000; Cademartori Invernizzi, Correa Mautz, & Cademartori Dujisin, 2014).

En definitiva, más allá del debate sobre el futuro del trabajo, lo cierto es que en tanto aún los instrumentos –en general–no se manejan solos, no se auto–reproducen ni anticipan órdenes, puesto que el reino de la necesidad persiste, es preciso el concurso de la capacidad humana de trabajo para *desarrollar* productivamente el ciclo de la vida social de las personas. El tema económico central, entonces, sigue estando hoy como antes en el modo en que se prepara, dirige, distribuye y aplica la fuerza laboral de una formación social, con vistas a potenciar su esfuerzo y creatividad (el *know how* social). La centralidad del trabajo continúa en el siglo XXI, y en ocasiones de las formas más duras (Smith, 2016). La acumulación del excedente en gran escala de China, por ejemplo, donde la formación de capital llega al 40% del producto, se asienta en la explotación *decimonónica* de buena parte de los trabajadores, con jornadas de 11 horas, sin feriados en épocas de mucha actividad y en fábricas que a veces parecen cárceles (Smith, 2016) y recuerdan en pleno siglo XXI la recomendación de seudo–Aristóteles en la antigüedad: "De la propiedad, la especie primera y más necesaria, la mejor y más manejable, es el hombre. Por ello, el primer paso consiste en procurarse buenos esclavos" (Finley, 1978, pág. 141).

En ese sentido, en su aspecto inmediato o material, como actividad productora de bienes y servicios, el trabajo admite una doble condición: en primer lugar, es vida humana consumida, esfuerzo y horas hombre puestas al servicio de un fin productivo específico conscientemente perseguido; en segundo término, en sentido social, es una actividad útil, capaz de satisfacer necesidades valoradas intersubjetivamente. El trabajo productor de valores de uso, así contemplado, está ligado, por una parte, al desarrollo de las fuerzas productivas y de las necesidades humanas y, por otra, a la división social de tareas que impone e induce condiciones determinadas de productividad. Por esta razón, la relación entre el régimen institucional y la gestión productiva de la fuerza laboral es clave en el proceso de desarrollo. El trabajo mal aplicado y mal utilizado supone una pérdida del excedente, una dilapidación lisa y llana. Se trata aquí, debemos reconocer, de un punto destacado por la economía liberal–ortodoxa: en sociedades multitudinarias, el régimen institucional del mercado libre (premios y castigos monetarios en el *juego competitivo*), ha sido una forma eficaz de movilizar y

canalizar el esfuerzo laboral[30]. Es un tema de la máxima importancia, que nunca debe subestimarse. La historia de la URSS ofrece un caso por demás elocuente: sin dudas el régimen de incentivos soviético no favoreció el compromiso y esfuerzo laboral creativo al ritmo que sí lo hizo el capitalismo. La gestión de la fuerza de trabajo en la URSS, del terror estalinista a la flexibilidad jruschoviana, no fue uno de los puntos fuertes del régimen comunista. El propio Lenin había advertido tempranamente la necesidad de atender este aspecto, en su elogio al *sistema* de Federico Taylor y su "administración científica del trabajo":

> La república soviética debe adoptar a cualquier costo todo lo que es válido en este campo en cuanto a logros de ciencia y tecnología se refiere […] Debemos organizar en Rusia el estudio y la enseñanza del sistema de Taylor, experimentarlo sistemáticamente y adaptarlo a nuestros fines (Braverman, 1975, pág., 23/24).

Justamente, en esta línea de la centralidad del trabajo, mirado desde el plano de la teoría del desarrollo (que es la teoría de la acumulación del excedente en sentido amplio), encontramos que la capacidad de una determinada formación social para movilizar la energía y creatividad de la labor humana productiva constituye la clave del proceso de mejora sostenida del bienestar, como sugieren –desde una perspectiva conceptual y metodológica muy discutible– las actuales elaboraciones econométricas sobre el mal llamado *capital humano*[31]. Es la respuesta a la ironía de Simón Kuznet, cuando afirmaba que existen cuatro categorías de países: desarrollados, subdesarrollados, Japón y Argentina. La historia reciente demuestra este aserto. Al fin y al cabo, según vimos, la movilización de la enorme fuerza de trabajo china bajo un régimen de economía de mercado capitalista combinado con el control del estado por un partido único (PCCH), fue la base sobre la cual el gigante asiático creció exponencialmente, por supuesto en condiciones tremendas de explotación laboral en muchos casos (Schmit, 2016), así como de la degradación ambiental.

Este fenómeno está ligado indisolublemente al excedente. Como vimos, la forma en que adopta la generación, apropiación y uso del mismo se conecta con las posibilidades de liberar fuerza de trabajo para tareas no directamente abocadas a la subsistencia, susceptibles de potenciar la creatividad humana, de gestionar la fuerza de trabajo en un sentido productivo.

[30] Por supuesto, la operación ideológica de la ortodoxia liberal es identificar el mercado como institución con la sociedad de mercado capitalista, que es otra cosa. En rigor, ni el mercado ni el dinero son instituciones propiamente capitalistas, han existido en otros modos de producción y seguramente seguirán existiendo, en la medida que cumplen una función social.

[31] La idea de capital humano estaba ya en Walras, para quién los trabajadores tienen "capital personal", frente a los terratenientes dueños de la tierra y los empresarios propietarios de los bienes de capital (1987).

2.2. Trabajo, excedente y explotación

La relación entre la gestión del excedente económico y el trabajo vivo deriva de un hecho fundamental: el mismo atributo sustantivo del trabajo, el hecho de ser "consciencia y propósito" (Rieznik, 2006; Braverman, 1975), conlleva una consecuencia significativa: "*La unidad de concepción y de ejecución puede ser disuelta*" (Braverman, 1975, pág. 67 – cursivas en el original). El trabajo humano es susceptible de ser concebido y ejecutado por sujetos distintos, con lo cual también es factible escindir el producto del trabajo respecto de su autor, el esfuerzo laboral en relación al bien producido. La sociedad humana cuenta con la posibilidad –y la realidad, señalan Marx y Engels en *La Ideología Alemana*– de distribuir entonces el trabajo y sus resultados conforme ciertos criterios socialmente definidos, en cuyo marco el trabajador puede ser *alienado* de su propia labor y de su producto (y, en consecuencia, de sí mismo, al menos en caso que lo pensemos desde la concepción antropológica marxista)[32]. Entonces, trabajo y resultado, esfuerzo y producto, pueden separarse. De hecho, es posible la existencia de grupos de personas que "no trabajan en absoluto", como refería Adam Smith, y, sin embargo, vivan del trabajo ajeno (vg. rentistas). Una de las dimensiones de este fenómeno es la división técnica y social del trabajo, tan celebrada como factor de crecimiento económico.

Ahora bien, esa misma cualidad del trabajo, esa dualidad posible entre concepción–ejecución/producción–apropiación, también constituye la condición de factibilidad de la *relación de explotación* (la explotación del hombre por el hombre en el sentido *estructurante* de González Casanova, 2006 o Dussel, 2014): esto es, la posibilidad de que la *fuerza social de labor* se organice de tal modo que algunas personas logren apropiarse del trabajo productivo de otras, lo que presupone un régimen de dominación. Se trata del mecanismo de extracción de excedente por excelencia en formaciones sociales clasistas –en sentido lato. Ello supone, en buena medida –aunque no exclusivamente–, la separación entre los que mandan y los que ejecutan, los que planifican las actividades sociales de los que las llevan a cabo: el trabajo intelectual y el material[33]. La "división del trabajo –dicen Marx y Engel provocativamente– sólo se convierte en verdadera división a partir del momento en que se separan el trabajo

[32] El concepto de alienación en los manuscritos económicos-filosóficos de Marx incorpora una profundidad filosófica que aquí no se desarrolla, donde el mismo capitalista resulta alienado en el mundo de las mercancías (véase Erich Fromm, el Concepto Marxista del Hombre, 2005, o Hopenhayn, 2001)

[33] Hopenhayn (2001) señala que el trabajo del capitalista en la planificación de la producción también puede considerarse como trabajo intelectual, aunque por supuesto no es la idea de trabajo intelectual basado en la especulación o la política de los griegos

físico y el intelectual" (Marx & Engels, *La ideología alemana*, 1974 [1846], pág. 32)[34]. Se trata de un tema significativo. No por casualidad, la separación entre *concepción* y *ejecución* fue un aspecto destacado en la "administración científica del trabajo" propuesta por Federico Taylor en los orígenes del denominado "capitalismo corporativo" de fines del siglo XIX. Taylor sostenía la necesidad de quitarle al obrero la posibilidad de insidir en el ritmo del proceso productivo para aumentar la producitivad (vencer la "holganza sistémica"), aspecto luego perfeccionado por Henry Ford en la cinta de montaje, donde el trabajador fabril efectivamente pasó a ser un apéndice de la máquina (y el concepto de *alienación* marxista adquirió quizás su más pleno sentido).

Ello significa que en esa relación laboral/productiva basada en la escisión entre diseño y ejecución, en la distribución del trabajo social, cualquiera sea su forma, la asimetría y la desigualdad aparecen como posibilidad concreta: es decir, la dominación–explotación emergen como relaciones sociales posibles, condición de la apropiación heterónoma del excedente. En consecuencia, los diversos *tipos* de trabajo, así como, naturalmente, el ocio ostentoso y el consumo (esto es, nuevamente, el excedente económico), aparecen socialmente escindidos en potencia, lo que da lugar a que sean usufructuados por *clases* de personas distintas. "[C]on la división del trabajo –siguen Marx y Engels–, se da la posibilidad, más aun, la realidad de que las actividades espirituales y materiales, el disfrute y el trabajo, la producción y el consumo, se asignen a diferentes individuos" (Marx & Engels, *La ideología alemana*, 1974 [1846], pág. 33).

En último análisis, se trata de que ciertos grupos humanos (clases en sentido lato), se ven obligados por las circunstancias a *consumir* su *activo* más importante, irremplazable, su tiempo de vida, para el disfrute ajeno y no para provecho propio o de quienes elijan libres de coacción[35]. La explotación no es otra cosa que la capacidad de ciertos grupos de apropiarse de una proporción del trabajo ajeno (distribución diferencial del excedente), producto del marco institucional. La esclavitud es, por supuesto, la máxima expresión de esta relación de explotación en tanto *posibilidad*: el amo dispone, el esclavo realiza, a favor del primero. Tema por demás reconocido en la Atenas clásica, donde se aceptaba directamente que el trabajo del esclavo era la condición de libertad del ciudadano (Finley, 1978; Hopenhayn, 2001). Pero

[34] Por supuesto, todo trabajo humano tiene algo de intelectual y material, por eso es humano, pero la cuestión es el peso del esfuerzo físico y las condiciones materiales y sociales de labor (Rieznik, 2006).

[35] Marx cita una expresión elocuente de un autor insospechado: "...*El obrero ... es un consumidor productivo para la persona que lo emplea y para el estado, pero, estrictamente hablando, no lo es para sí mismo*." (Malthus, citado en Marx T1, Vol. II, pág. 705)

también en el régimen del capital, el tiempo libre de los *rentistas* y/o de las ricas *familias* propietarias –en ocasiones el *burgués* trabaja incansablemente para su propia opulencia–, deriva del consumo de tiempo vital de los obreros, como denunció Marx consistentemente.

Desde el punto de vista histórico, como veremos en el Capítulo III, esta relación trabajo–explotación–excedente adquiere significación creciente a medida que se desarrollan las fuerzas productivas y se amplían las capacidades humanas. Las actividades se van configurando por funciones (y status) cada vez más especializadas, con una gran diversidad de tareas, que pueden ser más o menos sacrificadas, más o menos prestigiosas, con mayor o menor poder y remuneración. En las formaciones sociales excedentarias donde predominan modos de producción con antagonismos de clase, la distribución de estas actividades cristaliza en el marco institucional en favor de ciertos grupos privilegiados, en estructuras sociales estratificadas, jerárquicas y desiguales. Se trata de una de las dimensiones más relevantes de la categoría del excedente económico: nada menos que los mecanismos institucionales que garantizan la dominación y hacen posible la *relación de explotación* (Dussel, 2014; González Casanova, 2006). Mirado este tema desde la perspectiva del núcleo dirigente de las *clases privilegiadas* (en sentido lato), la generación y apropiación del excedente por medio de la relación de explotación presenta una triple problemática combinada, a saber:

1) la necesidad de mantener –e incrementar– el esfuerzo laboral del "productor directo";

2) la necesidad de asegurar la sujeción de la mano de obra a las tareas de mayor sacrificio (división social y técnica del trabajo); y

3) la necesidad de limitar el consumo de los productos obtenidos por el trabajador directo.

Por supuesto, las clases dirigentes han *resuelto* estos tres *problemas* históricamente con dosis diversas de coerción física (real o potencial), manipulación simbólica (tradición–religión–ideología) e incentivos materiales específicos –negativos y positivos– para vastos sectores. La capacidad de extracción del excedente económico dependerá de las condiciones históricas y culturales, así como de las necesidades que emergen del propio desarrollo de las fuerzas productivas y se integran en el consumo corriente de la fuerza laboral. En ese sentido, en términos generales, cuanto más pobre es la sociedad, la explotación tenderá a ser dramática por necesidad, en la medida que el sujeto explotado se encuentra más cerca de los niveles mínimos fisiológicos de subsistencia.

En el caso de las formaciones sociales capitalistas avanzadas, su propio despliegue histórico muestra a las claras que en tanto se acumula el excedente, las sociedades crecen en tamaño, se diversifica la producción y las formas de satisfacción de las necesidades, sucede que el control social se torna más difícil y se amplían a su vez los requerimientos de conocimientos especializados (técnicos, ingenieros, médicos, abogados, …), todo lo cual vuelve necesario compartir el excedente para fortalecer el aparato burocrático del estado (de clase), sostener grupos ligados a la vigilancia y seguridad, así como mantener un gran número de especialistas de diversos tipos. Ello abre oportunidades de labor y posicionamiento social para importantes estratos de la población, dando lugar a sociedades complejas y estratificadas en las que el fenómeno de la explotación se oculta y mediatiza, pero mantiene su presencia estructural[36]. De ese modo, podemos apreciar que actualmente en las sociedades capitalistas avanzadas, las llamadas "clases medias" –definidas en términos relativos– representan alrededor del 40% de la población (1995) (Kerbo, 2003, pág. 266), sectores que fueron constituyéndose al ritmo del crecimiento de los trabajos de *cuello blanco* (profesionales, administrativos, gestión) que se dio durante el siglo XX (Kerbo, 2003).

Ahora bien, como señala González Casanova (2006), en el análisis del capitalismo corporativo (neocapitalismo dice el autor), encontramos que la relación de explotación no agota sus efectos en la dicotomía básica propietarios y no propietarios de medios de producción, propio del capitalismo competitivo. Adquiere también formas asociadas con posiciones de poder de empresas o sectores, que pueden apropiarse del producto del trabajo ajeno (en forma de mayores ingresos) de modo más o menos sistemático mediante el control de algún recursos escaso (grandes oligopolios con barreras de entrada) o por la capacidad de ejercer presión dada la inserción en la estructura económica (transportes). Los grandes monopolios, sostiene Casanova, a través de su política de "precios y costos" pueden pagar "altos salarios y prestaciones a [sus] trabajadores" haciendo recaer el costo en pequeñas empresas, actividades agrícolas, países pobres y dependientes (González Casanova, 2006, pág. 91)[37]. Podemos agregar, también, otras formas de apropiación del excedente debido simplemente a procesos históricos específicos (privilegios laborales, legales, etc., -la exención del impuesto a las ganancias a los trabajadores de la justicia en Argentina es un caso típico-).

[36] Conviene reiterar que la categoría de explotación como mecanismo de apropiación del excedente en sociedades de clases es naturalmente una de las dimensiones de la vida social, que no obtura ni excluye otras igualmente significativas, como las disputas *horizontales* de poder político en las clases dominantes, los conflictos religiosos, las divisiones raciales, la marginación social, etc., etc., etc.

[37] Por supuesto, esta postura importa cuestionar la vigencia plena de la ley del valor de Marx, tema que no desarrollamos aquí.

Ello significa que, aún en el modo capitalista de producción, la relación de explotación exige siempre un análisis históricamente situado, relativo a las estructuras de mercado, de comercio e institucionales. En el caso de Entre Ríos, podremos apreciar este fenómeno en relación a la distribución del empleo.

Finalmente, el hecho de que, en formaciones sociales con antagonismo de clase, la relación de explotación sea estructurante, no significa que constituya la única determinación del excedente y la desigualdad. Como señala Charles Tilly, el "acaparamiento de oportunidades" (sea por diferenciación racista, étnica, sexual y/o religiosa), por el cual ciertas categorías sociales son relegadas (negro, mujer, inmigrante, …), es también un mecanismo, junto a la explotación, que permite concentrar el ingreso de la sociedad en los estratos privilegiados. Para el autor, la desigualdad se origina en la creación de categorías sociales que se imponen socialmente y luego se generalizan por emulación y adaptación (institucionalización). En toda relación de desigualdad socialmente significativa subyace una trama donde una categoría de la población socialmente "inventada" –término utilizado por Tilly– se beneficia de la concentración de bienes en perjuicio de otra. Vale decir, las desigualdades constituyen categorías relacionales institucionalizadas socialmente que persisten porque cumplen un papel ordenador en la sociedad (Tilly, 2000).

Ahora bien, por esa misma razón, como el excedente es el emergente del *sistema social*, más aún en sociedades hiper–especializadas, los mecanismos institucionalizados de ordenamiento son funcionales a la clase privilegiada y su núcleo dirigente, lo cual se traduce en el carácter estructurante de la explotación. Es a través de esta relación como se articulan las otras categorías, lo cual contribuye a comprender el "*por qué de la desigualdad (...) el para qué del poder, el desarrollo para quién*" (González Casanova, 2006, pág. 38, cursivas en original).

Ello no significa negar la dinámica propia de los procesos económicos, políticos, sociales o culturales, sino revalorizar la *relación de explotación* y, en consecuencia, el excedente económico, como una froma válida de abordaje de las problemáticas de la sociedad. Si pensamos, por caso, un tema tan dramático como la pobreza crítica en Argentina, creada en los niveles actuales por el neoliberalismo desde el advenimiento de la útima dictadura, sabemos que es cierto que tiene sus mecanismos internos autoreforzanes; sin embargo, obviamente ello no es ajeno al modo en que se gestiona el excedente *emergente* del sistema: en efecto, la concentración de la propiedad y el régimen de acumulación financiera desde la segunda mitad de los setenta (tema que trataremos luego), dieron como resultado una

estructura productiva simplificada y un proceso de estratificación social, que redundó una gestión del excedente en favor de la "sociedad privilegiada de consumo" prebischeana: de este modo, conviven articuladamente un estrato social significativo que sigue pautas de gastos *de primer mundo*, mientras una gran parte de la población susbsiste o directamente se encuentra en la pobreza o la miseria (alrededor de un tercio de los argentinos, lamentablemente). Así se explica la aparente paradoja de que Argentina produce *por habitante* en 2015/2017, más carne, más grano, más energía, más hierro y acero, más divisas, etc, … que en 1973/75, y, sin embargo, la pobreza crítica en proporción a la población es muy superior a la de aquellos años. El excedente creció, pero se modificó la apropiación y destino en desmedro de la acumulación social. De allí que podamos definir a la Argentina como una *formación social paradójica*, en la que conviven un elevado excedente con estancamiento económico y fragmentación social.

2.3. Excedente y acumulación: trabajo productivo y consumo necesario

Como vimos, el trabajo productivo crea un cierto nivel de excedente económico, conforme la naturaleza y la técnica lo permiten, y ese *plusproducto* puede servir a muy diversos fines. En la medida que es acumulado –en sentido amplio–, que se destine a producir medios de producción y medios de consumo para los trabajadores productivos, la riqueza material de la sociedad puede crecer. De tal modo, el destino del excedente, y por tanto su generación y apropiación, resulta un aspecto significativo en el desempeño económico, al menos desde que aparece como fenómeno *permanente* en las formaciones sociales (Mandel, 1969). La clave en este punto, nuevamente, estriba en las características del marco institucional que determina la relación entre los usos del excedente. Conforme señala Celso Furtado: "la estructura de la producción, la división del producto entre consumo e inversión y la distribución del ingreso tienen causas fundamentales comunes. Éstas se basan en el sistema institucional, articulado en torno al proceso de apropiación del excedente" (Furtado, 1974, pág. 136). De hecho, como anticipamos en la introducción, la utilización *productiva* del excedente ha sido clave desde el punto de vista del desarrollo del capitalismo histórico, cuestión largamente destacada por los autores estructuralistas. Sunkel y Paz explican, precisamente, como opera la dinámica de este fenómeno: el "excedente –dicen los autores– se ha acumulado en forma de instrumentos de producción, que han introducido el cambio tecnológico, con un creciente insumo energético, lo que a su vez ha vuelto a elevar la productividad del trabajo, permitiendo una nueva expansión del excedente, y así sucesivamente" (Sunkel y Paz, 1981, pág. 14–15).

El nivel de excedente, por tanto, es un determinante de la acumulación, y ésta a su vez, del primero. En términos materiales, como veremos, este proceso funciona del siguiente modo: a medida que se van generando excedentes sectoriales (agrícola, energético, minero, servicios técnicos, …) se crean las condiciones estructurales para la diversificación e integración de la producción en un tejido productivo que se auto–potencia acumulativamente mediante la inversión del excedente: las relaciones agro–minería–industria–servicios se refuerzan en el proceso expansivo (tema destacado por estructuralistas y neoestructuralistas, ver Fernando Fajnzylber 1985, 1992). El agro y la minería ofrecen materias primas y alimentos, la industria les *devuelve* maquinarias e insumos, los servicios mejoran las capacidades del trabajo y producen nuevas tecnologías. El desarrollo de esa potencia productiva presupone un excedente que se va integrando en la estructura económica de manera de generar un nuevo excedente de modo creciente. De allí que la dinámica del desarrollo puede seguirse a través del proceso de expansión y acumulación del excedente, en esa causación circular auto–reforzada de Myrdal, ya referida en la introducción.

Ahora bien, esta relación excedente–acumulación/acumulación–excedente, en su sentido crítico, va más allá de los conceptos de ahorro (y consumo) e inversión elaborados en la teoría económica convencional, como advirtieran los autores que han trabajado esta categoría (Baran, 2012 [1957], Bettelheim, 1965; Furtado, 1978, …). Desde luego, el concepto macroeconómico de *inversión* puede definirse como una parte del *excedente real* de una formación social (en los términos de Paul Baran, [1957] 2012). Sin embargo, la idea de excedente como categoría de análisis crítico supera esta noción limitada, en tanto se asocia con un concepto de acumulación en sentido amplio (Furtado, 1978), por lo cual no da por sentadas las instituciones sociales cristalizadas en ciertas pautas de consumo (y en consecuencia de *ahorro*) e inversión. Ello así en la medida que el excedente pone en relación la capacidad de producción del trabajo productivo con alguna definición de *consumo necesario* para su obtención. De allí que resulte particularmente útil en el examen de las economías subdesarrolladas, cuyo problema suele definirse convencionalmente en términos del "circulo vicioso de la pobreza", acuñado por Ragnar Nurkse y adoptado de buena gana en los manuales ortodoxos[38]. En tal postura, el subdesarrollo sería producto de la baja capacidad de ahorro y por tanto de inversión, lo cual explicaría su carácter persistente y auto–reforzado: como no hay capacidad de ahorro –se dice–, no hay inversión, como no hay inversión, no hay

[38] Gunnar Myrdal, institucionalista crítico, con su principio de "interdependencia circular en un proceso de causación acumulativa" (1979, pág. 35), sigue en parte esta postura, aunque por supuesto desde otra óptica.

crecimiento, por lo cual tampoco hay capacidad de ahorro, ... Mediante el análisis del excedente y su medición, puede apreciarse si efectivamente la "trampa de la pobreza" del subdesarrollo se trata de una reducida capacidad de *ahorro* o si en verdad lo que tenemos es un desvío o mal uso del *plusproducto* socialmente generado (Somel, 2003).

En ese sentido, como categoría que va más allá de las nociones convencionales de ahorro–inversión, el excedente es una *construcción conceptual* asentada, en última instancia, en la distinción entre aquellas actividades *necesarias* para la reproducción social, *histórica y culturalmente definidas*, y aquellas que no lo son. No toda actividad económica, ya sea en el ámbito de la producción, el consumo o la inversión, resulta *socialmente necesaria* para la reproducción social permanente e incluso para mejorar las condiciones materiales de vida de una sociedad (reproducción ampliada), considerando el contexto histórico–cultural, aunque así lo parezca en *apariencia* según el marco institucional específico. Este punto remite a uno de los problemas teóricos (y empíricos) más arduos y discutibles del excedente como categoría de análisis crítico. Se trata de identificar la diferencia entre dos pares de conceptos: *trabajo productivo* y *trabajo improductivo*, por un lado, y, *consumo necesario* versus *consumo superfluo* (o improductivo), por otro. Ambos pares de conceptos están relacionados, pero no son lo mismo: el consumo de un trabajador improductivo (en el sentido que fuere), nunca será *necesario*; mientras que un trabajador productivo puede acceder a consumos no necesarios, cualquiera sea el sentido en que se use el término.

Por supuesto, toda formación social histórica excedentaria, como indican Baran y Furtado, donde domina cierto modo de producción, configura un marco institucional que permite asegurar la generación, apropiación y destino del excedente, lo cual implica distribuir el consumo, el trabajo y el ocio, como ya vimos. Es decir, el consumo necesario –la expresión efectiva del costo de reproducción social en Furtado– de los trabajadores productivos se establece socialmente por mediación simbólica, material (incentivos) y/o coercitiva en las múltiples formaciones sociales. De allí que, una de las dimensiones más interesante de la perspectiva del excedente, en su riqueza categorial, es la posibilidad de ofrecer una mirada a la vez crítica y transformadora de las instituciones sociales vigentes, de crear un marco conceptual que posibilite advertir la lógica en que la sociedad está gestionando el *plusproducto*, y desde allí contribuir en alguna medida a impulsar los cambios necesarios. De lo contrario, si sólo se mira el mundo *fenoménico* (vg. la *preferencia revelada del*

consumidor), la perspectiva del excedente carece de sentido y es más útil la cataláctica habitual de la teoría económica.

Esta mirada del excedente como perspectiva crítica se articula, veremos enseguida, con la idea de que en las actuales formaciones sociales en las que domina el modo de producción capitalista, aún con sus limitaciones estructurales, es posible proponer ciertos cambios institucionales a partir de la crítica racional, del avance en el conocimiento científico y del diálogo intersubjetivo políticamente mediado, considerando los marcos identitarios y cohesivos de las formaciones sociales. La experiencia indica que dentro de los moldes institucionales del capitalismo: propiedad privada de los medios de producción, empresa lucrativa, libertad de contratación y conversión de los factores originarios –naturaleza y trabajo– en mercancías, la diversidad de situaciones es muy amplia en cada formación social concreta. Los análisis sobre las variedades de capitalismos y la diversidad en los casos de desarrollo histórico muestran de forma concluyente que existe una amplia multiplicidad de recorridos, posibilidades y oportunidades. Suecia y Argentina en el siglo XXI son dos formaciones sociales en las que impera el modo de producción capitalista, sin embargo, se trata de capitalismos bien diferentes. Incluso en los países centrales las diferencias en los capitalismos son visibles (Amable, B., Barré, & Boyer, R., 2008). En general, el capitalismo periférico funciona de modo distinto al capitalismo central, como han mostrado los estructuralistas, y también hay diferencias históricas en las mismas formaciones sociales en el tiempo. La evidencia indica, entonces, que aún en el capitalismo maduro, desarrollado, que ha penetrado en los más diversos ámbitos, el resultado final del tipo de sociedad (mayor o menor riqueza, igualdad, bienestar) está condicionado por el conjunto de los "campos" –como les llama Dussel– de la vida social (político-cultural-sociológico-económico).

La experiencia muestra en este sentido que, siempre dentro de ciertos límites, las tendencias inherentes del capitalismo, como su lógica distributiva concentradora, son alteradas sustantivamente por otros *campos* de la vida social. Por caso, estudios de la OCDE han demostrado que las sociedades europeas avanzadas, relativamente equitativas, en rigor logran bajar la desigualdad con la intervención redistributiva del Estado, puesto que el *mercado capitalista* suele ser tan desigual como en cualquier país. El Reino Unido o Alemania tienen un Gini *de mercado* de alrededor de 0,5 (apenas más bajo que Argentina), pero el índice se ubica en torno al 0,3 luego de impuestos y transferencias. Vale decir, es el Estado el que actúa de contra–tendencia, como ya señalara Polanyi largamente (aunque, hay que decir, cada vez

menos en estos tiempos) (Amarante –CEPAL–, 2015; Banco Mundial, 2014). En fin, la multiplicidad de situaciones y las transformaciones sociales –para bien y para mal– demuestran la flexibilidad de la configuración institucional de las formaciones sociales capitalistas, dentro de ciertos límites. Esta posición supone, por supuesto, despojarse de todo determinismo, ya sea del marxismo dogmático como de la ortodoxia [neo]liberal.

En esta línea, el aspecto central de la distinción entre consumo esencial/superfluo y trabajo productivo/improductivo, como señala Paul Baran (2012 [1957]) –desde otra mirada–, estriba en reconocer la posibilidad, con toda la ambigüedad ya comentada de cualquier concepto de las ciencias fácticas, de identificar aquellas actividades necesarias para el sostenimiento [y ampliación] socialmente considerada del ciclo producción–distribución–consumo (reproducción social simple y ampliada), y su diferenciación respecto de aquellas otras que no son indispensables a tal fin. En este punto encontramos, como aspecto principal, el problema teórico de las necesidades y deseos humanos, esto es, de la indagación científica del consumo necesario o *esencial* de una sociedad, en ciertas condiciones históricas y culturales, que sustente una definición *política* de las necesidades y sus satisfactores. Es un tema escabroso teóricamente, pero inherente a la perspectiva epistemológica del excedente como categoría de análisis, si se pretende utilizar con vocación crítica y transformadora. La ciencia económica convencional renunció, como veremos más adelante, a toda delimitación y jerarquización *científica* de las necesidades: en esta postura ortodoxa, los individuos tienen *preferencias* (no comparables entre sí) pasibles de distribuirse en escalas ordinales (curvas de indiferencia), lo cual es suficiente para formalizar los modelos económicos que dan sustento a las teorías de la demanda. El resto, es decir, el verdadero problema, queda relegado al ámbito de la "economía normativa", de las cuestiones axiológicas propias de la filosofía moral. Sin embargo, sólo una mirada restringida de la ciencia económica, fundada en un estricto *positivismo*, como postula el "saber convencional" (al decir de Kenneth Galbraith), puede desconocer la posibilidad de abordar científicamente el estudio de la diversidad y jerarquía de las necesidades humanas en relación al proceso de desarrollo, es decir, de la división entre necesidades esenciales y no esenciales. El propio Paul Baran no le asigna demasiada importancia al tema en su elaboración del concepto de excedente, simplemente aboga por la construcción de una canasta de bienes y servicios básicos del *buen vivir* (consumo esencial), a partir del cual se determina el excedente potencial. Baran remata su posición con una fina ironía: la cuestión puede resolverse fácilmente si "recibiera aunque no fuese sino una parte de la atención que se dedica a problemas tan urgentes y tan importantes como, digamos, la posibilidad de medición de la

utilidad marginal" (Baran, 2012, pág. 61/62). Por lo demás, cabe tener presente que los economistas ortodoxos en realidad tienen su propia clasificación –implícita– de trabajo productivo e improductivo, así como de gastos necesarios y superfluos: en efecto, según dicha postura gran parte de los empleados públicos y del gasto estatal es redundante y *consume* los recursos necesarios para la inversión de capital (basta una lectura somera de textos como *Estrangulados* de Iván Carrino –especie de *alter ego* del fundamentalismo ortodoxo–, para advertir esta mirada).

Podemos pensar esta cuestión de la definición del consumo esencial –y, por tanto, del excedente económico–, en dos abordajes relacionados: el análisis científico y la crítica institucional. En cuanto al primer aspecto, es cierto que las necesidades y sus formas de satisfacción tienen una dimensión subjetiva, delimitada en la interacción entre el marco histórico–cultural y la expresión individual de los sujetos concretos. Sin embargo, como señala Armando Di Filippo (2012), la satisfacción de las necesidades, al menos aquellas elementales y permanentes, admite también una dimensión fáctica propia de la condición *psicofísica humana*, la cual es susceptible de abordarse científicamente en relación con los satisfactores necesarios (recursos básicos de aplicaciones múltiples). No se trata de "conocer" todos los deseos y placeres pasibles de imaginarse por cada ser humano, que dependen del marco institucional y el desarrollo productivo, sino simplemente de determinar los satisfactores requeridos en bienes básicos para una vida buena y saludable en una cierta cantidad de personas (alimentación, educación, salud, vivienda, vestimenta, transporte, recreación, saneamiento, …). Es el enfoque de las necesidades básicas, pero pensado para el conjunto de la sociedad y no sólo de cara a los *pobres* como lo presenta el texto clásico de Paul Streeten (Banco Mundial, 1981). De hecho, las ciencias aplicadas han realizado grandes contribuciones en el sentido de investigar las formas de resolver las necesidades, como indica el propio Di Filippo (2012). La nutrición aporta conocimiento respecto de las dietas apropiadas para una vida saludable según las características del caso (el tratamiento de la celiaquía es paradigmático), la medicina ha logrado enormes éxitos en afrontar las enfermedades, la ingeniería y arquitectura contribuyen a definir los mejores diseños para el hábitat y la logística, la ciencia de la educación favorece los modos de aprendizaje (pedagogía), etc., etc. Por otra parte, cuanto más elementales son las necesidades, más sencillo es definir los recursos básicos para satisfacerlas. En consecuencia, amén de la multiplicidad de gustos y deseos pasibles de encontrarse en las personas, como seres únicos e irrepetibles, lo cierto es que existen marcos generales de necesidades humanas susceptibles de definirse con

el aporte del conocimiento científico, y que una vez determinadas, tal conocimiento puede constituir el fundamento de políticas públicas –entre ellas la promoción del mercado en ciertos casos– que garanticen la obtención de los recursos básicos de usos múltiples para su resolución. En última instancia, la satisfacción de cualquier necesidad concreta y diversa deriva del procesamiento y elaboración sucesiva de bienes primarios (agropecuarios, energéticos, minerales, …), cuya utilización al final de la cadena productiva admite muchas posibilidades, pero donde lo importante es la provisión de una dotación mínima de satisfactores científicamente definidos, a la que tenga acceso la población (distribución del ingreso), lo que se expresa en ciertas cantidades relativas (cada actividad tiene su estructura de indicadores, no sólo la producción de bienes –cereales/habitantes, cemento/habitante, petróleo/habitante, etc, …–, sino también de servicios: camas en hospital/habitante, docentes/alumnos, investigadores/habitantes, …).

En segundo término, aunque en estrecha relación con el punto anterior, el problema de la delimitación y jerarquización de las necesidades humanas también es pasible de examen a través del análisis crítico de las instituciones sociales. Es decir, esta cuestión de las necesidades *esenciales* puede abordase en un marco institucionalista, al menos si pretendemos mantener la coherencia con la posición que adoptamos sobre la *realidad* y su devenir respecto del excedente (véase el apartado epistemológico). Utilizamos el término *institución* en su sentido habitual, como las "reglas de juego" de la convivencia social dotadas de cierta estabilidad, que permiten reducir la incertidumbre, coordinar el uso del conocimiento, mediar en los conflictos y proporcionar sistemas de incentivos (North, 1995) y también, por supuesto, legitimar el dominio y la explotación (Picó, 1999; González Casanova, 2006; Dussel, 2014). Una institución puede plasmarse en una norma jurídico–formal (ejemplo, salario mínimo, vital y móvil) y/o en una pauta de conducta socialmente arraigada –informal– (ejemplo, las prácticas religiosas o el duelo entre *caballeros* –ejemplo que usa North–, o más simple, las reglas de cortesía). En algunos casos se incluye también un organismo u entidad (ejemplo, el INTA), sin embargo, entendemos pertinente la observación de Douglass North sobre la conveniencia de distinguir los actores (organizaciones) de las reglas globales con las que juegan, a las que propiamente llama instituciones.

Los *arreglos institucionales*, justamente, se caracterizan por establecer los límites de la acción de las personas en una formación social: definen el marco de lo posible (North, 1995). Vale decir, las sociedades construyen patrones de conducta formales e informales que hacen viable

la convivencia, los cuales derivan del poder relativo de los actores, de la trayectoria previa, del conocimiento acumulado (aprendizaje), del grado de desarrollo de las fuerzas productivas, de los resultados que producen (supervivencia, eficiencia, …), de la confrontación con las lógicas sistémicas (vg. funcionamiento del mercado), de los rasgos identitarios, de los nuevos problemas y también de la capacidad de lograr consensos más o menos *racionales*. Para Robert Goodin existen tres maneras de surgimiento y transformación de las instituciones: accidente, evolución e intensión. Habitualmente los cambios reales se dan por una combinación entre las tres, aunque la intencionalidad es un aspecto decisivo (1996, pág. 42). Como fuere, las instituciones implican *siempre* delimitaciones entre lo posible y lo vedado: el derecho laboral (límite de la explotación) y el derecho penal (límite de la conducta lícita), son ejemplos de instituciones formales; las reglas de la buena conducta (vg. el uso de cierta vestimenta en público) o la prohibición del *adulterio* en el noviazgo, son casos de límites impuestos por instituciones informales[39].

En esa línea, es posible reconocer, como lo anticipara largamente Thorstein Veblen (1899) –creador del institucionalismo norteamericano–, que los gustos y deseos de las personas, como expresión concreta de las necesidades humanas, no derivan de la naturaleza inmutable de individuos pre/existentes a la sociedad, sino que forman parte del marco institucional histórica y culturalmente desarrollado en la interacción humana (Goodin, 1996; Hodgson, 2001). Ello se manifiesta en el hecho observable de que las pautas de consumo son muy diversas en las formaciones sociales[40].

En síntesis, los patrones de conducta socialmente arraigados sobre las formas de definir y satisfacer las *necesidades* derivan de construcciones históricas y culturales (instituciones). Estas establecen los marcos de lo posible y lo imposible, lo habilitado y lo prohibido, todo lo cual se expresa en patrones formales e informales de restricción del consumo, el goce y el acceso a los recursos de los distintos grupos. En este sentido, en rigor, la limitación de las supuestas *necesidades y deseos infinitos* siempre está presente, de lo contrario sería impensable la vida social. Ello se aprecia claramente en las actuales formaciones multitudinarias. Para poner un ejemplo extremo, sería perfectamente posible –como muestra

[39] La economía austríaca, que realza las instituciones "espontáneas" que no han sido creadas por ninguna autoridad, rechaza la idea del cambio institucional políticamente mediado en base a la argumentación racional, a lo que se refiere despectivamente como "racionalismo constructivista" (Huerta de Soto, 2004, pág. 97).

[40] Un ejemplo sencillo puede ilustrar el punto, en relación a los *hábitos* (concepto central en Veblen) en este caso alimentarios: Argentina consume el doble de carne vacuna por habitante respecto de EEUU y el triple de Francia, a pesar de tener ingresos medios muy inferiores a estos países, siendo una carne relativamente cara por la conversión alimento/producción y el tiempo de espera para obtener el producto (véase FAO y USDA).

trágicamente la historia– que una persona o grupo de personas sientan la *necesidad* de asesinar, castigar o esclavizar a otros (vg. ciertas minorías), pero ello está vedado institucionalmente –derecho penal–, al menos en circunstancias de normalidad jurídica. El marco institucional delimita así lo que *puede* constituir una necesidad pasible de satisfacerse. Estas instituciones suelen presentarse ante los sujetos como pautas *objetivas*, *naturales*, de la vida misma, pero resultan de construcciones sociales, de la interacción social, de la cristalización de la experiencia intersubjetiva. En las más diversas formaciones sociales históricas, como ya adelantamos y veremos en el apartado respectivo (Capítulo III), se han puesto en evidencia *acuerdos institucionales* que permitieron consagrar patrones de distribución del consumo, el ocio ostentoso y el trabajo productivo. Gracias a ello ciertos grupos consiguieron eficazmente limitar la capacidad de consumo de otros, dadas las condiciones de producción, lo que les permitió apropiarse del excedente. Vale decir, en términos históricos, el excedente se ha creado socialmente a través del marco institucional. Ello incluso en formaciones sociales preindustriales, de relativamente baja productividad y capacidad de generación de *plusproducto*, lo que se aprecia muy frecuentemente a través de la historia humana. Verbigracia, el límite del consumo de un poblado campesino del antiguo Egipto viene dado por la extracción del faraón y/o el templo (y por la productividad media de la tierra); las leyes contra el *ocio* de los *thetes* –pobres– en la Atenas Clásica restringen el tiempo libre de éstos; en la sociedad feudal europea y del *antiguo régimen*, los límites impuestos al uso de ciertas vestimentas en los estratos inferiores implican también una limitación al consumo, al igual que el Japón del régimen Tokugawa para el caso de los comerciantes (Cipolla, 1979; Baran, 2012) o la prohibición del uso del caballo en el impero otomano para los campesinos.

Ahora bien, lo interesante de resaltar desde este marco de análisis, es que los arreglos institucionales pueden derivar también de la acción consciente, deliberada y racional de los sujetos sociales, aunque condicionadas siempre por el devenir histórico y atravesados por los factores identitarios y de cohesión social. Sin caer en el *voluntarismo político*, es posible afirmar, como señala Robert Goodin, que el diseño y rediseño intencional de las instituciones tiene un papel importante que cumplir (1996, pág. 47). Ello se aprecia claramente en temas concretos de gran impacto, como el Protocolo de Montreal para evitar el daño de la capa de ozono (exitoso según el PNUMA), o las políticas keynesianas de fines de la segunda posguerra, conforme la cual se establecieron nuevas pautas sobre el rol del Estado y la

administración fiscal y monetaria[41]. Goodin pone de manifiesto el modo en que las instituciones se van transformando racionalmente: una vez que se consagra el derecho democrático a votar en EEUU –ejemplifica el autor–, hubo de aceptarse tarde o temprano el sufragio femenino y de las personas negras, similar cuestión sucedió con los derechos civiles (1996, pág. 43). En términos más modestos, los acuerdos institucionales racionalmente fundados comprenden una amplia variedad de cuestiones, y se ven facilitados en sociedades integradas en términos materiales y simbólicos. En Finlandia, por ejemplo, no existen escuelas medias privadas, la totalidad son públicas. La satisfacción de las necesidades educativas se resuelve allí igualitariamente: todos al Estado. Ello significa que los finlandeses alcanzaron un *arreglo institucional* que define a la educación como una competencia estatal, asumiendo un costo social para la prestación del servicio –mediante impuestos– superior al 5% del producto bruto interno y creando condiciones de mayor igualdad (OCDE, 2017). Por supuesto, en este y otros sentidos, el Estado y las políticas públicas constituyen un ámbito privilegiado para el cambio institucional, tema en el que ha insistido Celso Furtado (1999). Al fin y al cabo, como señala Wallerstein para la *semiperiféria*, "una política estatal inteligente tiene mucho que ver con lo que ocurre" (Wallerstein, 2011, pág. 247), con los límites que el autor señala[42].

Conforme el análisis realizado, si aceptamos que la forma de satisfacción de las necesidades remite a patrones de conducta socialmente arraigadas (instituciones), históricamente forjadas en contextos culturales determinados, en parte derivadas de acuerdos racionalmente fundados, debemos reconocer la posibilidad de la crítica de las instituciones vigentes para el cambio institucional. Ello es aplicable por supuesto a la definición *política* de las pautas de consumo, a lo que puede considerarse consumo necesario o esencial en la vida social, desde el punto de vista de la dignidad de todo ser humano en cuanto tal según la época[43]. Es evidente que, en las actuales formaciones sociales excedentarias, la generación de un cambio institucional, políticamente mediado, a través del dialogo intersubjetivo y el entendimiento mutuo, resulta al menos posible, más aún cuando están ligadas por lazos simbólicos más o menos fuertes, que atraviesan los conflictos de clase. Incluso sin alcanzar las condiciones ideales de factibilidad de la acción comunicativa habermasiana, aun considerando la racionalidad

[41] Estas políticas eran impensadas en los años previos (década de 1920), donde había una ortodoxia económica del equilibrio fiscal muy instalada.
[42] Wallerstein destaca, en cuanto a la posibilidad de un espacio estatal para mejorar su posición en el concierto internacional, que la política pública es "un proceso más" y que el resto de los actores también juegan (2011)
[43] La vida humana como criterio de verdad, dice Dussel, como última instancia (2014, Nota 12). Es el hombre como fin en sí mismo del imperativo categórico kanteano.

estratégica e instrumental, la capacidad de alcanzar *consensos mínimos*, políticamente mediados, en base a la argumentación racional, a una construcción común y compartida, y que ello cristalice en pautas institucionales determinadas, está siempre vigente. Al efecto, no es necesario alterar todo el marco institucional de una formación social, sino lograr acuerdos sobre ciertos aspectos que tengan a la vida y a la dignidad humana como centro. Se trata de una lógica de constitución de las expectativas sociales que adquiere realidad de un modo comprensivo del sujeto individual. Ello implica, en el plano económico, la posibilidad de una construcción intersubjetiva, institucionalizada, de la base de necesidades sociales mínimas, que excede la mera individualidad y se transforma en una *realidad objetiva* para los sujetos participantes (limitación intersubjetiva de las necesidades a las socialmente legítimas).

El cuestionamiento a las prácticas de consumo en las sociedades centrales contemporáneas por parte del institucionalismo crítico, al estilo de Veblen o Galbraith, es un ejemplo de este tipo de análisis[44]. Kenneth Galbraith sugiere que en las actuales formaciones sociales excedentarias ("la sociedad opulenta" en sus términos – [1976] 1999), las supuestas *necesidades ilimitadas* resultan crecientemente el resultado de construcciones simbólicas deliberadas, derivadas de ciertas formas de socialización e interacción social, mediadas por imposiciones corporativas (patrones de "consumo elitesco" en nuestro espacio latinoamericano, al decir de Armando Córdova), tema por lo demás de larga data. El economista norteamericano de origen canadiense diferencia justamente entre las necesidades del propio sujeto y los deseos inducidos por las firmas productoras, que son quienes imponen ciertos gustos, en cuyo caso se trata de una forma de construcción de las necesidades mediante el poder corporativo. El autor denomina este fenómeno "efecto dependencia", por el cual el mismo proceso de producción corporativo crea las necesidades del consumidor en una carrera interminable (Galbraith, 1999, Capítulo IX). El creador del institucionalismo norteamericano, Thorstein Veblen, desarrolló su teoría de la "clase ociosa" (1899), poniendo en evidencia, más allá de su posición sobre el cambio institucional, formas de consumo improductivas totalmente alejadas de las necesidades materiales del bienestar social. Acuñó el término "derroche ostentoso" para denotar aquellos gastos en cosas "superfluas" no orientados al mejoramiento de la "vida humana o del bienestar humano en conjunto" (2000, [1899], pág. 103), sino más bien a resaltar la posición de quién lo realiza en forma

[44] Suele distinguirse el *institucionalismo antiguo*, creado por Veblen, seguido por Commons, Mitchell, Galbtaith, y Myrdal, entre otros, del nuevo institucionalismo, con una postura más cercana a la corriente ortodoxa (véase Geoffrey M. Hodgson, 2001). Más que antiguo o nuevo, quizás el término correcto sea crítico o conservador.

comparativa y competitiva respecto de los demás[45]. Veblen muestra el modo en que las sociedades excedentarias están estructuradas entorno a ese tipo de despilfarro social del gasto, donde además todos los bienes para ser vendidos deben incorporar algún esfuerzo puesto en su dimensión *decorosa* (no sólo deben ser útiles). Desde las mismas clases altas opulentas, referentes del derroche ostentoso y del ocio ostentoso, se infunden hábitos y costumbres al cuerpo social, asentadas en la presión por la diferenciación, con la emulación como fuerza impulsora (copiar al resto para superarlos). Veblen pensaba al respecto que la adquisición pecuniaria de una persona no venía determinada por la exigencia material de satisfacer necesidades mayores, sino particularmente por el intento de destacarse entre los demás, alcanzar *poder*, mejorar la reputación y tener *éxito*. Por lo tanto, una parte creciente del esfuerzo laboral y el consumo de los sectores pudientes no están puesta al servicio de una vida socialmente plena para el conjunto, sino en derrochar tiempo y cosas útiles. Ello atenta contra una satisfacción comunitaria de las necesidades. Según el autor:

> Si […] el incentivo para la acumulación fuese la necesidad de subsistir o de comodidad física, sería concebible que en algún momento futuro con el aumento de la eficiencia industrial se pudiera satisfacer el conjunto de las necesidades económicas de la comunidad (Veblen, 2000, pág. 34)

En definitiva, los aportes institucionalistas y la experiencia histórica permiten afirmar que es difícil no aceptar la capacidad de las comunidades humanas de definir a través de la interacción entre el conocimiento científico y el diálogo argumental intersubjetivo, mediado políticamente, el marco de necesidades que constituyen las condiciones de vida socialmente dignas para los miembros de una comunidad históricamente situada, que puede perfectamente articularse con el funcionamiento sistémico de la economía, como deja claro el caso finlandés de la educación pública[46]. Esto es, *institucionalizar* lo que se considere *consumo necesario* y su relación con el trabajo y el ocio. Ello no va en desmedro del mercado, de hecho, el mercado necesita de las instituciones para funcionar como han mostrado los institucionalistas (véase las ideas de Amartya Sen –2000– sobre la necesidad de una ética del mercado). Vale decir, el consumo básico necesario no sólo es susceptible de definirse científicamente, sino

[45] Veblen aclara que no pretende usar el término *derroche* en el sentido condenatorio para el individuo que tiene en el lenguaje común, y que si lo utiliza es a falta de otro que refleje las mismas motivaciones y fenómenos. La *metáfora* elegida, de igual modo, es muy reveladora de su posición, así como la definición que asigna al concepto.

[46] Todo orden institucional incluye ciertos imperativos sistémicos, actividades que el sujeto debe desarrollar si no quiere verse perjudicado, más allá de sus *buenas* intensiones (en el capitalismo, la empresa debe competir, acumular, ganar, es parte de su supervivencia; pero también los trabajadores compiten entre sí).

que es pasible de institucionalizarse en pautas mínimas acordadas intersubjetivamente que alcancen al conjunto social, que sean internalizadas por los miembros de la comunidad.

Aceptado entonces la posibilidad de definir científica y políticamente el consumo necesario (o esencial), la cuestión del trabajo productivo se deduce de su propia definición: será productivo aquel trabajo que contribuya en forma directa o indirecta a producir bienes y servicios considerados necesarios para la reproducción social (simple y ampliada), esto es, desde otro punto de vista, aquel que contribuya a crear excedente económico. Por supuesto, encontramos nuevamente en este punto cierta vaguedad y ambigüedad propia del lenguaje en las ciencias fácticas, en particular las ciencias sociales. Pero de todas maneras el concepto es lo suficientemente preciso, como cualquier otro, para utilizarse en la construcción teórica de modo productivo (Barán, 2012)[47].

2.4. La pérdida del excedente económico: del consumo improductivo a las fallas de coordinación

Una vez alcanzado algún consenso sobre lo que se considera consumo necesario y trabajo productivo, el excedente económico *efectivo* de una formación social queda definido cuantitativamente a partir de cierto volumen de producción. Vale decir, el excedente económico efectivo será el volumen de producción obtenido en un espacio de tiempo menos el consumo necesario para su obtención, pasible de unificarse en ambas categorías con algún criterio homogéneo de medición[48]. Ello permite determinar el excedente y examinar su utilización social: si es aprovechado o desperdiciado. Paul Baran identificó, en su estudio clásico, 4 fuentes de pérdida de excedentes combinadas en el marco del capitalismo, a saber: en primer término, el consumo excesivo de las *clases altas* –y medias– (tema destacado también por los estructuralistas –consumo *elitesco*–); en segundo lugar, la existencia de trabajadores improductivos (cuestión ligada a la tradición económica clásica, todo un alegato contra el trabajo improductivo); en tercer término, "la organización dispendiosa e irracional del aparato productivo existente" (2012, pág. 51), conforme el entorno institucional (se trata de las necesidades sistémicas –vg. enormes gastos en seguridad de la propiedad privada– que

[47] En un ensayo temprano, de 1830, publicado posteriormente, Stuart Mill planteó el tema del trabajo productivo e improductivo, concluyendo que es productivo el trabajo que contribuye a crear las fuentes durables de disfrute (ya sean productos materiales útiles, habilidades en los trabajadores o bienes de capital) (Mill, 1997 [1830]).

[48] En caso de tomar como punto de partida alguna medida de la producción potencial (muy difícil metodológicamente), podríamos definir al excedente máximo como la diferencia entre la producción potencial y el consumo necesario para su obtención, cuestión que no abordaremos en este trabajo.

en rigor sólo dilapidan *plusproducto*), y; en último lugar, el desempleo, que es pérdida de potencial productivo, derivado de la anarquía capitalista y la insuficiencia de demanda.

Podemos presentar este problema de la dilapidación del excedente económico y los conceptos asociados de consumo superfluo y trabajo improductivo a través de algunos casos ilustrativos derivados del marco institucional, con sus imperativos sistémicos, vigente en la actualidad, donde aparece de modo evidente el despilfarro ingente de potencial de desarrollo y bienestar material. Encontramos en este punto al menos seis modalidades conocidas y claras de utilización improductiva del *plusproducto* social, a saber:

1. El primer ejemplo lo ofrecen conceptualmente Baran ([1957] 2012) y, muy especialmente, Baran y Sweezy en su conocida obra de 1967, *El Capital Monopolista*, estando hoy quizás más vigente que en esos años. Se trata de las erogaciones en publicidad y propaganda como instrumento de competencia (y de poder) en el capitalismo monopolista. Tales erogaciones constituyen una exigencia sistémica del capital corporativo (incluso en términos de construcción ideológica a través de los grandes *medios* de comunicación), pero de *ninguna* forma pueden considerarse parte del *consumo necesario* para la reproducción social. Ello en la medida que, por supuesto, tales erogaciones publicitarias y propagandísticas exceden en mucho la simple información para el conocimiento de la oferta de productos en sociedades masivas. Un informe de la *Association of National Advertisers* (ANA) y *The Advertising Coalition* (TAC), junto con *IHS Economics & Country Risk*, estiman un gasto anual de 3,4 billones de dólares en EEUU en publicidad y propaganda (2014), lo que representa el 19% del PBI, sector que mantiene un total de 20 millones de trabajadores (14% de los ocupados). Se comprenderá, en términos de la potencialidad de utilización del excedente, que tales recursos materiales y humanos –éstos últimos habitualmente muy calificados y de alta productividad económica–, en tanto *factores productivos* de gran versatilidad, bien podrían utilizarse en otras actividades, como investigar soluciones socio–ambientales, energéticas y/o mejoras en la producción alimentaria con el objeto de resolver problemas acuciantes del mundo actual, aún en la formación social norteamericana, con niveles de pobreza y desigualdad alarmantes para un país desarrollado.
2. Otro caso en la misma línea, de despilfarro actual del excedente económico, aunque más evidente, es el ingente desperdicio de alimentos para uso humano derivado de las

lógicas de producción, distribución y consumo en la economía del mercado global: según la FAO (*Food and Agriculture Organization*–ONU) nada menos que entre **un tercio (1/3)** y **un décimo (1/10)** de los alimentos producidos en el mundo se pierden en las cadenas de producción, distribución, procesamiento y consumo, se trata de cerca de 1.300 millones de toneladas de alimentos al año (FAO, 2012, 2017). Es claro que es excedente desperdiciado producto de las determinaciones de pautas institucionales y sistémicas del mundo actual, lo cual termina siendo realmente dramático sabiendo que subsisten en el planeta más de 800 millones de seres humanos que pasan hambre.

3. Una tercera forma específica, la más obvia de todas, donde se revela el uso improductivo del excedente es el gasto en fuerzas armadas y equipamiento bélico (podríamos incluir el exceso de erogaciones en seguridad). Sólo el presupuesto militar de Estados Unidos ascendió en 2017 a 609 mil millones de dólares (más que el PBI Argentino), el 3,1% del producto bruto interno; con 1.348.400 personas ocupadas en ese sector[49]. Aquí toda consideración está demás, por supuesto que no son *actividades necesarias* para la reproducción social y su formación está vinculado con estrategias de poder y dominación. Como señala Kennet Boulding: "Es una legítima pregunta para el economista: ¿Qué mercancía produce la industria de la guerra y de dónde proviene su demanda?" (citado en: Gitli, 1988, pág. 13). En términos históricos esta forma de dilapidar el excedente ha alcanzado niveles delirantes en pleno siglo XX: basta recordar el desarrollo de la economía de guerra por parte de los nazis desde 1933, en base a la creación de un formidable excedente económico con destino al uso militar, cuyos gastos insumían el 53% del presupuesto gubernamental y el 17% del producto interno, poco antes de la segunda guerra –1938– (Kennedy, 2004, pág. 482; Aldcroft, 2013). En esa misma línea, no son pocos los autores que asocian el colapso soviético al excesivo gasto militar (véase Castells, Vol. II, 2000 – véase Capítulo III).
4. Una cuarta manera de dilapidar el excedente constituye la práctica denominada "obsolescencia programada", también asociada al tema de la *moda*. Se trata de reducir el ciclo de uso de los productos de consumo durables, ya sea mediante mecanismos técnicos (el caso clásico de los fabricantes de bombillas eléctricas –lámparas o focos en Argentina–, quienes lograron disminuir su durabilidad) y/o sicológicos (la introducción de productos siempre renovados, por cambios de modelos o simples diseños). En el sector electrónico, aunque no es el único, se aprecia con nitidez este

[49] Datos del Banco Mundial: consultado el 08/07/2018, https://datos.bancomundial.org/indicator/MS.MIL.TOTL.P1

problema: el reemplazo de celulares, computadoras personales y otros equipos se ha acelerado en los últimos años, lo cual supone un insumo ingente de recursos materiales y humanos, no sólo en su producción, sino también en cuanto a los desechos que genera y su impacto ambiental. El Observatorio Mundial de Residuos Electrónicos (2017), en el cual participa Naciones Unidas, estima un volumen de 44,7 millones de toneladas en desechos electrónicos mundiales en 2016 (6,1kg. por habitante), con una tendencia creciente. Por supuesto, este punto está ligado a la forma en que funciona el capitalismo actual (imperativo sistémico), en particular los centros económicos, que presentan las cifras de mayor consumo y velocidad de reemplazo (OMRE, 2017).

5. En quinto lugar, otra forma de despilfarro de recursos intra–sistema, también señalado por Barán (2012), es la conocida *ineficiencia keynesiana*. La dinámica de los ciclos económicos y el desempleo derivado del estancamiento de la demanda efectiva y la distribución desigual del ingreso en el régimen económico. Mantener inactiva una parte de la fuerza laboral apta y con voluntad de trabajar revela pérdidas de capacidad de producción. No es necesario recordar la crisis argentina 2001/02/03, con las fábricas trabajando al 40–50% de su capacidad instalada y niveles de desempleo superiores al 20% (INDEC)[50]. Por supuesto, este aspecto es complejo y depende de múltiples factores, en particular considerando en relación a los países periféricos considerando los déficits estructurales que los caracterizan (brecha tecnológica, educativa, de inversión, de infraestructura y de financiamiento).
6. Por último, las fallas de coordinación productiva, particularmente en el capitalismo periférico, es una fuente inagotable de pérdida de excedente económico. El informe *La era de la productividad* del Banco Interamericano de Desarrollo (BID – 2010), muestra las oportunidades de crecimiento de la región con base en la resolución de fallas de coordinación en sentido amplio. Se trata de la *capacidad* del Estado (el *Estado como solución* – Evans, 1996) y su relación con el sector privado, para organizar las actividades básicas que permitan la generación y acumulación del excedente. En la ejecución de grandes obras de infraestructura se advierte esta incapacidad de los gobiernos periféricos para enfrentar los problemas de coordinación (como ha demostrado CEPAL en la denominada "brecha de infraestructura"). En Argentina, el caso del transporte es paradigmático. Mateo y Ferreyra (2018) citan un

[50] Datos online: https://www.indec.gob.ar/index.asp, consultado el 15/05/2018

trabajo del BID según el cual una reducción del 10% del costo de transporte tendría un efecto –exportador– cinco veces superior a la disminución de los impuestos al comercio exterior (Mateo & Ferreyra, 2018). Los mismos autores muestran las ventajas de promover una logística de transporte multimodal para la carga a granel (cereales y oleaginosas), que intensifique el uso de barcazas y ferrovías. El 84% de los granos se trasladan en camión, medio que tiene mayores costos operativos, sobre–ocupa el espacio vial, genera accidentes y contamina el ambiente, aunque cuenta por supuesto una mayor flexibilidad (exige una organización logística e institucional –documental– menos compleja). Siguiendo los datos de los autores y los informes de la Bolsa de Cereales de Rosario, si Argentina alcanzaría una composición de los medios de transporte similar a EEUU (50% ferrocarril, 25% hidrovía y 25% camión) podría ahorrar más de la mitad del combustible (gasoil) anual necesario para el tránsito granario (cada año se utilizan entre de 1.100 y 1.400 millones de litros), entre otros gastos. Se trata de una pérdida de excedentes inadmisible en un país periférico, que deriva de la incapacidad estatal para coordinar la logística de transporte (diseñar, programar y ejecutar las obras necesarias, articular funcionalmente los distintos medios y organizar la administración del sistema).

Tales casos permiten apreciar el ingente desperdicio de recursos vigente en las distintas vertientes del capitalismo del siglo XXI. En particular, existe una flagrante contradicción entre el deterioro ecológico y social a nivel global en buena parte del planeta, y la dilapidación del excedente a escala nunca vista en la historia humana. En los países subdesarrollados excedentarios, por supuesto, esta situación adquiere caracteres dramáticos: despilfarro de excedentes por un lado y pobreza e indigencia por otro. En el Capítulo V veremos para el caso de Entre Ríos los mecanismos específicos de la pérdida de excedentes, propio de este tipo de economías enmarcadas en formaciones sociales periféricas.

La dilapidación del *plusproducto* social, en los casos señalados y en términos más generales, como veremos luego, pone de manifiesto toda la potencia crítica del concepto. Su validez como categoría de análisis en el capitalismo del siglo XXI. En línea con la elaboración previa, la dinámica del sistema económico capitalista puede estudiarse *críticamente* desde el examen de la generación, apropiación y destino del excedente, lo cual supone indagar en las relaciones de poder entre *grupos* sociales, expresados en ciertos marcos institucionales y su transformación, producto del conflicto y/o la cooperación. Se trata de cuestiones significativas

desde una perspectiva del desarrollo, reveladora, útil y productiva. Expresa un posicionamiento al menos pasible de considerar. En el ámbito teórico, sin embargo, la noción de excedente como *categoría* de análisis ha sido excluida de la corriente principal del pensamiento económico, como ya señalamos, se le ha quitado estatus científico. La doctrina liberal–ortodoxa en su forma académicamente dominante (de raíz neoclásica), simplemente niega *desde los supuestos* ontológicos, epistemológicos y éticos que pueda existir tal cosa como un *excedente* en forma permanente. Existe una contraposición aquí en la que es necesario insistir, puesto que en la postura ortodoxa no hay despilfarro en el mercado competitivo. Para los neoclásicos, el excedente queda eliminado en la medida que, según las condiciones de *equilibrio general competitivo* (núcleo paradigmático), los recursos se asignan eficientemente en base a los deseos del consumidor, todos los factores son remunerados conforme su aporte a la producción (productividad marginal), el precio de los bienes se fija con arreglo a su utilidad *en el margen* y el *ahorro* puede verse como una mera *preferencia* de consumo inter–temporal (resignar consumo presente por más consumo futuro). Se trata de una operación teórica, que se completa con la expulsión del *campo científico positivo* de las comparaciones entre personas sobre la satisfacción derivada del consumo (la mencionada imposibilidad de la utilidad interpersonal). El hecho de que haya estratos de la población que no accedan a un nivel mínimo de alimentación, mientras otros viven en el lujo y la ostentación es un problema de axiología y escala de valores, o de la economía del *deber ser*: no de la *ciencia*. En esta mirada, no existe fundamento *científico* para el excedente, la desigualdad *injusta* y la re–distribución progresiva del ingreso. En términos del concepto de *plusproducto*, ello significa que el consumo impuesto por el mercado nunca es *socialmente dispendioso* y desaparece la idea de consumo necesario (o esencial) y trabajo productivo e improductivo –aunque, como adelantamos, los economistas ortodoxos suelen atacar el empleo público *redundante*, por lo cual sería trabajo improductivo derivado de criterios *políticos*–.

En definitiva, como indica Maurice Dobb, "un problema tal como el origen del excedente (…) no podía ni siquiera ser formulado dentro de los términos propuestos del análisis económico [neoclásico]. Por cierto que no fueron formulados y si desestimados como carentes de significación o como problemas que caían fuera de los límites de la materia" (Dobb, 1975, pág. 192).

2.5. El marco del excedente: modo de producción y formación social

Un aspecto central en el examen del concepto de excedente económico, como categoría de análisis, estriba en la necesidad de referenciarlo en un *corpus teórico* más general, en cuyo marco adquiera sentido. Abordar el concepto de excedente en el *vacío* social puede llevar a un empirismo fútil. Se trata de una cuestión largmente destacada por Celso Furtado, quién utilizó la categoría de "formación socio–económica" (1978). Por supuesto, el *plusproducto* suele aparecer en las investigaciones ligado a las nociones de sociedad, país, estado, territorio, u otras que denotan el ámbito en que se gestiona. En este punto, en rigor, las elaboraciones teóricas son muy variadas. Dussel apela a una construcción general en base al concepto de "campo", como un categoría específica de actividad (campo político, campo económico, campo cultural, …), que se institucionaliza en diversos "sistemas", concepto éste que conforma una "totalidad de sentido" articulado en una estrucutra de relaciones con cierta unidad (2014, punto: 3.8). Encontramos un sistema capitalista, comunista, … En ese marco Dussel clasifica los sistemas como equivalenciales o no equivalenciales, según sea la gestión autónoma o heterónoma del excedente en la comunidad productora. Karl Polanyi utiliza el concepto de "sistema económico", clasificado según las "formas dominantes de integración" social: reciprocidad, redistribución e intercambio –comercial–, las cuales están asociadas, si han de ser efectivas, al dominio de instituciones simétricas, centralizadas y de mercado, respectivamente (en el texto *La Gran Trasnformación* incluye también la economía del hogar asociado a la autarquía) (Polanyi, 2007 [1976])[51]. Aníbal Pinto, en un artículo muy citado de 1976, utiliza también el concepto de *sistema* para definir las caractetísticas institucionales de los dos grandes rivales de su tiempo: capitalismo y socialismo, mientras que reserva el término "estructuras" para diferenciar el desarrollo/subdesarrollo en cada sistema, y luego elabora la idea de "estilo de desarrollo", en el ámbito de cada "sistema–estructura", con la cual designa la manera en que se organizan y asignan los recursos en el tiempo (Pinto, 1976). Di Filippo (2012) adopta también la idea de *sistema*, pero desde una mirada aristotélica, a partir de la cual define a la sociedad como un sistema articulado en cuatro "subsistemas" según las dimensiones del ser humano (biológico–ambiental, económico, cultural y político).

[51] Es interesante notar que en el texto *El Sustento del Hombre* (2009 [1977]), Polanyi ensaya una crítica directa al concepto de excedente económico. Sin embargo, puede advertirse en el análisis el intento de cuestionar el posicionamiento marxista del tema, con argumentos que por lo demás no afectan el sentido en que aquí usamos el término.

Sin embargo, en esta investigación preferimos enmarcar la noción de excedente en las categorías de raíz marxistas más tradicionales de *modo de producción* y *formación social*, en las que el mismo suele integrarse. Estas nociones también se han utilizado en análisis no estrictamente marxistas (Castells, 2000; o los regulacionistas franceses, que se enfocan por supuesto en modo de producción capitalista y sus variedades, y en los regímenes de acumulación que se dan en ese marco - Boyer & Yves, 1995). En último análisis se trata de encontrar un concepto que permita designar esa totalidad compleja que es la *sociedad*, en cuyo marco de referencia se analice el excedente económico, como parte estructural y contingente del mismo.

La idea de modo de producción es una noción muy debatida en la literatura social, en particular respecto de ciertos modos de producción, como el *asiático* o el modo de producción dominante en la América colonial, la histórica controversia entre Gunder Frank y Rodolfo Puiggros es un ejemplo notable. Ahora bien, qué se entiende por *modo de producción*. En una noción que se ha debatido tanto, un buen punto de partida es rastrear el concepto en la propia obra de Marx, quien fuera su creador. Gerard Cohen, del *marxismo analítico*, nos ofrece en ese sentido una definición exegética, pasible de leerse en las páginas de *El Capital*. Según Cohen, el pensador alemán usaba la expresión en tres sentidos distintos: técnico–productivo, social y mixto. Aquí nos interesa la segunda de las acepciones: el sentido social del término. Conforme esta línea, el concepto de modo de producción designa las "propiedades sociales del proceso de producción", en cuyo marco "son importantes tres dimensiones de la producción: su propósito, la forma de plus–trabajo del productor y los medios de explotar a los productores (o modo de explotación)" (Cohen, 1986, pág. 89). La pregunta que intenta responder el concepto de modo de producción es la lógica en que se estrucutra ese *complejo de relaciones* que llamamos *sociedad* en los distintos *momentos* recíprocamente implicados de producir y distribuir bienes y servicios. Vale decir, en el modo de producción se articulan y adquieren cierta estabilidad las relaciones sociales de producción, distribución, cambio y consumo, lo que permite la reproducción social –simple y ampliada– en el tiempo (Marx, 2008 [1859], pág. 282–298).

En particular, con el concepto de modo de producción en el sentido social del término, se procura examinar la posición del "productor directo", el trabajador en sentido amplio, en relación a tres aspectos: los medios de producción, su propia fuerza de trabajo y el producto de su labor. En todas las formas sociales de producción, dice Marx, siempre encontramos dos

términos: la fuerza de trabajo y los medios de producción. Se trata de un aspecto genérico, constante y necesario, al menos mientras el hombre permanezca sujeto al "reino de la necesidad", como mencionamos en el apartado respectivo. La forma en que esos términos –trabajo y medios de producción– se combinan, por tanto, constituye un criterio básico de distinción histórica. "Lo que diferencia unas épocas de otras –observa el pensador alemán– no es lo que se hace, sino cómo, con qué medios de trabajo se hace. Los medios de trabajo no sólo son escalas graduadas que señalan el desarrollo alcanzado por la fuerza de trabajo humana, sino también indicadores de las relaciones sociales bajo las cuales se efectúa ese trabajo" (Marx, El Capital, t. I, vol. I, 2008, pág. 218 –subrayado nuestro–).

En base a tales criterios, es posible distinguir diversos *modos de producción*, con características definidas y con sus transformaciones temporales, que le otorgan especificidad e identidad a la organización económica de la sociedad y cuyas propiedades impactan en otras dimensiones de la vida social, sin que ello signifique suponer ninguna determinación en *última instancia*, aunque así sea visto por ciertas vertientes del marxismo. En cada modo de producción predominará una particular forma de coordinar las acciones económicas, ya sea cooperación solidaria, jerarquía o intercambio comercial. Los distintos modos de producción, por lo demás, están sujetos a una dinámica interna mediante la cual se reinicia el ciclo producción–distribución–consumo dotando de estabilidad material al sistema social: se trata de la base productiva de la sociedad, donde la reproducción de la fuerza de trabajo como factor productivo principal, adquiere una importancia decisiva. Sobre esta base suele distingurse el "modo de producción del comunismo primitivo", el "modo de producción tributario", el "modo de producción esclavista", el "modo de producción feudal" –subespecie del tributario–, el "modo de producción mercantil simple" y el "modo de producción capitalista" (Amin, 1973).

Como señala el propio Samir Amin (con otros autores, como Nicolas Poulantzas), los modos de producción así definidos tienen un alto grado de abstracción. No representan ninguna secuencia temporal de la humanidad, ni tampoco sociedad alguna. Para designar una realidad histórica concreta: un espacio histórico–cultural–político–geográfico determinado, los autores referidos apelan al concepto de *formación social*. Cohen critica tal uso del término porque considera que no era la manera en que lo empleaba Marx. No parece una crítica válida. Es imposible esperar todas las ideas de un único pensador, aunque se trate de Marx; además, las categorías pueden utilizarse de modo coherente en diversos marcos conceptuales, como señala

Robert Nisbet (1977). Seguiremos entonces el concepto de formación social como lo entienden Amin y Poulantzas. Se trata de una categoría útil para pensar sociedades históricas en las que se articulan o pueden articularse diversos modos de producción, en cuyo marco uno resulta dominante, pero que también está condicionada por aspectos culturales, políticos, geográficos e históricos.

El modo de producción entonces se expresa en una *formación social* concreta, que tiene un anclaje territorial, histórico y cultural (un cierto marco institucional). El modo de producción es abstracto, un "tipo ideal" podríamos decir en sentido weberiano, mientras que la formación social es concreta y específica: poblaciones establecidas en un territorio en cierto tiempo, ligadas por vínculos políticos, económicos, históricos y socio–culturales. Vale decir, para citar un caso, conocemos en términos teóricos las características del modo de producción esclavista, la lógica de extracción del excedente, el control efectivo de los medios de producción y el antagonismo de grupos sociales (amo–esclavo). Sin embargo, ello se ubica en un cierto nivel de abstracción y no está vinculado a un hecho concreto. De tal forma, por ejemplo, la llamada Guerra de los Gladiadores (Espartaco), no ocurrió en el *modo de producción esclavista* sino en la República Romana, durante los años 73–71 a.C., en la península itálica. La magnitud de la rebelión se explica por múltiples factores históricos. Allí el concepto de modo de producción esclavista permite encuadrar estructuralmente el complejo de relaciones sociales de esa formación social, pero luego los fenómenos concretos debe estudiarse históricamente.

En definitiva, nuestro marco de referencia para el estudio del excedente es la idea de formación social, en la cual predomina un modo de producción que articula a los demás, pero que está siempre atravesada por factores políticos, culturales, históricos y geográficos, que terminan configurando una cierta forma específica de gestión del excedente y, por supuesto, de desempeño económico. Las formaciones sociales se construyen por vínculos identitarios (histórico-culturales), económicos y políticos. De allí que, si aplicamos estas ideas al capitalismo contemporáneo, encontramos como primer nivel de análisis al estado-nación. El estado nación es la máxima instancia de articulación social, como señala Oszlak, y está atravesado por relaciones económicas, de poder y de identificación simbólica (nacionalismo). Por supuesto, es posible que al interior de un estado nacional existan formaciones sociales diversas en múltiples aspectos (vg. el sur y el norte en EEUU en la primera mitad del siglo XIX). Sin embargo, la continuidad de un estado nacional, la articulación material, política y

simbólica del territorio, constituye un factor decisivo en la configuración de una formación social. Justamente, como indica el regulacionismo francés, es en el ámbito del estado nacional donde se establece el *marco institucional* que da forma a un cierto *régimen de acumulación* de capital. Los autores regulacionistas identifican cinco formas institucionales básicas: la moneda, la relación salarial, las formas de competencia, la inserción y régimen externo y el Estado (conceptualización similar a la seguida por el estructuralismo latinoamericano). Se comprenderá que tales formas institucionales requieren un escenario de organización política de máxima instancia, capaz de convalidar el funcionamiento de tal marco institucional.

En el caso de la Argentina, el examen del devenir histórico de la formación del estado central, si bien nace de 14 *provincias preexistentes*, pone de manifiesto que en la práctica se conformó un régimen de tendencia unitaria, centralista, en el cual el devenir nacional ocupó el centro de la escena político-simbólica y económica, y determinó los modos de inserción de las jurisdicciones provinciales en el régimen creado desde el estado nacional. Por ello, podemos afirmar que la Argentina, como país, constituye propiamente una formación social, contiene los elementos que le dan un perfil específico. Sin embargo, las provincias, actores instiucionalmente relevantes, no conforman propiamente formaciones sociales, como ya indicara Rofman (1984).

2.6. Determinantes cuantitativos del excedente económico

El excedente económico *efectivo* en una formación social se revela en términos fácticos (empíricos) mediante diversos indicadores: en el momento de la *generación*, el excedente se manifiesta en los niveles y la evolución de la productividad del trabajo respecto de la producción de insumos de uso difundido (bienes y servicios básicos como energía y alimentos, particularmente los que integran el consumo necesario; o productos demandados en otras formaciones sociales que originen capacidad de compra externa); en el momento de *apropiación*, el excedente puede identificarse en la distribución del ingreso, el acceso diferencial a ciertos bienes y la división de las actividades laborales (materialidad del trabajo y diferenciación de las condiciones de labor); mientras que en el momento de *utilización*, el excedente se refleja en los patrones de consumo productivo e improductivo, inversión en bienes de capital y en la acumulación en sentido amplio (capacidades).

Ahora bien, en términos cuantitativos, podemos desagregar los determinantes del nivel de excedente económico efectivo (EEe) en los siguientes factores:

- En primer término, en cuanto a la capacidad de generar cierta *cuantía* de excedente en un período de tiempo, los determinantes combinados son los siguienes: 1) cantidad, aptitudes, habilidades y conocimiento productivo de la fuerza de trabajo (Ft); 2) rendimiento de los recursos naturales (Rn); 3) stock y eficacia de los medios de producción (K); 4) estructura de la producción (Pe) –complejidad del aparato productivo en el sentido de Hausmann/Hidalgo (2014)–, y; 5) nivel de consumo productivo –Cp– (este último resulta de las condiciones socio–institucionales del régimen laboral y la remuneración al trabajo productivo, como ya indicamos). Por supuesto, los primeros cuatro factores, determinantes de la producción, tienen como denominador común el desarrollo tecnológico, que emerge de tales condiciones y se refuerza mutuamente. Se trata de los elementos económicos fundamentales del proceso de acumulación en sentido amplio, esto es, del desarrollo. En efecto, fortalecer los atributos productivos de la fuerza laboral, el "perfeccionamiento" del trabajo, como le llamaba Furtado (factor 1), con el fin de descubrir nuevos recursos naturales o mejorar sus formas de explotación (factor 2), incrementar la densidad y eficacia de los medios de producción (factor 3) y complejizar la estructura productiva (factor 4), constituyen las claves para la necesaria formación de la *masa crítica endógena* capaz de responder creativamente frente a los desafíos del entorno, cuestión destacada en los términos de la economía de la complejidad (Yoguel, Robert & Barletta, Comp., 2014). Con Hausmann e Hidalgo (2014), diríamos el conocimiento productivo incorporado en la fuerza laboral (*saber hacer*), el grado de diversidad de productos técnicamente sofisticados que una formación social en su conjunto puede realizar, y que no son fácilmente reproducibles por otras (ubicuidad). Se trata, como podrá comprenderse, de factores principales del proceso de acumulación en sentido amplio.
- En segundo lugar, en cuanto a la dinámica del excedente en el tiempo (crecimiento = ^EEe), dada una cierta dotación inicial de los factores antes citados, los determinantes son: 1) nivel del excedente disponible según lo visto (EEe); 2) acumulación del excedente disponible (rEE –donde "r" es el coeficiente de acumulación del excedente–), que depende de las oportunidades de expansión, y; 3) tipo de relaciones con otras formaciones sociales (Re) –que pueden aportar o desviar el excedente–. Por supuesto, la acumulación del excedente en sentido amplio, los determinantes de la evolución del excedente, impactan sobre los factores determinantes del nivel del excedente.

De este modo tenemos el nivel del excedente, determinado por: EEe = f(Ft, Rn, K, Pe, Cp); y, la evolución del excedente, determinada por: ^EEe = f(rEEe, Re). Más adelante veremos un esquema matemático simplificado que recoge en parte estas variables. Naturalmente, la discriminación de los factores determinantes del excedente económico se expone al sólo efecto de facilitar su comprensión/explicación en términos puramente productivos, más en la dinámica histórica el excedente económico es de carácter sistémico: es un emergente del sistema social (de cierta formación social). Depende del modo en que se combinan los diversos elementos (el sistema productivo, el sistema simbólico –identidad–, el régimen de autoridad –gobierno y burocracia– y la estratificación social, entre otros), lo que arroja un resultado *sistémico*, que siempre es más que la *suma de las partes*. Este es un punto de máxima importancia, que no puede perderse de vista.

La distinción entre el nivel y la dinámica del excedente, resulta útil asimismo para adveritr que no sólo es necesario contar con cierta capacidad de producir un nivel de excedente setorial en el proceso de acumulación, sino también de retener productivamente el mismo, mediante los momentos de apropiación y destino, ligado a las opciones de inversión. Este punto está asociado a los determinantes del nivel del excedente regional. Pongamos un ejemplo simple de nuestra realdiad local: los productores entrerrianos de soja pueden incrementar sus ganancias por mejoras en los precios internacionales de la oleaginosa que producen (como de hecho sucedió a inicios de este siglo). Ahora bien, amén de la capacidad de compra foránea que ello permite (una forma de aumentar el *plusproducto* regional), en términos de aprovechamiento territorial, vale decir, de generación local del excedente, esa masa monetaria *sojera* podrá aprovecharse siempre que exista una trama productiva endógena que lo permita: si los propductores quieren invertir en departamentos y/o fábricas en la provincia, tiene que haber empresas constructoras, ingenieros, personal técnico, etc., capaces de responder productivamente ante esa demanda, además de oportunidades de rentabilidad. De lo contrario, esa magnitud monetaria se desvíará necesariamente, en todo o en parte, fuera del espacio vernáculo, sin perjuicio de que puede traducirse en formación de capacidades (*importación* de equipamiento y/o contratación de profesionales foráneos), que vayan creando masa crítica. Por ello, nunca debe perderse de vista el problema de la densidad de la trama productiva como factor de la capacidad de retención del excedente.

En cuanto a las relaciones con el exterior (determinante –Re–), tema relevante si los hay, se trata del vínculo entre la gestión del excedente y las actividades comerciales y financieras de

las diversas formaciones sociales, sobre cuya base se estructura la posición económica de éstas en el marco global. En este punto, por supuesto, la perspectiva del excedente exige estudiar la situación histórica concreta: analizar el impacto que tales relaciones internacionales ocasionan en el proceso de acumulación del *plusproducto* y desarrollo endógeno, cuestión que no difiere de la formulación estructuralista del tema.

Respecto de las relaciones comerciales, puede ocurrir que exista transferencia de excedentes de una formación social a otra, siendo el caso de comercio asimétrico (vg. metrópoli–colonia: Inglaterra–India siglo XIX), asentado en condiciones de poder desiguales (poder productivo, tecnológico o directamente militar – Di Filippo, 2012). Pero también puede darse el caso de que el comercio incremente el excedente para las formaciones sociales en juego, ya sea por dotación de recursos naturales diversos (petróleo vs alimentos: Argentina – Venezuela), como por el desarrollo de un comercio de tipo intraindustrial (manufacturas por manufacturas en cada rama, sea por economías de escala –internas o externas– o acuerdos políticos). Este último permite el crecimiento en el volumen de producción y la asimilación de tecnologías de complejidad similar, por lo cual es un comercio simétrico creador de excedentes mutuos (el comercio de los países centrales de la Europa de la segunda posguerra)[52]. No es lo mismo, por caso, que Argentina venda tractores a Brasil y Brasil cosechadoras a la Argentina, donde ambos países desarrollan un base tecno–productiva similar, adquieren escala y conocimiento productivo; que Argentina venda trigo a Brasil y compre la maquinaria autopropulsada en ese país: en este caso –comercio inter/industrial– se beneficia mayormente el espacio brasilero (comercio asimétrico)[53]. Esta mirada supone el rechazo de la teoría neoclásica de las ventajas relativas (modelo Heckscher–Ohlin), de origen ricardiana, que postula la especialización en aquellos productos en los que el país tiene dotaciones comparativas favorables, lo que supuestamente mejora la eficiencia estática e incrementa el *bienestar* de las formaciones sociales que comercian[54]. Lejos de tal perspectiva, el examen del impacto del comercio exterior en el excedente supone revisar sus efectos combinados en los determinantes del nivel

[52] El comercio intraindustrial es el que predominó en los países desarrollados desde la segunda posguerra, y fue clave en el proceso de expansión económica del régimen fordista-keynesiano, en particular en la Europa occidental que inició la Unión Europea. Véase OCDE, *The basic structure of the engineering industries*, *The OCDE Observer*, París, junio de 1968.

[53] Un ejemplo imperfecto, pero interesante de comercio *intraindustrial* es la industria automotriz Argentina-Brasil. La estrategia de comercio administrado permitió que Argentina fabrique diversos modelos y los coloque en Brasil (Citroen C4, Peugeot 308 y 408, Amarok, Focus, Fluence), mientras el país carioca produce el C7, Peugeot 207 y 208, Ford K, Sandero, sedan Corolla, Logan y Chevrolet S10. Pese a ello, se trata de una estrategia de las empresas transnacionales, que tiende a inclinarse a favor de Brasil.

[54] Conviene tener presente que Ricardo sostuvo explícitamente que las importaciones de bienes de lujo no aportan al proceso de acumulación de capital, aspecto no desarrollado en la moderna teoría

y evolución del excedente, en particular la incorporación de tecnología y el patrón de consumo resultante (acumulación del excedente). Un patrón de comercio manufacturas–materias primas, en una país con alta concentración en la propiedad de los recursos naturales y sin tradición industrial, tenderá a mantener bajos los salarios, agudizar la distribución desigual del ingreso y promover un patrón de consumo elitesco abastecido desde el exterior, todo lo cual atenta contra la acumulación del excedente.

Por supuesto, las relaciones financieras entre formaciones sociales también pueden evaluarse por su impacto en la capácidad de creación de excedente. Ello depende del destino de los recursos que recibe una formación social, ya sea por inversiones extranjeras o por préstamos internacionales. Es una obviedad que el endeudamiento improductivo que no genere recursos, que se destine a la compra de bienes de consumo o la fuga de capitales, terminará pagándose con el excedente que la misma formación social genera, con lo cual la situación será negativa en el tiempo. Corea del Sur tomó deuda por más de 31 mil millones de dólares en la segunda mitad de los setenta e inicios de los ochenta del siglo pasado (1976–1981), promedio anual similar al de la Argentina, pero destinó los recursos al desarrollo productivo (como la industria del acero – *Pohang Iron and Steel Company*), al contrario de nuestro país que dilapidó ese excedente en consumo y fuga de capitales[55]. Lo mismo sucede con el ingreso de capitales extranjeros aplicados a servicios o actividades comerciales que sólo aprovechen el mercado interno, sin crear una dinámica productiva que permita solventar la posterior salida de utilizades y dividendos de tales firmas, así como los mayores egresos de divisas por las copmpras al exterior (las corporaciones extranjeras suelen tener una mayor composición de importaciones en su estructura de costos).

Un punto central en cuanto a las relaciones internacionales desde la perspectiva del excedente, respecto de formaciones sociales periféricas, es el problema de la dicotomía entre las políticas de retención del excedente y las condiciones de generación del excedente. Es posible que la intensidad de las políticas de retención del excedente (proteccionismo, control de cambios, control de capitales), por una parte logren incrementar el nivel de excedente apropiado internamente, pero, a su vez, afecten la generación del excedente al perder acceso a las mejores prácticas productivas y tecnológicas internacionales. Por lo tanto, las políticas de retención del excedente deben merituar siempre las posibles pérdidas que conllevan por

[55] Datos de Corea del Sur: *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growht in South Korea and Taiwan*, 1986

menor eficacia en la generación. El concepto de "proteccionismo frívolo" de Fernando Fajnzylber para la América Latina de la ISI, es un ejemplo evidente de esta problemática.

Finalmente, para cerrar este punto, conviene advertir un aspecto importante. Podría parecer que el concepto de excedente económico pierde vigencia en sociedades altamente desarrolladas, donde buena parte de las personas son *propietarios* de activos reales y/o financieros, y obtienen *rentas* de la propiedad. Sin embargo, la situación es exactamente inversa: cuanto más desarrolladas están las fuerzas productivas, cuánto más riqueza contenga un país o región, cuanto más pequeño sea el reino de la necesidad, más ocultas aparecen las lógicas de gestión del excedente y los grados de libertad potenciales subsecuentes. Como deslizamos en los puntos anteriores, la toma de conciencia de la potencia productiva del trabajo en la actualidad, constituye un factor de crítica sustantiva a los enfoques dominantes legitimadores del orden vigente.

2.7. Las dimensiones material y social del excedente económico

Para la comprensión del concepto de excedente resulta conveniente diferenciar dos dimensiones del mismo: lo que podemos llamar el *sustrato físico* o material y el *componente social*. En cuanto al primer aspecto, en algún punto, más allá de los múltiples entornos institucionales, el excedente económico se revela necesariamente como un *cúmulo* de recursos susceptibles de utilizarse en distintos fines sin afectar el ciclo de reproducción económica de una formación social determinada. Es decir, una vez asegurada la cobertura permanente de las necesidades para mantener el ciclo re–productivo, quedan *factores* (recursos) cuyo uso es discrecional. Desde este enfoque *material*, se trata de examinar el momento de generación del excedente: aparece cuando la producción supera sistemáticamente el consumo de los recursos productivos necesarios para su obtención. Encontramos aquí, en última instancia, la tecnología, la dotación de recursos naturales y humanos, los medios de producción y su articulación productiva (régimen de incentivos). Es simplemente el desarrollo de las fuerzas productivas, para ponerlo en términos marxistas. Esta dimensión del excedente comprende el consumo necesario de los trabajadores productivos y su grupo familiar, definido en el marco institucional, cuya cuantía final será uno de los aspectos de la dimensión social del excedente (el vínculo entre el aspecto físico y el social).

Ahora bien, como ya vimos, materialmente la *producción* incluye un conjunto heterogéneo de bienes y servicios, elaborados en múltiples sectores o ramas de actividad, con tecnología

diversa incluso en una misma actividad. En la medida que se dan las condiciones para la reproducción social en el tiempo, tales sectores utilizan recursos, en cierto complejo tecno–productivo, que les permiten al menos sostener el ciclo de producción–distribución–consumo (reemplazamiento al decir de Piero Sraffa). Ello puede representarse de modo básico mediante una forma matricial simplificada del tipo insumo–producto, como analizaremos en el acápite respectivo. En base a este enfoque matricial, con fines meramente expositivos, veremos en este punto la expresión material del excedente, lo que nos permitirá advertir la lógica económica del concepto. En el siguiente recuadro presentamos una matriz productiva (Esquema N° 1), donde cada fila representa la producción de un bien determinado (trigo, carne, indumentaria, herramientas, etc.) que pueden ser medios de producción y/o de consumo, elaborados por un sector *monoproductor* (S), el cual consume, en última instancia, cierta cantidad de *factores originarios* (recursos humanos y naturales). A su vez, cada columna expresa el consumo que hacen los distintos sectores (otra vez, trigo, carne, …) de la producción del resto en forma de medios de producción a fin de obtener su propio producto. Por ejemplo, la producción de trigo requiere fertilizantes, combustibles, herbicidas y demás insumos que son producidos en otros sectores, por lo cual el sector productor de trigo los utiliza como medios de producción. El total de bienes producidos por cada sector se representa en la columna final (Ajt), la cual, dado que se supone la continuidad del proceso productivo, debe alcanzar una cantidad suficiente para cubrir las necesidades de tal producto por todos los sectores (incluye el sostenimiento del trabajo y la recuperación de los recursos naturales renovables). No es preciso que todos los bienes entren en la producción del resto, como veremos en el análisis de Piero Sraffa, pero suponemos en este caso que cada bien es utilizado al menos por algún otro sector.

Esquema N° 1: Matriz de producción física

	SI	SII	SIII	…	Sn	Pf
SI	A11	A12	A13	…	A1n	A1t
SII	A21	A22	A23	…	A2n	A2t
SIII	A31	A32	A33	…	A3n	A3t
.	.	.	.	...	.	.
.	.	.	.	…	.	.
.	.	.	.	…	.	.
Sn	An1	An2	An3	…	Ann	Ant

En este marco, podemos responder a la pregunta de cómo se expresa físicamente el plusproducto. El excedente material aparece cuando un sector o un conjunto de sectores produce por encima de las necesidades de reproducción del sistema en su conjunto (uso propio y del resto de los sectores del bien que produce). Pongamos por caso el Sector I (SI), cuyo producto es A1, con la lógica matricial, el excedente se produce cuando la suma de (A1 + A2 + A3 … + An) < A1t. Cuando esto sucede, se produce un *excedente sectorial*, forma primaria como se revela el *plusproducto* social, cuya importancia para el sistema en su conjunto dependerá del número de sectores que lo utilicen en su propia producción o en el sostenimiento de la fuerza de trabajo y los recursos naturales renovables. Si el excedente se origina en uno o varios sectores de bienes *suntuarios*, tendrá poca relevancia en la estructura productiva; en cambio, si se logra en bienes básicos, su relevancia potencial será mayor. Aquí podemos apreciar la significación para el crecimiento económico del surgimiento de un excedente de productos agrícolas, energéticos o de cualquier insumo de utilización difundida (para los clásicos esto era evidente, de allí su insistencia en la inversión agrícola, la más importante para Adam Smith). Como éstos son bienes de utilización general y de potencialidad múltiple, permiten resolver *cuellos de botella* o estrangulamientos productivos, con lo que viabilizan el incremento de la producción en su conjunto. Vale decir, desde un punto de partida donde la sociedad está en condiciones de reproducción, aparece un excedente sectorial que libera recursos. Ello es válido tanto para la producción de bienes como de servicios: en ambos casos la cuestión es producir más con igual cantidad de recursos y/o producir lo mismo con menos *consumo productivo*, o una combinación de ambos. Pongamos por caso una innovación técnica que permite reducir a la mitad el tiempo necesario para diagnosticar en términos médicos un paciente, manteniendo igual la eficacia del diagnóstico. Ello es ahorro de recursos y potencialidad productiva liberada. Digamos, pueden atenderse más pacientes con la misma dotación de profesionales médicos, o bien, pueden destinarse más profesionales –como mano de obra calificada– a la investigación y mejora de las condiciones de salud de la población.

Ahora bien, naturalmente, el modo en que se manifieste el excedente dependerá del marco institucional. En las economías capitalistas de mercado el excedente tendrá una expresión monetaria: al aumentar la productividad física de ciertos bienes básicos, generalmente no diferenciados, uno de los efectos *esperables* (*céteris páribus*) es la baja del precio relativo de los mismos, lo que favorece a los sectores usuarios y libera recursos para inversión. Las hipótesis de Carlota Pérez sobre las revoluciones tecnológicas en el marco del capitalismo son

una buena muestra de la importancia de este fenómeno. La autora sostiene que las grandes *oleadas* de progreso técnico, basadas en innovaciones radicales, están asociadas a la existencia de un "factor clave" abundante que las sostienen: un insumo o grupo de insumos baratos y de usos múltiples (un incremento del excedente sectorial). En la primera revolución industrial –según su particular periodización–, se destacan el algodón y la mano de obra de bajo costo (desde 1771); en la explosión económica victoriana (a partir de 1829), encontramos como base el carbón de bajo costo; en la *belle époque* (desde 1875) el acero barato; en el *boom* fordista–keynesiano el petróleo a bajo costo (inicia en 1908…); y, luego, a partir de los setenta, la microelectrónica barata (Pérez, 2004).

Por lo tanto, en la medida que, partiendo de una situación de reproducción determinada –dado el consumo productivo–, un aumento de la productividad sectorial haga crecer el volumen de producción en una actividad o sector por encima de los insumos utilizados, aparece el excedente en su sentido físico o material. Su impacto global estará determinado por la generalidad y potencialidad del sector excedentario. El cúmulo de excedentes sectoriales es el excedente económico de una formación social desde el lado material o de la producción. Este *plusproducto* puede estar motivado en avances técnicos y/o descubrimientos de nuevos recursos, aunque también, en su expresión social, simplemente en una limitación institucional del consumo de los trabajadores productivos. De todos modos, cualquiera fuera el origen, la cuestión es que, con el excedente sectorial, emerge la posibilidad de *liberar* recursos humanos y naturales para su aplicación al desarrollo productivo de otras actividades en el tiempo, las cuales pueden luego redundar en un nuevos dispositivos socio–técnicos que mejoren la capacidad de crear excedente. La generación de un excedente, entonces, es la condición de posibilidad de la diversificación e integración creciente de la estructura productiva, donde los múltiples sectores se potencian recíprocamente, creando nuevos excedentes que se integran sucesivamente en la estructura productiva: es el proceso de acumulación en sentido amplio que se denomina desarrollo. Se trata de la división del trabajo, la especialización, la innovación y la expansión las fuerzas productivas ya referido. Veamos cómo funciona en un ejemplo numérico simple, con el fin de mostrar el sentido de esta idea:

Pongamos por caso, tomando en parte la diferenciación de Marx, una economía que produce inicialmente 2 tipos de bienes, homogéneos en cada categoría: medios de producción (MP) y medios de consumo necesarios (MCN). La producción se realiza mediante el trabajo de 100 productores directos (50 en cada sector), ejercido sobre ciertos equipos y recursos naturales disponibles. Supongamos que el sistema produce lo suficiente para mantener la fuerza de

trabajo y su familia (consumo necesario de los hogares), reemplazar los equipos agotados y sostener el rendimiento de los recursos naturales (inversión – reemplazo MP). Es decir, se reproduce en el tiempo el ciclo producción/distribución/consumo. Ahora introduzcamos el excedente: supongamos que en el sector productor de medios de consumo necesarios (MCN), se logra un incremento de la productividad por trabajador ocupado, derivado de un avance técnico, de modo que se logra el mismo nivel de producción con la mitad del uso de la fuerza de labor. El incremento de la productividad de medios de consumo por trabajador hace que sólo sean necesarios 25 productores directos para sostener al conjunto de los 100 trabajadores con el mismo nivel de consumo, garantizando la continuidad del ciclo reproductivo. ¿Qué sucedió allí? Podría parecer que quedarán 25 trabajadores desempleados, ya no necesarios; sin embargo, en realidad, lo que sucede es que el sector productor de medios de consumo abrió un enorme espacio de libertad: si antes tenían que trabajar 50 productores para producir los medios de consumo necesarios, ahora el hecho de duplicar la productividad, permite disponer para otros usos a la mitad de los trabajadores del sector de bienes de consumo (o aumentar la producción total de medios de consumo). Como quiera que se lo piense, aparece un excedente material que otorga mayor libertad al conjunto social (se ensancha el "reino de la libertad", para decirlo en términos marxistas – Marx, *El Capital*, t. III. vol. VIII, 2009, pág. 1044–). Supongamos, por caso, que la sociedad resuelve destinar (asignar) la fuerza de trabajo ahora disponible (25 personas, ¼ del total) al estudio y comprensión de ciertos problemas socio–productivos, de modo que se tienda a mejorar la capacidad tecnológica de la población (se potencie la *creatividad* en el sentido de Furtado). Los nuevos conocimientos productivos así promovidos redundarán a su vez en mejoras acumulativas en la productividad sectorial, creación de otras ramas de actividad integradas al aparato productivo (diversificación), exploración de recursos naturales novedosos, aumentos de los medios de producción y superiores condiciones de salud y educación de la fuerza de trabajo. Todo ello se traduce en una mayor capacidad de la *formación social* para generar acumulativamente un nivel superior de excedente económico (multiplica la productividad del *sistema* en su conjunto), con lo cual crecen las condiciones de reinversión productiva y desarrollo, y se incrementarán los bienes de consumo necesario, acorde con la productividad. Desde este punto de vista carece de sentido confrontar *progreso técnico* con *empleo*. Si una formación social produce lo suficiente para satisfacer las necesidades corrientes de su fuerza laboral y un avance técnico hace innecesario el uso de cierta cantidad de trabajadores, lo que sucede es que libera recursos para aplicarlos a otros fines. Ello brinda nuevas oportunidades de trabajo, cuyo aprovechamiento exigirá, naturalmente, la debida reestructuración y reconversión laboral, tema nada sencillo

por supuesto, pero de ninguna manera imposible y menos aún con una fuerza laboral formada y capacitada. Si los trabajadores que antes estaban ocupados pasan a la categoría de *desocupados* se debe a la incapacidad del marco institucional para reabsorberlos productivamente, no al avance técnico: lo que hay allí es una apropiación por parte de algunos sectores del excedente generado con la nueva tecnología, en desmedro de los trabajadores que quedaron sin empleo, aspecto ya esbozado por Ricardo, como vimos.

Por tales razones, el modo en que la sociedad *aprovecha* el excedente material de un producto básico (como medios de consumo) es una cuestión que responde al marco institucional específico, a la dimensión social del *plusproducto*. Volvamos sobre el ejemplo numérico: ante la aparición del excedente en el sector productor de bienes de consumo (por la duplicación de la productividad/hombre), podría suceder que la sociedad tome la decisión de asignar tiempo y esfuerzo a la preparación y formación de una parte de los 25 trabajadores *liberados* del sector productor de medios de consumo para que se aboquen al estudio y diseño de métodos productivos más eficaces de forma de multiplicar el excedente futuro –ejemplo adoptado–; pero también pueden destinarse al desarrollo de servicios suntuarios para los 75 *trabajadores productivos*; o puede que, ante la posibilidad de consumir sin trabajar, un grupo de trabajadores asuma el *liderazgo* social, mediante la *prestación* de *servicios* gubernamentales, religiosos o militares, de modo que comiencen a vivir del trabajo del resto; o también podrá pasar que el excedente obtenido se distribuya e integre en nuevas pautas de consumo/ocio –reducción de la jornada laboral– para los 100 trabajadores (incremento del consumo per cápita). Otra posibilidad es que, considerando una sociedad donde los medios de producción y los recursos naturales sean privados, las *clases propietarias* prescindan de una parte de la fuerza de trabajo, de modo de aumentar su propia *ganancia* (apropiación del excedente), es decir, creen desempleo: en tal caso, un porcentaje (hasta 1/4) de la fuerza social de trabajo quedará desocupada porque el aumento de la productividad la hizo redundante y los propietarios ya no necesitan contratarlos: de hecho, obtienen una mayor porción del excedente cuanto menos trabajadores contraten. Vale decir, en *sociedades excedentarias*, tal como indica Manuel Castells, el empleo depende indefectiblemente del marco institucional.

En definitiva, el aumento del excedente físico es factor de *libertad*, pero esa libertad podrá derivar en muy diversas formas. El resultado final en cada caso dependerá del tipo de economía y sociedad, de los acuerdos institucionales. Vale decir, la creación de un excedente sectorial y económico tendrá un impacto diferencial según sea el régimen institucional en el que se produzca, lo que nos lleva al siguiente punto, la dimensión social del excedente.

Este aspecto se refiere al modo en que una formación social concreta, crea y gestiona el *plusproducto*. La emergencia de cierta capacidad material de producción por encima de las necesidades del productor directo no es suficiente para la existencia de un excedente efectivo y utilizable. Para ello se requiere además que la sociedad logre de alguna manera organizar la actividad productiva de la fuerza laboral y, al mismo tiempo, consiga limitar el consumo y el ocio de los productores directos, de modo que el excedente pueda concentrarse y disponerse para ciertos fines. De lo contrario, simplemente no hay plusproducto. El momento de la apropiación es aquí determinante. En este punto aparecen, en términos marxistas, las relaciones de producción en el marco de una formación social determinada, en la que domina cierto modo de producción que articula al resto. Históricamente, la cuestión central refiere a las instituciones sociales que especifican los mecanismos de dominación, desigualdad y explotación: la apropiación asimétrica del plusproducto. La relación de explotación, en el sentido de González Casanova (2006), como relación *constitutiva, estructurante*, es la que aparece con mayor capacidad explicativa/comprensiva, habiendo jugado un papel destacado en la historia del excedente, no sólo en el advenimiento del capitalismo, tema que mostramos en el apartado sobre las formaciones sociales (Capítulo III)[56]. La explotación, recordemos, no es otra cosa que "plustrabajo impago al productor directo" (Marx, El Capital. t. III. vol. VIII, 2009, pág. 1007), apropiación del trabajo ajeno por parte de un sujeto diferente, para su propio poder y disfrute. Allí se revela el excedente efectivo, la desigualdad en la generación–apropiación–destino del plus/producto. "Son las desigualdades en los niveles de consumo de los miembros de una colectividad –dice Furtado, desde otra óptica– las que constituyen un indicio indiscutible de la existencia de un excedente" (Furtado, 1978, pág. 21).

Vale decir, en la medida que la producción requiera trabajadores, socialmente el excedente no puede consistir más que en la restricción del consumo/ocio de los mismos, en formas de transferencia del excedente, como ya indicamos. Por supuesto, podrá pensarse en la posibilidad de una apropiación *consensuada* del excedente por parte de ciertos grupos *democráticamente* elegidos, con vistas a la acumulación destinada a mejorar la situación futura de la comunidad toda; sin embargo, históricamente, al menos desde el origen del estado (en sentido amplio), lo que encontramos frecuentemente es la explotación lisa y llana de una parte de la población, como veremos en el apartado histórico. Ya sea en las antiguas ciudades mesopotámicas, en el Egipto faraónico, en la Grecia clásica, en el Tahuantinsuyo, la Roma

[56] "la desigualdad, el poder y el desarrollo –dice González Casanova– son parte de la unidad que forma la relación de explotación" (González Casanova, 2006, pág. 38)

imperial, la sociedad feudal europea, el *Ancien régime*, el capitalismo industrial, la planificación soviética o el moderno capitalismo corporativo–financiarizado, el excedente se ha presentado invariablemente bajo la relación de explotación. De allí que, en el capitalismo actual, con todas sus transformaciones, ciertas ideas de Marx siguen siendo válidas en cuanto al *marco general* (Duménil & Lévy, 2015): el régimen de dominación de la burguesía mediante la propiedad privada de los medios de producción, garantizada coercitiva y simbólicamente por el Estado de *clase*, es el fundamento básico de la explotación, lo cual engendra desigualdad, no sólo capital/trabajo, sino también entre capitales y regiones. Por supuesto, como ya anticipamos, no es el único mecanismo creador de explotación y desigualdad, como bien muestra Charles Tilly, en el concepto de acaparamiento de oportunidades (sea por diferenciación racista, étnica, sexual y/o religiosa), ni la única *determinación* del excedente, pero sí es constitutiva y estructurante. La "desigualdad, el poder y el desarrollo –dice González Casanova– son parte de la unidad que forma la relación de explotación" (González Casanova, 2006, pág. 38).

De tal modo, puesto que el régimen del capital limita el consumo/ocio de los trabajadores productivos, el excedente se concentra y asigna por la clase propietaria con vistas a garantizar sus niveles de vida, así como a sostener la acumulación, lo que habilita la inversión y el crecimiento. Ahora bien, es dable reconocer que en buena parte de las sociedades actuales (opulentas), el volumen de excedente es tan amplio que bien puede ofrecer niveles de vida muy altos para los trabajadores en general y, en especial, para ciertos estratos laborales, asegurando además la rentabilidad del capital. En el mundo desarrollado, el *proletariado* no tendió a empobrecerse en términos absolutos, la sociedad no se polarizó proletarios/capitalistas, sino que tendió a diversificarse y complejizarse (Kerbo, 2003). Pero ello no medra en nada la naturaleza de la explotación, sólo que las condiciones la hacen más tolerable e incluso, en algunos casos, hasta *deseable*, puesto que el régimen institucional limita las oportunidades de quienes no estén bajo esta relación (expresado en el concepto de "exclusión social"). Por lo demás, el volumen de excedente económico en las formaciones sociales actuales hace posible la existencia de grupos y subgrupos (estratos técnico–profesionales, empleados de gestión, empresarios e incluso rentistas), muy numerosos, capaces de gozar de una posición relativa más acomodada que la masa laboral conjunta, que llamamos clase privilegiada. El análisis de las clases sociales y la estratificación está asociado entonces al fenómeno de la apropiación del excedente, en la medida que se constituyen en actores colectivos de poder en el marco social. Ello por supuesto, como advierte Camilo

Sémbler, en tanto se identifique a las "clases como unidades sociales estables y coherentes, capaces de articular intereses y comportamientos colectivos, y no sólo como meras categorías estadísticas" (2006, pág. 40), o, al decir de Atria: correspondan "a grupos sociales reales y no sean meras categorías estadísticas" (Atria, 2004, pág. 27)[57]. En definitiva, la dimensión social del excedente remite a la configuración institucional que determina el modo en que el plusproducto material se torna efectivo y utilizable por los diversos grupos, conforme el régimen de dominación y la estratificación de la sociedad.

La dimensión material y social del excedente se expresa en el análisis histórico, en el cual se aprecia el modo en que se fue creando el plusproducto, a partir de ciertos excedentes sectoriales. En este sentido, cabe insistir, desde el punto de vista de la producción, como lo señalo Marx en un pasaje elogioso hacia los fisiócratas, que el primer excedente sectorial material, el excedente primario y básico, es excedente el agropecuario. Se trata de alimentos y materias primas necesarias para el desarrollo de la mayor parte del resto de las actividades. La forma que responde el sector agropecuario ante las presiones del crecimiento es decisiva, como señalaron largamente los clásicos (y los autores de la modernización, empezando por Rostow), pero su impacto final en el proceso expansivo dependerá del marco institucional, como ya dijimos, dado un nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Se trata de un caso efectivo que sigue la lógica del modelo que vimos previamente. En un régimen de planificación centralizada de tipo soviético (véase Capítulo III), ante un incremento de la productividad agrícola, los órganos burocráticos tendrán la posibilidad de reasignar recursos en función de los objetivos del *plan*, siempre limitados temporalmente por la especificidad de cada *factor* (incluidas las habilidades del trabajador *realmente existente*). La burocracia planificadora podrá destinar el excedente a fortalecer la acumulación y/o mejorar el consumo urbano y/o el ingreso de los productores. En una economía capitalista de mercado libre, asentada en el sistema de precios determinados en forma interactiva por agentes autónomos, un incremento del excedente agropecuario, al llevar más bienes básicos al mercado, tenderá a reducir los precios relativos de las materias primas, lo cual incrementará los ingresos reales de los trabajadores urbanos y/o empresas en proporción variable dependiendo de su poder relativo, las instituciones y el rol del Estado. Este aumento de los ingresos, a su vez, creará una demanda adicional sobre productos industriales y/o servicios, lo que presionará para una

[57] Respecto del concepto actual de clase social, que integra elementos marxistas y weberianos, véase Raúl Atria -2004-, Alejandro Portes -2004- o Camilo Sémbler -2006-.

reasignación de recursos del sector excedentario a los sectores de mayor demanda hasta que los precios relativos se estabilicen, siempre en un marco de *mediano* o *largo plazo*.

Llegado a este punto, teniendo en cuenta la dimensión social y material del excedente, podemos esbozar una definición con un nivel de precisión satisfactoria para nuestros propósitos. Entendemos al *plusproducto* efectivo como todo **remanente regular de bienes y servicios obtenido por una formación social (histórica, geográfica y culturalmente situada), luego de deducido el consumo necesario para sostener en el tiempo el ciclo de reproducción de los trabajadores productivos institucionalmente establecido**.

En una formación social inserta en relaciones internacionales, como las que domina el modo capitalista de producción, el aspecto monetario del excedente adquiere una significación específica. Una formación social puede lograr un mayor excedente efectivo por la vía de las exportaciones, con el simple hecho de la mejora en los términos de intercambio: se trata en este caso de la obtención de una determinada cantidad de bienes y servicios foránea a disposición de la sociedad, logrado por la mera valorización del producto que se vende al exterior.

2.8. Una formulación esquemática del excedente económico

En el marco de una economía de mercado capitalista, y partiendo del formato de las cuentas nacionales, podemos aproximarnos al concepto analítico de excedente económico, bajo la forma del valor del *plusproducto* generado por el trabajo vivo (que denotaremos como "Lv"). Dada una estructura de producción valorizable en cierta "unidad de cuenta", definimos al excedente como el remanente que queda al restar del producto bruto (PB – recuérdese que el producto ya tiene deducidos los insumos intermedios) el consumo socialmente necesario para su producción por los trabajadores productivos (que denotaremos "CSN"). Siendo entonces "PBn" el producto bruto nominal, "d" la tasa de depreciación, "Kn" el stock de capital nominal (medios de producción valorizados) y "CSNn" el consumo socialmente necesario en términos nominales, tenemos que el excedente económico nominal "EEn" es:

(1) $EEn = PBn - d \times Kn - CSNn$

Por otra parte, en esta línea del trabajo como creador de valor, el producto bruto nominal puede verse asimismo como el resultado de la aplicación de cierta cantidad de trabajo social homogéneo (horas de vida humana puestas al servicio de la producción), tanto el trabajo vivo

como el trabajo *incorporado* en medios de producción (que denotaremos "Lm"). De modo que el producto bruto (PBn) puede expresarse con la siguiente ecuación:

(2) $PB = H \times (Lv + Lm)$

Siendo H un factor de conversión trabajo–producto, es decir, un factor de productividad del trabajo con determinados medios de producción disponibles. La ecuación denota que, con la aplicación de cierta cantidad de trabajo vivo en un nivel medio de exigencia, dado el factor de productividad, se obtiene un producto monetario (un cúmulo de bienes valorizados en dinero nominal).

Ahora bien, como sabemos, teóricamente y *dada una estructura productiva* (composición del PB), el producto bruto nominal es igual al nivel de precios (P) por las *cantidades* producidas (Y). A su vez, el consumo necesario viene definido por el salario básico socialmente establecido (W), multiplicado por la cantidad de trabajo vivo (Lv). De modo que, sustituyendo en (1) tenemos:

(3) $EE = P \times Y - d \times Kn - Lv \times Wb = H \times (Lv+Lm) - d \times Kn - Lv \times Wb$

Si dividimos por el nivel general de precios (llevamos la ecuación a términos reales), el excedente en *real* queda definido por la ecuación:

(4) $EEr = Y - d \times Kr - Lv \times Wr = h \times Lv + h \times Lm - d \times Kr - Lv \times Wr$

El término (h x Lm) representa las horas consumidas de medios de producción ajustado por el factor de productividad real. Este factor es igual a la depreciación del stock de capital, que definimos en la forma: d x Kr. Por tanto, se suprime, quedando:

(5) $EEr = Y - Lv \times Wr = h \times Lv - Lv \times Wr$

Puesto que $Y - d \times Kr = h \times Lv + h \times Lm - d \times Kr \rightarrow Ye = h \times Lv \rightarrow h = Ye/Lv$, entonces:

(6) $EEr = Lv \times (h - Wr)$

El excedente en términos reales es igual a la cantidad de trabajo vivo multiplicada por la diferencia entre el factor de productividad media y el salario real básico. Esta ecuación nos dice que el excedente crece con la cantidad de trabajo vivo, *ceteris paribus* los demás factores (la derivada parcial de EEr respecto a Lv es positiva) y que el excedente disminuye con el incremento de Wr (la derivada parcial de Wr es negativa). Pero lo más importante, como es

evidente, es que el excedente depende en realidad de la productividad (h). Dependerá entonces de la forma que adopte el parámetro de productividad para definir la determinación del excedente. Como podemos suponer rendimientos decrecientes a medida que se incrementa la cantidad de trabajo vivo, la generación de excedente estará definida por el desarrollo tecnológico, asociado al proceso de acumulación en sentido amplio, conforme lo establecimos en el acápite 2.6.

2.9. Breve consideración epistemológica y metodológica del excedente económico

La perspectiva del excedente económico, en tanto *categoría fundamental* –en el sentido, en parte, de Dussel (2006), referido a lo que está detrás, lo que subyace, …– de análisis general de la sociedad, no presupone ninguna *teoría analítica* basada en determinado conjunto de supuestos sobre ciertas *regularidades* esperables del comportamiento humano, cuyas derivaciones operacionales puedan resultar contrastables –o *falsables*– empíricamente. Lejos de ello, la categoría del excedente, en su mayor nivel de abstracción, ofrece un marco conceptual (fundamento), pertinente, aunque no exclusivo, para indagar en la dimensión económica de la estructura y dinámica de una formación social históricamente *situada*. Se trata de investigar los modos en que una *sociedad* obtiene un volumen de bienes y servicios mayor al que necesita para sostenerse en el tiempo (generación del excedente), así como las lógicas de apropiación (plexo institucional-régimen de dominación-estratificación) y asignación de esa *plus-producción* social y sus consecuencias en términos de acumulación y crecimiento, en el plano real y potencial. La categoría del excedente nos propone claves de interpretación, preguntas orientadoras para el estudio del devenir de una formación social desde el punto de vista económico: ¿Cómo se genera el excedente?, ¿Qué magnitud alcanza?, ¿Quiénes y bajo qué mecanismos se lo apropian?, ¿Cuáles son las lógicas de su aplicación?, son los interrogantes que estructuran esta categoría, cuyas respuestas, a nivel teórico (*determinantes*), le darán un sentido específico al concepto de excedente utilizado, y habilitarán su examen empírico. De allí que sea necesario, como procuramos hacer en este apartado, explicitar los presupuestos ontológicos, epistemológicos y éticos con los que partimos, y que terminan fundamentando la concepción adoptada.

En esa línea, el excedente económico *efectivo* puede verse como una *propiedad emergente* de un *sistema social*, abierto y en cambio permanente, cuya generación, apropiación y destino es

pasible de revelarse en el proceso de investigación[58]. Constituye entonces una propuesta que reclama el diálogo con otras disciplinas –interacción entre los *campos* en términos de Dussel–, ajena por supuesto al concepto de *economía pura* (desvinculada de las estructuras sociales): el excedente es expresión del sistema de poder y sustrato económico de la estratificación social, como señala Celso Furtado (1978). Se trata, por supuesto, de una postura epistemológica opuesta a la economía convencional, la cual restringió el marco del análisis económico y de hecho abandonó la noción de excedente en la segunda mitad del siglo XIX, tema que ya vimos. Furtado lo expresa claramente en su trabajo de 1976 [1978 en español]:

> … el progresivo abandono del concepto de excedente […] refleja el propósito de fundar una ciencia económica pura, es decir, con validez explicativa independiente del conocimiento de las estructuras sociales. Pero como pretender ignorar las estructuras sociales es, ni más ni menos, que aceptar las que existen en el presente como inmutables, se explica que el campo de estudio de los economistas se haya reducido tanto y que ellos hayan sido los últimos en comprender la propia evolución de la economía capitalista (Furtado, 1978, pág. 20)

Ahora bien, la misma categoría del excedente económico es válida también como enfoque crítico en el estudio de la *potencia creativa* de un espacio socio–geográfico determinado, reconociendo sus especificidades histórico–institucionales. El enfoque del excedente, por ello, no se ubica sólo en el plano de lo que <u>es</u> (*positivo*) –y tampoco en el plano de lo que <u>*debe ser*</u> (normativo)–, sino más bien en una intersección entre lo que <u>es</u> y lo que <u>*puede ser*</u> (o pudo ser). Por estas razones, la noción de excedente, en el sentido que trabajamos en esta tesis, conlleva en rigor un posicionamiento necesariamente *crítico*, en la medida que no sólo *revela* la naturaleza de un régimen de dominación en su aspecto económico, sino también la potencialidad social no realizada. Permite, a la postre, examinar el devenir productivo desde el punto de vista del aumento potencial del "reino de la libertad". En este sentido, la categoría del excedente así examinada, enfoca el objeto de estudio desde una mirada distinta de la clásica dicotomía positivo–normativo, que atraviesa la ciencia económica, en particular la teoría del desarrollo (ver al respecto, Trucco, 2012).

El excedente como emergente sistémico de una formación social es siempre un producto *paradójico* de la capacidad creativa y a la vez destructiva, organizadora y des–organizadora

[58] Utilizamos aquí el término sistema social en el sentido de Di Filippo (2012) ya mencionado, similar al de formación social, que claramente puede incorporarse al concepto de "sistema complejo", tal como lo define Rolando García, como elementos que actúan en disciplinas distintas, pero son interdefinibles –no descomponibles– (García, 2006)

del sistema social (entrópica y autopoiética). Condiciona y es condicionado por otros factores de la vida en sociedad –político, social, cultural, …–, en un complejo de "determinaciones determinadas determinantes", como indica Dussel siguiendo a Marx (2014, pág. 273). Ello no es otra cosa que el reconocimiento de la interacción contradictoria de las relaciones humanas y materiales en las formaciones sociales. Tales contradicciones son manifiestas en las actuales economías mixtas, y resulta necesario integrarlas en el análisis para evitar planteos mecanicistas y dogmáticos. Por caso, los mismos principios a través de los cuales las empresas lucrativas competitivas crean riqueza (producen bienes eficientemente), las llevan a destruir riqueza desde otra óptica (atentan contra el ambiente y la inclusión socio–humanitaria); las razones por las que la acción estatal crea riqueza (sostiene actividades valiosas no *rentables* financieramente), la llevan también a destruir riqueza (burocratización o militarización); los principios que sustentan las viejas (y renovadas) concepciones nacionalistas crean identidad y cohesión en un espacio socio–económico (crean riqueza), pero también enervan la solidaridad e integración con el resto del mundo (destruyen riqueza). Vale decir, la formación social en la que se produce el excedente es el resultado de múltiples contradicciones. Pues bien, indagar en la categoría del excedente permite estudiar el impacto socio-económico de esta dinámica contradictoria desde la perspectiva de los grados de libertad resultantes. Se trata de una propuesta posiblemente ligada a la nueva, al menos en economía, tradición de la *epistemología de sistemas complejos* (García, 2006; Coq Hueva, 2005; Najmanovich, 2008), la cual admite la interpretación "complementaria, concurrente y antagonista" de los diversos fenómenos, incluyendo la realidad social, …, como señala recurrentemente Morín en su conocido texto (1999).

En consecuencia, la categoría del excedente propone una forma de construcción de conocimientos basada en esa dialéctica entre lo real y lo posible. Ello importa el estudio de las condiciones de posibilidad del cambio socio–institucional producto del aprendizaje, la razón y el diálogo, que reconoce y reclama, por su misma calidad de inacabado, el concurso de otras disciplinas y la intervención activa de los sujetos sociales para realizar un *programa* transformador concreto. De allí que el uso de esta categoría *posibilita* adoptar una concepción no determinista del comportamiento humano (reiteramos que no es una teoría analítica), una concepción en la que el hombre se asuma como ser "libre y consciente" (Marx) y, por lo tanto, potencialmente creativo (Furtado). Ello así en la medida que la propia noción de excedente lleva implícita la multiplicidad de aplicaciones que el mismo posee en potencia. Por supuesto, la idea de excedente se encuentra anclada siempre en un contexto histórico, en

una formación social en la que domina cierto modo de producción articulador, con sus variantes temporales y geográficas. Justamente la categoría del *plusproducto* resulta valiosa por cuanto desnuda la estructura socio–institucional entorno a la generación, apropiación y destino del esfuerzo social sobrante, y nos pone entonces frente a un horizonte de alternativas. Cada momento del excedente propone preguntas asociadas al momento siguiente: la generación está ligada al uso y el uso a la apropiación y ésta a la generación. Son "momentos" de la dinámica del excedente. En la base de tal dinámica se encuentra la construcción socio–histórica de instituciones susceptibles de una interpretación hermenéutica, y pasibles de transformación. Allí está el núcleo de nuestra indagación. No partimos entonces, vale remarcarlo, de intentos de representacionalismo objetivista en base a la formalización normativo–analítica de modelos que pretenden calcular posibles consecuencias de la conducta *maximizadora* (utilidad), ahistórica y universal de un supuesto *homo oeconomico* orientado exclusivamente por cierta racionalidad estratégica. Tampoco nos ubicamos en un mundo estructuralmente determinado, donde los individuos ocupan posiciones inamovibles y no hay espacio para la acción político–social. Lejos de ello, pretendemos examinar a través del excedente el marco socio–institucional que nos permita *comprender*/*explicar* la forma en que el mismo se genera, apropia y utiliza en un espacio históricamente situado, subnacional, con vistas a su transformación. En términos de la clasificación *habermasiana*, podemos pensar que el estudio de la sociedad a través del enfoque del excedente adoptado no sigue la lógica que han asumido las ciencias sistemáticas de la acción, identificadas con el interés técnico propio de las disciplinas *duras* (empírico-analíticas).

En esa línea de análisis, es posible resumir las dimensiones del excedente, en sus aspectos social y material, por un lado, y efectivo y potencial, por otro, que configuran la postura adoptada. En la Grilla N° 1 a continuación proponemos esta clasificación. En cada cuadrante se consignan los condicionantes de la gestión del excedente económico.

Grilla N°1: las dimensiones del excedente económico

	EFECTIVO	POTENCIAL
SOCIAL	ESTRATIFICACIÓN SOCIAL Y RÉGIMEN DE DOMINACIÓN POLÍTICA.	RETENCIÓN DEL EXCEDENTE, CONSUMO Y ACUMULACIÓN. CAMBIO SOCIO-INSTITUCIONAL

MATERIAL	ATRIBUTOS DE LA FUERZA LABORAL, COMPLEJIDAD DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA, APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES Y MEDIOS DE PRODUCCIÓN	INNOVACIÓN EN EL USO DE LOS RECURSOS NATURALES, PERFECCIONAMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO, OPORTUNIDADES DE AGREGACIÓN DE VALOR

Fuente: elaboración propia

Finalmente, para concluir con este punto, en una libre adaptación de los términos de Ricardo Gómez (2014, Capítulo IV) y en atención a la propuesta de Gunnar Myrdal de identificar siempre el lugar desde que el investigador se posiciona, conviene explicitar los *presupuestos* del presente análisis, a saber:

- En cuanto al *presupuesto ontológico*, partimos de una concepción del hombre como ser libre, consciente y creativo; producto y productor interactivo de la sociedad en la que vive; capaz de alcanzar potencialmente, a través de la mediación política, arreglos institucionales consensuados en base a la acción comunicativa y al aprendizaje de los *sujetos sociales*, al diálogo mutuamente comprehensivo, simétrico e inclusivo asentado en la crítica racional de las instituciones vigentes y a la capacidad de indentificación simbólica. Las lógicas de dominación y explotación, la racionaldiad estratégica, el trinunfo del *poder*, el *interés* y la *barbarie fundamentalista*, son una posibilidad, pero no necesaria ni obligada. Sostenemos que las diferencias *genéticas* entre los seres humanos en cuanto a sus capacidades no son singificativas, pese a toda la heterogeneidad de la vida social, y tienden a representarse en una distribución normal muy concentrada al centro, más igualitaria aún si se considera la diversidad de capacidades y aptitudes humanas, que tienden a compensarse. Siguiendo a Michael Mann entendemos que: "si las sociedades estuvieran regidas por las facultades humanas de razonamiento, tendrían una estructura casi igualitaria" (Mann, 2008, pág. 83). El propio Mann indica que la especie humana, al contrario de otras, no vivió un proceso de sub–especiación, y los cambios operados son marginales (color de la piel, ciertos rasgos físicos) (Dussel, 2014; Dubet, 2010).
- Respecto al *presupuesto epistemológico*, las acciones e interacciones humanas se comprenden y explican –en el sentido de Morín 1999–, se hacen inteligibles, en sus marcos socio–institucionales específicos, en un devenir histórico siempre irreversible (Furtado, 1967), considerando un espacio de libertad irreductible y una radical

indeterminación. La realidad social conforma una totalidad compleja e indivisible en permanente proceso de descomposición y recomposicióm, atravesada por múltiples dimensiones (económica, cultura, política, ideológica, jurídica y propiamente social), que sólo pueden parcelarse arbitrariamente. El concocimiento se construye en base a un interés científico determinado (en el sentido corriente, no el elaborado por Habermas), no existe completa neutralidad valorativa, ni ciencia social positiva, ni posibilidades de representacionalismo objetivista. Existen enfoques, perspectivas, formas de indagar en la *realdiad social* productivas para ciertos fines. En el caso del estudio del excedente, aquí aborado, el fin del conocimiento perseguido es examinar la potencialidad económica de una formación social e identificar obstáculos para su despliegue. En tal marco, cabe reconocer que el conocimiento social es incompleto e inacabado, y debe construirse y reconstruirse interdisciplinariamente y transdisciplinariamente de modo permanente, entre los múltiples actores de la comunidad. La indagación puede efectuarse desde diversos puntos de vista, todos igualmente válidos en la medida que se asuman abiertos, inconclusos, integradores, sean reconocidos intersubjetivamente y sujetos a la crítica.

- En cuanto al *presupuesto ético*, los seres humanos son iguales en dignidad y derechos y la capacidad de disponer del uso del tiempo vital es uno de sus más valiosos *activos*. El respeto por la vida humana es el principio rector de todo análisis racional (el imperativo categórico kanteano). La opción político–social tiene que estar siempre ligada a los más débiles, a los vulnerables, quienes carecen de recursos. El sufrimiento corriente de los sectores postergados nunca puede justificarse en una posible *satisfacción futura*. Por ello una de las tareas de la economía es evaluar críticamente la estructura socio–económica y develar la potencialdiad productiva del espacio geográfico que estudia, como señalara Kenneth Galbraith. El investigador es parte del objeto investigado, lo constituye, y debe comprometerse con la tansformación social de su espacio, en un proceso de aprendizaje colectivo: investigación-acción es el paradigma (Costamagna, Lepratte, Gutierrez, & Delbón, 2018).

En este marco espistemológico, la estrategia metodológica para el estudio del excedente en el espacio provincial supone la necesidad de construir un modelo analítico que permita conciliar las categorías conceptuales utilizadas con la información empírica disponible, para el lapso determinado. La tesis central es que Entre Ríos genera una magnitud significativa de excedente económico, pero no es capaz de retenerlo productivamente en su espacio

geográfico, al menos en gran parte. Vale decir, la provincia *pierde* potencial de acumulación en sentido amplio y ello es una de las razones socio–económicas del atraso relativo (subdesarrollo). Encontramos entonces una contradicción entre la forma en que el capitalismo periférico se manifiesta en la provincia, creando un marco *histórico–institucional* específico, y las posibilidades de desarrollo económico por la vía de la acumulación del excedente. A este aspecto le llamamos *economía paradójica*.

De allí la relevancia *política* de la reflexión sobre el excedente en tanto resulta cada vez más imperioso encontrar mecanismos institucionales capaces de retener el plusproducto en el espacio geográfico a fin de generar empleo y oportunidades económicas, en el marco del capitalismo global caracterizado por una dinámica tecnológica sumamente compleja, que reestructura aceleradamente la geografía socio–económica a nivel multiescalar (Fernandez, 2017). Ello se expresa en el ámbito de las políticas públicas, a cuyo efecto la categoría del excedente permite cuestionar el concepto de *eficiencia* de raíz neoclásica, noción *estrella* del pensamiento liberal–ortodoxo. En efecto, una actividad puede ser *eficiente* en términos de mercado, pero no respecto de la retención del excedente en el espacio regional. Como veremos, para citar un caso, habilitar en el ámbito *subnacional*, desde el *marco institucional*, la radicación de grandes superficies comerciales (hipermercados), mejora la *eficiencia neoclásica* general, en la medida que tales empresas se prestan servicios comerciales valorados por el consumidor (precios, promociones, variedad y tiempo), utilizando menos recursos humanos y materiales, en base a la ventaja de escala, capacidad organizacional y logística de los megamercados. Ergo, en esta perspectiva, las políticas públicas deberían promover su radicación en base al beneficio del consumidor (es lo que han hecho, …). Sin embargo, desde el punto de vista de la gestión *eficiente* del excedente, la situación es bien distinta. En el apartado 5.4.6. podremos apreciar que estas empresas implican una pérdida de excedente regional, que se traduce en menos acumulación, empleo y crecimiento.

El examen de la economía provincial en base a la categoría del excedente, además de indagar en la validez de tal categoría como marco de análisis, exige la construcción de un modelo analítico de alcance *subnacional*. Ello permite la medición del excedente y la evaluación sobre su apropiación y destino. También implica toda una serie de estrategias metodológicas para la construcción de información que nos permita darle contenido empírico a la categoría utilizada (Capítulo IV). De tal modo ofrecemos una mirada diferente sobre la situación relativa de Entre Ríos. La magnitud del crecimiento, la diversificación de la economía, la

absorción de mano de obra, el financiamiento público, diversos conflictos que se han producido en estos años, todos son fenómenos estrechamente relacionados con la generación, apropiación y destino del excedente, aunque no se limitan al mismo.

El estudio del excedente comprende necesariamente sus tres momentos: en el momento de *generación*, en un nivel general, se trata de tomar como punto de partida, con el examen crítico correspondiente, los relevamientos sobre la dotación de recursos humanos y materiales, los datos del producto bruto provincial, las series sobre exportaciones, producción física sectorial, empleo, consumo, precios y salarios. También es necesario estudiar la evolución de los principales entramados productivos integrados en la matriz económica nacional e internacionl: cereales y oleaginosas, avícola, vacuno, citrícola, arrocero, foresto–industrial, lácteo, pesca, quimímico–farmaéutico, turístico, construcción y metalmecánico, entre otros. En el momento de la apropiación, se trata de examinar el rol del Estado, el presupuesto público, la estructura tributaria, las relaciones con nación, las actividades rentistas, empresariales y la dinámica salarial. Respecto del momento de utilización, se trata de analizar el consumo, la inversión pública y privada. Por supuesto, en esta tesis abordamos una parte limitada de este conjunto de fenómenos, que debera seguir en investigaciones sucesivas.

En esa línea, hay dos supuestos que es necesario explicitar porque subyacen en las preguntas sobre el excedente en un espacio subnacional. En primer lugar, la idea de que gran parte del *plusproducto* generado en Entre Ríos es apropiado por actores externos a través de la propiedad de medios de producción ubicados en este ámbito, con bajos niveles de reinversión local (los *pooles* de siembra extra-provinciales y los megamercados citados son ejemplos paradigmáticos, entre otros). En segundo lugar, la idea de que buena parte del productor/empresario entrerriano, por término general, tiene ciertos rasgos de comportamiento típico de lo que la literatura económica califica de *rentista* (categoría que viene de la economía clásica), escasamente orientado a la inversión reproductiva y a la innovación. Por supuesto, también partimos de supuestos más tradicionales, vinculados con la capacidad del estado provincial de apropiarse de una parte del excedente, en una jurisdicción de base agroindustrial, cuyas actividades principales están exentas de impuestos importantes de origen local (ingresos brutos –IIBB–).

Uno de los problemas metodológicos emergentes del análisis se relaciona con el hecho de que la construcción de información agregada, cuentas nacionales, no está pensada desde la categoría del excedente. Es necesario adoptar una serie de decisiones más o menos arbitrarias

a fin de alcanzar resultados empíricos relevantes. El concepto de producto bruto geográfico (PBG), punto de partida necesario, se construye en función de categorías de las cuentas nacionales, que están pensadas en otro marco teórico. Por lo demás, amén de los métodos de medición y recolección de información, el simple hecho de que el PBG se valorice con algún set de precios de mercado, los cuales reflejan la trama de poder existente, lleva a discusiones múltiples desde el punto de vista del excedente, como veremos. Pero estas problemáticas empírico–conceptuales lejos de obstruir el análisis del excedente, en verdad lo enriquecen, en tanto dan lugar a una revisión crítica de ciertas elaboraciones utilizadas usualmente.

La periodización elegida se relaciona con tres motivos básicos: en primer lugar, la continuidad analítica del mencionado proyecto de investigación finalizado sobre el excedente en Entre Ríos en el lapso 1991–2001; en segundo lugar, la actualidad del análisis, relacionado con las políticas públicas, en el contexto del ciclo político *kirchnerista*; y, en tercer término, la disponibilidad de información accesible y válida. La tesis sigue un modelo de investigación basado en la revisión bibliográfica amplia y fuentes de datos secundarias. La base documental, sustento empírico del presente trabajo, serán los censos agropecuarios 2002 y 2008 (este último en lo que sea útil, dado que tiene defectos serios), censos de población 2001 y 2010, y censo económico 2003/04. Asimismo, se trabajarán diversas publicaciones y bases de datos del INDEC (con el examen de validez correspondiente), el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (hoy Agroindustria), el Ministerio de Producción y también el Ministerio de Economía, Hacienda y Finanzas. A nivel provincial, la Dirección de Estadísticas y Censos, y los diversos ministerios (incluyendo el de producción) y organismos públicos (Contaduría General, Dirección de Presupuesto). Las estaciones experimentales del INTA disponen asimismo de información relevante. Se incorporará además la información de las cámaras empresariales de las distintas actividades, en lo pertinente. Sobre estas fuentes se pueden construir series de datos sobre el producto, producción, consumo, uso de energía, salarios, recaudación impositiva, depósitos y préstamos, etc., que resultan claves para la investigación.

3. Capítulo II. El excedente en el pensamiento. La búsqueda del concepto en grandes tradiciones teóricas

3.1. El excedente en la *escuela clásica* británica

como a los trabajadores les importa
mucho la demanda de trabajo,
les importa mucho también que se aparte
tanto como sea posible la aplicación de los
ingresos [de terratenientes y capitalistas]
en gastos de objetos de lujo
David Ricardo, 1993 [1817], pág. 318

Como comentamos en la introducción, el advenimiento del *modo de producción capitalista* en cuanto tal se asocia a una aceleración del crecimiento económico: la división del trabajo, la acumulación de capital, la integración del mercado mundial, el progreso tecnológico y el incremento de la población llevaron a una verdadera explosión de la producción en el *tiempo largo* de la historia (Maddison, 2006). Ello está relacionado, como anticipamos, con la generación y uso del excedente en el *sistema de producción de mercancías*. La llamada *escuela clásica* británica, con sus grandes exponentes: Adam Smith, David Ricardo y Stuart Mill, elaboró una reflexión sistemática sobre el funcionamiento económico del capitalismo, que luego derivó en múltiples tradiciones teóricas. La escuela neoclásica (marginalista) y austríaca emprendieron la defensa de la economía de mercado capitalista, mientras que la propuesta marxista y la perspectiva keynesiana, con sus diversas *combinaciones*, construyeron un análisis crítico *revelador* del modo en que opera el sistema, ligado en una u otra forma a la categoría del excedente. Ello pese a las conocidas diferencias epocales, de intereses, posiciones y objetivos de tales pensadores. En este acápite hacemos un recorrido *parcial* por esa historia, para lo cual cabe aclarar dos puntos principales: en primer término, la mirada sobre los diversos autores, en las obras escogidas, está asociada al concepto de excedente, a las ideas con que tales pensadores analizaron –rechazaron o ignoraron– los momentos de *generación, apropiación* y *destino* del *plusproducto*; vale decir, no pretendemos hacer una historia del pensamiento económico, ni mucho menos agotar las incontables aristas conceptuales de tradiciones tan ricas y complejas como son las referidas. En segundo lugar, seguimos aquí, en términos de construcción teórica, la concepción de Robert Nisbet para quién los sistemas de pensamiento son "constelaciones de supuestos e ideas discernibles y aun independientes, que pueden descomponerse y reagruparse en sistemas diferentes" (1977, pág. 15–16). Trabajaremos entonces con la libertad de tomar sólo algunas de las concepciones de los pensadores citados en relación a nuestro objeto.

La noción de *excedente* hunde sus raíces en los orígenes mismos de la economía como disciplina. En rigor, la heterogénea y diversa doctrina mercantilista, vigente con planteos cambiantes durante los siglos XVI–XVIII, está centrada en un concepto de excedente: el excedente del comercio exterior. El mercantilismo proponía, para usar las palabras de Sir Thomas Mun (1571–1641), director de la *East India Company* británica: "siempre observar esta regla: vender más anualmente a los extranjeros en valor de lo que consumimos de ellos" (citado en: Borgucci, 2011, pág. 365). Subyacía a tal planteo una idea estática de la riqueza, por la cual la ganancia de unos era la pérdida de otros (juego de suma cero). Los mercantilistas argumentaban la necesidad de vender manufacturas y no materias primas, agregarles trabajo a los insumos primarios, para lo cual creían en la necesidad de mantener pobres y laboriosas, que era lo mismo, a las clases bajas (Ekelund & Hébert, 2006; Thompson, 1984). Vale decir, el excedente se obtenía en el comercio exterior, pero el trabajo ya estaba presente como condición de generación. Un desarrollo más amplio lo realizó tempranamente el médico y pensador británico, Sir. William Petty (1623–1687), quién reconoció la importancia del *excedente agrícola* para sostener la división social del trabajo entre la agricultura y las manufacturas (Bhaduri, 2011, pag. 184). El mercantilismo se ubicó en el ámbito del estado nación: la generación del excedente se produce en el comercio exterior del país, es igual a la diferencia entre el valor exportado e importado respecto de las otras naciones. La apropiación del *plusproducto*, por su parte, debe quedar en manos de los comerciantes, limitando el consumo de los pobres; mientras que el destino del mismo tiene que estar asociado con la transformación de las *materias primeras* al interior del espacio nacional, para darles mayor valor y aumentar el excedente por el comercio exterior. En ese sentido, la política estatal de cuño mercantilista de búsqueda de mercados, apertura de redes comerciales, creación de grandes compañías, fue propia de Europa, mostrando hasta qué punto el *ethos* mercantil (lucro) había penetrado en las altas esferas del poder público, cuestión ausente en los grandes imperios orientales de la época (Ferrer, 1996, 2000)[59].

Posteriormente, la doctrina *fisiocrática*, surgida en la Francia agrícola de mediados del siglo XVIII, fue la primera en proponer un esquema global del funcionamiento económico –aunque Richard Cantillón había anticipado ciertas formulaciones, con otra lógica–. Los fisiócratas construyeron su *sistema* teórico sobre la idea del "producto neto" generado por el trabajo agrario. Sólo la agricultura es productiva en términos netos. El resto de las actividades, como

[59] Las grandes expediciones chinas de Zheng He (inicios del siglo XV) no tenían el mismo carácter que las realizadas por los portugueses desde ese siglo y luego por los diversos estados

el caso del producto de los artesanos, no crea excedente: generan un producto igual al gasto insumido para su producción. Según Quesnay, padre de la fisiocracia, era necesario "distinguir una *adición* de riquezas reunidas [con anterioridad] de una *producción* de riquezas" (Quesnay, Diálogos… [1766], pág. 77 –subrayado del autor–)[60]. Dicho de otro modo, el trabajo de los artesanos reúne y agrega riqueza ya producida (adiciona materiales existentes y gasto humano de trabajo, de modo que el producto obtenido es igual al consumo realizado). Vale decir, para los fisiócratas, el excedente se *genera* en la agricultura: es el producto agropecuario menos el consumo insumido para su obtención. Tal producto neto creado por los agricultores circula en el sistema del siguiente modo: es *apropiado* por las clases propietarias (terratenientes), el clero (diezmo) y el Estado (tributos), las cuales lo gastan (*destinan*) en compras a la clase "estéril" (artesanos, profesionales, sirvientes, comerciantes), en las compras de alimentos y, eventualmente, en el mejoramiento de la tierra (acumulación de capital), tema central para los fisiócratas. La clase estéril a su vez compra alimentos con los productos que ofrece, de modo que el ingreso vuelve a los agricultores, para el inicio de un nuevo ciclo productivo.

Pero fue la economía clásica británica, en rigor, Adam Smith y David Ricardo (en parte también Stuart Mill), quienes advirtieron el sentido del excedente en el capitalismo. Los postulados de la economía clásica se forjaron en pleno desarrollo de la revolución industrial británica. En el tránsito entre la *manufactura* y el sistema de fábrica, para usar el modelo marxista, como lo define Maxine Berg (1987). En esa época de transformaciones en el orden político, económico y social, los clásicos destacaron la centralidad del trabajo productivo en el proceso económico. El trabajo crea la riqueza social. Encontramos ya una visión genérica e instrumental de la labor productiva humana (Hopenhayn, 2001). Sin embargo, consideraron a los trabajadores como una clase ciertamente pasiva, sujeta a las condiciones impuestas por las demás clases y por las circunstancias naturales de su reproducción: el trabajo quedó subsumido en el capital. Justificaron y legitimaron el régimen de mercado capitalista, la propiedad privada y el rol que la burguesía industrial emergente cumplía en ese marco. Esta clase, a través del control del capital (medios de producción) y de la búsqueda de ganancias, moviliza los recursos productivos de un país, conduce el proceso de acumulación y pone en marcha el trabajo productivo, de lo que deriva la riqueza de las naciones. La economía clásica, por lo tanto, ubica la gestión del excedente en la burguesía, en desmedro de dos

[60] Texto: "Diálogo sobre el comercio y sobre el trabajo de los artesanos". Disponible en: http://www.eco.unlpam.edu.ar/objetos/_area.academica/Fisiocratas/Los%20Fisiocratas%20004%20Quesnay.pdf

actores: la aristocracia terrateniente –a la que defendió Malthus– y el *Estado*, con su dirigencia y burocracia. Nótese que el planteo de la economía clásica se asienta en el reconocimiento de la conducta diferente por parte de las diversas clases de la sociedad, en función del rol que desempeñan en el sistema económico, lo que tiene un impacto muy distinto en la suerte que pueda correr el progreso en la generación de riqueza. Veamos sus ideas centrales en este sentido.

Adam Smith, filósofo, profesor y empleado público escocés, escribió su monumental obra de economía política *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* en 1776, mismo año de la declaración de independencia de las 13 colonias y de la creación del Virreinato del Río de la Plata. El autor adopta como punto de partida del tema referido la acción del hombre en el proceso de producción: el pensador escoces indica, sin ambages, que es el trabajo humano *productivo* el que genera riqueza. Como ya comentamos en el acápite anterior, Smith inicia su obra económica con una verdadera declaración de principios:

> El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones (Smith, 1996 [1776], pág. 27).

Para el pensador escocés era evidente que el trabajo genera la riqueza de un país, de lo cual se deduce su concepto –naturalizado– de excedente económico. Simplemente, se trata del hecho de que la fuerza laboral de la sociedad produce por encima de las necesidades de su propio sostén, lo cual permite que existan diversos grupos sociales que vivan del trabajo ajeno. Justamente, el excedente es el tema que el pensador escocés se propone explicar en la riqueza de las naciones. Smith expresa esta situación en la introducción, donde desarrolla el plan de su obra:

> En las naciones civilizadas y emprendedoras […] aunque un gran número de personas no trabaja absolutamente nada, y muchas de ellas consuman diez o, frecuentemente, cien veces más producto del trabajo que quienes laboran, el producto del trabajo entero de la sociedad es tan grande que todos se hallan abundantemente provistos […] (Smith 1996 [1776], pag. 28)

En consecuencia, en la posición de Adam Smith, el producto anual del trabajo productivo es el origen de la riqueza en términos de bienes disponibles. Es productivo, para Smith, el trabajo que crea productos acumulables (susceptibles de venderse en el mercado y recuperar su valor). Ahora bien, la cuestión se plantea en el modo en que se distribuye tal riqueza. En

las sociedades primitivas, dice Smith, donde no hay acumulación de capital ni propiedad privada de la tierra, el total del producto pertenece al trabajo. Sin embargo, cuando estas condiciones cambian, en las sociedades *civilizadas*, el trabajador deberá compartir el resultado de su *labor* con las demás clases, los propietarios del capital y de la tierra. Aparece aquí en forma visible el excedente creado por la fuerza laboral, pero derivado a los propietarios. Smith lo aclara sin ambigüedades: "…el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo con el propietario del capital que lo emplea" (Smith, 1996 [1776], pág. 89) y de la tierra, agregamos. Para el pensador escocés no tiene mucho sentido especular sobre cuál hubiera sido la remuneración al trabajo si no se habría producido la apropiación de la tierra y la acumulación de capital en manos privadas, tal es la circunstancia histórica de las sociedades civilizadas.

De todos modos, si bien Smith naturaliza la propiedad y el ingreso de ella derivado, también aboga por la mejora en las condiciones de existencia de los trabajadores. En una clara referencia a ciertos planteos mercantilistas (al estilo de Richard Cantillón), que pretendían limitar lo máximo posible nivel de vida de los trabajadores, para *obligarlos* a ser laboriosos, Smith se pronunciaba a favor de las mejoras en sus remuneraciones. Al fin y al cabo, menciona Smith: "es justo que aquellos que proporcionan alimento, vestimenta y alojamiento para todo el cuerpo social reciban una cuota del producto de su propio trabajo suficiente para estar ellos mismos adecuadamente bien alimentados, vestidos y alojados" (Smith, 1996 [1776], pág. 126, subrayado nuestro). En este párrafo Smith reafirma su convicción de que es el trabajo el creador de riqueza, de la que *todos* viven. El pensador escoces defendía que el trabajador debía recibir una remuneración que le permitiera una vida socialmente digna (1996 [1776], libro V, capítulo II). "El hombre –dice Smith– ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo", junto con su familia (Smith, 1996 [1776], pág. 112/113). Aunque reconoció las limitaciones al ingreso laboral en economías donde el capital crece menos que la población, como veremos.

El producto del trabajo, entonces, remunera a las tres clases sociales definidas por su posición en la producción, por lo que debe necesariamente "distribuirse entre los habitantes del país, como salarios de su trabajo, o como beneficios de su capital o como renta de su tierra" (1996 [1776], pág. 92). Se trata de tres fuentes de ingresos de naturaleza diferente. El propio Smith aclara explícitamente que el concepto de *beneficio* excluye las tareas de inspección y dirección que pueda hacer el empresario, que es parte de las labores remuneradas (trabajo).

De tal modo, más allá de ciertas ambigüedades en su planteo, Smith termina sosteniendo que la remuneración de esas tres clases sociales conforma el valor de cambio de las mercancías (teoría del valor como costo de producción). El pago a tales *factores* forma el "precio natural" de las mercancías. A su vez, en cada sociedad los salarios, beneficios y rentas alcanzan una "tasa natural" conforme sus condiciones generales, su nivel de riqueza, la expansión económica o estancamiento y la fertilidad de la tierra, de lo cual se deriva el citado "precio natural" de los productos, sobre el que gravita el "precio de mercado" (coyuntural).

La mirada de Smith, en definitiva, significa reconocer la centralidad del trabajo productivo, y el hecho de que la remuneración del resto de los factores es un beneficio derivado de la propiedad en sociedades donde la tierra tiene dueño y el capital se ha acumulado en manos privadas (excedente). Del total de la producción derivada del trabajo, una parte queda entonces para los propios trabajadores (salario) y otra es apropiada por capitalistas (y terratenientes). Smith justifica la *apropiación* de los capitalistas sobre la base principalmente del concepto de *sacrifico y riesgo*, derivado de la institución de la propiedad privada. El capitalista "arriesga" su propiedad, con lo cual merece compensación. Si el capital no es remunerado, sostiene el filósofo escoses en una lógica capitalista pura, nadie se interesaría en invertir. "Al intercambiar la manufactura completa –dice Smith– […], en una cantidad superior a lo que costaron los materiales y los salarios de los trabajadores, algo debe quedar como beneficio del empresario que arriesga en esta aventura su capital" (Smith, 1996 [1776], pág. 87). Justamente, para Smith, es esa promesa de remuneración al capitalista, un aspecto central de la acumulación y la utilización productiva de la fuerza de trabajo. "El capital empleado para obtener un beneficio es quien pone en movimiento a la mayor parte del trabajo útil de cualquier sociedad" (Smith, 1996 [1776], pág. 342).

Sin embargo, si bien Smith realza el rol del empresario capitalista, en particular del industrial y el agricultor, en tanto propietario del capital e inversionista, cuestiona la conducta pasiva y dispendiosa de la aristocracia dueña de las tierras, y también de ciertos usos del ingreso en grandes mercaderes. Está pensando evidentemente en la aplicación del excedente. Los terratenientes en especial son derrochadores y dispendiosos, gastan sus ingresos en sirvientes, "adornos o lujos" y otras erogaciones improductivas (Smith, 1997 [1776], pág. 340–341). Por el hecho de vivir de las rentas del suelo ("que acude a sus manos espontáneamente"), no desarrollan capacidad intelectual y de planificación (1996, [1776], pág. 341). Los terratenientes, además, hacen un uso poco rentable de su posibilidad de obtener dinero en

préstamo. “Gastan lo que piden prestado antes de recibirlo” (Smith, 1996 [1776], pág. 450). Se trata, en fin, de una clase de gente que gusta “de cosechar donde nunca han sembrado”, aunque Smith aclara que es un deseo igual a cualquier hombre (Smith, 1996 [1776], pág. 89), la diferencia es que ellos pueden hacerlo al ser propietarios de los recursos naturales[61].

En esa línea, las diversas formas de ganarse la vida y las posiciones en el proceso productivo inducen, para Smtih, pautas de conducta muy distintas entre los actores sociales, plasmadas en los hábitos y costumbres de cada clase. Los comerciantes tenderán a ser empresarios más osados, ordenados y con disposición a la inversión, que los terratenientes, formados en otro estilo de vida. Con ello Smith explica la razón por la cual los campos comprados por comerciantes suelen ser los mejor explotados. Dice el pensador escocés:

> Un comerciante está acostumbrado a invertir su dinero esencialmente en empresas rentables, mientras que un caballero rural está habituado a emplearlo fundamentalmente en sus gastos (…) Estos hábitos diferentes naturalmente afectan a su temperamento y disposición en cualquier labor (Adam Smith, 1996, [1776], pág. 520)

Por lo tanto, la capacidad de apropiación del ingreso por parte de los capitalistas frugales, los empresarios, es de importancia fundamental en el desenvolvimiento económico. Son ellos quienes destinan el *capital* (excedente acumulado) al empleo de brazos productivos, con lo cual propician la creación de valor y el crecimiento. Smith era claro en este aspecto: el excedente puede derrocharse en mantener trabajo improductivo o puede aprovecharse en trabajo productivo creador de valor (Smith, 1996 [1776], pág. 435). En un pasaje muy citado el pensador escocés expresa las diferencias para el crecimiento económico del predominio de rentistas o capitalistas:

> La proporción entre capital e ingreso, entonces, parece determinar en todas partes la relación entre trabajo y ocio. Cuando predomina el capital, prevalece el trabajo; cuando lo hace el ingreso, se impone la pereza. Cada incremento o disminución del capital, por lo tanto, tiende naturalmente a incrementar o disminuir la cantidad real de trabajo, el número de brazos productivos y consiguientemente el valor de cambio del producto anual de la tierra y el trabajo del país, la riqueza real y el ingreso de todos sus habitantes. Los capitales crecen con la frugalidad y disminuyen con la prodigalidad y el desorden (Smith, 1996, [1776], pág. 433).

Por su parte, la capacidad del trabajo de apropiarse del ingreso que genera depende, para Smith, de las condiciones generales de la producción de la nación, de la riqueza o pobreza, de

[61] Smith llegó a esbozar con claridad una teoría de la renta diferencial de la tierra, aunque no la desarrollo y habría que esperar a Ricardo para su despliegue definitivo.

la fertilidad de la tierra y del estancamiento o expansión económica. Es un punto central, en la medida que el pensador escocés no cree que la distribución del ingreso este dada *naturalmente*, sino que resulta en gran medida del marco institucional y del poder relativo de los actores. Reconoce que los salarios no pueden ser inferiores por mucho tiempo al nivel de subsistencia, pero manifiesta que su fijación está ligada a la asimetría entre el capital y el trabajo, y por la acción del Estado. Ello se expresa no sólo en el plexo legal de entonces (prohibición de las agrupaciones de trabajadores, pero no de empresarios), sino también en el plano de los hechos: los terratenientes, comerciantes e industriales no están acuciados por la necesidad inmediata y al ser pocos tienen más facilidad para acordar entre ellos y reducir las pretensiones laborales. Los capitalistas, reprocha Smith, *conspiran* constantemente para bajar el costo laboral y para subir el precio de las mercancías.

El pensador escoces señala que el salario tiende a ubicarse en el nivel mínimo convencional en razón de su abundancia relativa frente al capital y el mayor poder del capitalista, apoyado por el Estado. Ello se agrava en las sociedades estancadas cuyo capital no crece en relación al trabajo, y que por tanto tienen menos disponibilidad (fondo salarial) para mantener manos productivas, por lo que las clases inferiores se verán en dificultades al tratar de conseguir un lugar donde ocuparse. Smith indica en ese sentido el caso de China, y también de Bangladesh, en este último caso en una crítica a la política de la compañía británica de indias orientales. De todos modos, en el largo plazo, Smith consideraba que el salario tendería a ubicarse en el nivel de subsistencia, como sea que fuera convencionalmente definido. Ello así en la medida que la oferta de trabajo vendrá regulada por la demanda de brazos: si esta crece, mejorará el salario por la escasez de trabajadores y aumentará la tasa de crecimiento de la población, hasta que se equilibre; si la demanda de trabajo baja, sucederá lo contrario.

Ahora bien, no sólo los terratenientes y empresarios viven del trabajo productivo ajeno, aunque con roles diversos, sino que también los trabajadores improductivos, aunque muchos necesarios, corren con la misma suerte. Los funcionarios públicos, sirvientes, militares, sacerdotes, artistas, médicos, hombres de letras, etc., han de consumir parte del excedente extraído al trabajo productivo. “Como esa gente no produce nada –dice Smith–, vive sólo del producto del trabajo de otras personas” (1996, [1776], pág. 439). Conviene insistir, en este sentido, que los trabajadores productivos, según Smith, son aquellos que producen *valor material*, esto es, bienes económicos para su venta en el mercado (generan recursos, en el sentido que su paga puede ser repuesta posteriormente). Aunque el pensador escoces advirtió

en rigor que el criterio de *productividad* está en el destino del resultado laboral, no en la materialidad, sin embargo, expresamente supuso (*paso por alto*), que los bienes materiales se producen para la venta (1996, [1776]).

En términos dinámicos, el desarrollo de las actividades productivas, la división del trabajo y la acumulación de capital, posibilitadas por la ampliación del mercado, conducen al crecimiento de la productividad y el excedente, del que parte Smith para explicar la riqueza de las naciones. El intercambio comercial es un aspecto central para Smith puesto que permite la división del trabajo y la subsecuente dinámica de especialización, eficiencia y desarrollo técnico que ésta provoca. Por ello la extensión del mercado y la acumulación de capital son tan significativas: nadie puede dedicarse a una actividad específica si no tiene mercados donde colocar sus productos y adquirir los que necesita; por otra parte, si no hay capital (excedente acumulado) que permita mantener los brazos productivos mientras elaboran los bienes, la producción especializada tampoco es posible. La riqueza de la nación depende entonces de la combinación de estos factores.

En la distribución de esa riqueza, los empresarios obtienen un nivel de beneficio medio en razón del capital invertido (igualación de la tasa de ganancia), y los terratenientes las rentas de su propiedad, mientras que los trabajadores logran los ingresos suficientes para un sustento mínimo convencional, conforme el poder relativo de los actores y el marco institucional, así como de la relación entre acumulación de capital y mano de obra disponible. En el esquema de Smith, entonces, los trabajadores no tienen posibilidad de ahorro: todo el excedente que producen queda en manos de otras clases. A "los trabajadores productivos rara vez les sobra mucho", reconoce Smith (1996 [1776], pág. 428). El excedente en manos de los empresarios suele acumularse como capital, mientras que los rentistas, por su parte, dilapidan sus ingresos. Esa es la base sobre la cual Smith termina legitimando la función del capitalista. El crecimiento económico de la sociedad, según el pensador escocés, se basa en el ahorro y la acumulación. No debe perderse de vista que en Smith (igual que Ricardo) el ahorro se traduce en acumulación, sea de modo directo o indirecto: vale decir, el ahorro no es atesoramiento, sino consumo de la clase de trabajadores productivos. La función de acumulación la cumplen los empresarios capitalistas, bajo el dictado del mercado: el capital se asigna allí donde es más rentable. Los empresarios son los agentes activos en tanto constituyen la única clase con capacidad de ahorro que apuesta a la inversión productiva. La austeridad y la acumulación son

rasgos de la clase burguesa. Se trata de una apología de la apropiación del excedente por el capitalista.

En síntesis, para el pensador escocés la *generación* del excedente está en manos de los trabajadores productivos y su magnitud se define como la diferencia entre el producto total y el costo laboral insumido en su obtención. Tal excedente, por su parte, se distribuye (*apropiación*) primariamente entre rentistas y capitalistas (ganancia), cuyo uso puede destinarse al mantenimiento de trabajadores improductivos –incluidos los servidores públicos–, gastos suntuarios o a la acumulación de capital (gestión productiva del trabajo). En este último caso, se estimula el crecimiento futuro. De allí que el grado en que los capitalistas inversores logren concentrar el excedente determinará las posibilidades de expansión económica.

Esta visión smithiana, conviene tener presente, no le impide al pensador escocés reconocer el problema de las desigualdades sociales asociadas a la distribución de la propiedad. "Donde quiera que haya una gran propiedad –dice Smith–, hay una gran inequidad. Por cada hombre rico deben existir al menos cinco pobres, y la abundancia de unos pocos supone la indigencia de muchos" (1996 [1776], 709–710). Podríamos pensar en los enormes latifundios creados en América latina con la sociedad colonial y luego la independencia.

El enfoque del pensamiento clásico alcanzó quizás su mayor expresión teórica en David Ricardo (1772–1823). Comerciante y especulador londinense, devenido terrateniente, Ricardo se preocupó centralmente de la acumulación de capital, la distribución del ingreso y su efecto sobre el crecimiento de la producción (la riqueza). Construyó un modelo económico deductivo y riguroso, en una forma de exposición lógicamente organizada y metódica. Su análisis se concentró en ciertos aspectos estructurales, de *largo plazo*, sin perjuicio del examen del funcionamiento del mercado competitivo. Siguió a Smith en la distinción categorial entre "precios naturales", objeto principal de su examen, y los "precios de mercado", sujetos a variaciones accidentales y temporales. Tales variaciones de los precios de mercado, suponía Ricardo, se corregían automáticamente mediante la competencia entre los capitales, que se orientarían siempre hacia los sectores con mejores condiciones de rentabilidad, hasta que se alcance el equilibrio (tendencia a la igualación de la tasa de ganancia entre las diversas actividades). Para Ricardo el trabajo productivo crea la riqueza (en el sentido de bienes convenientes y necesarios), y la cantidad de trabajo incorporado está en la base del valor de los productos. Coincidía también con Smith en naturalizar el sistema

capitalista y, entonces, en el hecho de que una porción del producto social del trabajo debía quedar en manos de los empresarios y terratenientes (beneficios y rentas). Entendió a las utilidades como un residuo que queda para el capitalista luego de pagar el costo laboral. Se trata implícitamente del concepto de *excedente*, dado el salario de subsistencia.

Ricardo pensaba que el valor relativo (de cambio) de los productos venía determinado *principalmente* por la cantidad de trabajo incorporado, ya sea en forma de *trabajo inmediato* o directo, como del trabajo indirecto necesario para su producción: vale decir, el valor de un metro de tela no deriva sólo del trabajo directo en el telar, sino también del trabajo incorporado en las máquinas, en el algodón, etc… Dice Ricardo: "el valor de cambio de las mercancías producidas estará en proporción al trabajo invertido en su producción, no sólo en su producción inmediata sino en todos los instrumentos o equipos necesarios para ejecutar la labor específica a la que fueron aplicados" (1993 [1817], pág. 19). Asimismo, Ricardo evita el error (o razonamiento circular) que cometió Smith de identificar salario con valor. Su obra se inicia con la conocida leyenda: "El valor de una mercancía, o sea, la cantidad de cualquier otra mercancía por la que se intercambie, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción y no de la mayor o menor remuneración que se pague por ese trabajo" (1993, [1817], pág. 9). En esa línea, Ricardo distingue las nociones de valor y riqueza, en lo cual toma una expresión de Smith[62]. La riqueza es el cúmulo de productos (satisfactores) de que dispone una sociedad, mientras el valor remite al trabajo necesario para su producción. Ricardo advirtió con claridad que el encarecimiento de los bienes (aumento del valor) no puede identificarse con una mayor riqueza social, sino sólo, a lo sumo, con una redistribución del ingreso (Capítulo XX). Reconoció la existencia de bienes cuyo valor está determinado por la escasez (como las obras de arte o esculturas *raras*), pero entendía que eran una parte pequeña del conjunto, por lo que se abocó al examen de los productos que podían reproducirse mediante el trabajo humano. El lord inglés no llegó a resolver algunos de los problemas lógicos del principio del valor–trabajo y dejó ciertas contradicciones, lo que dio lugar a la *interpretación* de Stuart Mill, que terminó consagrando la doctrina del valor de Ricardo en términos de costo de producción (Kicillof, 2010). El propio Ricardo, respecto de la influencia de los salarios en el precio para determinadas mercancías, indica: "Los mayores efectos que podría producir en los precios relativos (…) un alza de salarios no pasan de 6 a 7 %, pues los beneficios no podrían admitir, probablemente, en caso alguno, una depresión

[62] Ricardo advierte que Smith incurrió en una formulación contradictoria sobre el concepto de riqueza, al definirla de dos maneras: primero como el volumen de cosas necesarias y agradables para la vida, que es la que adopta Ricardo, y la otra es la riqueza como cantidad de trabajo que puede comprarse.

general y permanente que fuese mayor" (1993, [1817], pág. 27). En definitiva, pensaba que la cantidad de trabajo era la fuente sustancial del valor de cambio, aunque no terminó de deducir todas las consecuencias de esta posición (por ello en ocasiones se llama, irónicamente, la "teoría del 93% del valor trabajo").

Como fuere, más allá de las dificultades con la *teoría del valor* ricardiana, lo relevante para nuestra investigación estriba en que, de acuerdo al lord inglés, el problema de la economía política pasa por la forma que asumía la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales con el avance de la acumulación de capital, en la medida que llegó a reconocer cierta independencia entre valor y distribución (carta a McCulloch). Vale decir, le interesaba la apropiación y asignación del excedente (y por tanto sus posibilidades de generación futura). La categoría claves es la de *capital*, que para Ricardo se define como "aquella parte de la riqueza de un país que es invertida en la producción y consiste en alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinarias, etc., que son necesarios para llevar a cabo el trabajo" (1993 [1817], pág. 74). El capital es el ingreso destinado al consumo productivo, a la producción futura: es decir, es excedente acumulado, similar a Smith.

Para Ricardo, al igual que Smith, los capitalistas constituyen la clase dinámica del sistema económico en tanto llevan a cabo el proceso de ahorro–inversión, posibilitado por la obtención de utilidades: son los que acumulan capital. Los empresarios invierten las utilidades de una u otra manera (sea en forma directa o prestando sus ahorros), de modo que la demanda agregada siempre se completa. De allí que Ricardo se preocupara esencialmente por la apropiación del ingreso, no por un problema de ausencia de demanda –como sí lo hizo Malthus–, dado que era un acérrimo defensor de la llamada ley de Say.

Sobre tales bases, Ricardo desarrolla su lógica de crecimiento, que podemos sintetizar como sigue: los trabajadores perciben un salario de subsistencia convencional (es decir, un mínimo variable culturalmente definido). Ricardo adopta en este aspecto la doctrina malthusiana. Cualquier mejora sostenida en el salario real hará crecer la población en el largo plazo por encima de los recursos disponibles para su manutención, generando una sobre–oferta relativa de trabajadores, de tal manera que su ingreso volverá a ubicarse en el nivel de subsistencia (ley de hierro de los salarios). De ese modo, el número de trabajadores se adaptará al capital disponible para su sostenimiento (fondo de salarios). La ganancia de los capitalistas, por su parte, es un concepto residual: la diferencia entre el producto social y los salarios. En palabras de Ricardo: *"*La proporción que debería pagarse en concepto de salarios es de importancia

máxima en lo que atañe a las utilidades, pues bien se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos*"* (Ricardo, 1993 [1817], pág. 21).

Con la apropiación del excedente, una vez deducido el consumo laboral, la riqueza (y el capital) de la sociedad crece de dos maneras: ya sea utilizando el excedente disponible en el mantenimiento de más cantidad de brazos productivos (crecimiento la riqueza/capital, producto del ahorro) o bien haciendo más productiva la mano de obra empleada (mejora en las habilidades o la maquinaria). Ricardo indica que es preferible la segunda forma porque no es necesario disminuir el consumo de "artículos de lujo y diversiones" (capítulo XX), que supone un uso improductivo del excedente. Ahora bien, el aumento de la riqueza y el capital provoca, a su vez, por la vía de un mayor fondo de salarios, un incremento en el salario unitario. Así se estimula la expansión de la población, aumentan los brazos productivos y crece el sistema en su conjunto. En este esquema, la apropiación y uso del excedente por los capitalistas impulsa el crecimiento. El problema se presenta por el lado de la disponibilidad de recursos naturales, particularmente de la tierra, dado que son recursos fijos (no producidos). En la concepción de Ricardo, el uso de la tierra presenta *rendimientos decrecientes*. A medida que, con la acumulación de capital, las sociedades crecen y se expande la población, se hace necesario poner en producción tierras menos productivas (o bien incrementar la cantidad de trabajo y capital insumido en las tierras explotadas). Ello produce una merma en el rendimiento físico promedio de las parcelas e incrementa el costo de producción unitario de los alimentos y bienes de primera necesidad (de allí los rendimientos decrecientes). Como consecuencia, el costo de mantener a los trabajadores aumenta, los salarios nominales son más altos y, por lo tanto, las utilidades más bajas. Que suban o bajen los beneficios, dice Ricardo "depende únicamente del alza de los salarios; y éste, a su vez, (…) depende de las facilidades con que puedan producirse los alimentos y los artículos de primera necesidad" (1993 [1817], pág. 260). Al bajar las ganancias merma la inversión (acumulación de capital), con lo cual se frena el crecimiento. He aquí la trampa de la economía clásica. En razón de ello, Ricardo advierte que:

> … con el progreso de la sociedad, el precio natural de la mano de obra tiende siempre a aumentar, porque uno de los principales bienes que regula su precio natural tiene tendencia a encarecer, debido a la mayor dificultad para producirlo (Ricardo, 1993 [1817], pág. 71).

Así, el sistema económico, cuyo motor es la ganancia capitalista acumulada, tiende al estancamiento (ciencia lúgubre). Los únicos que se favorecen con esta situación son los propietarios de las tierras más productivas (aristocracia rentista), que ven aumentados sus ingresos con la expansión de la economía. Se trata de la formulación de la teoría de la renta diferencial de la tierra, según la cual el ingreso (renta) del propietario es el resultado del aumento de precio de los bienes primarios y no al revés. En efecto, como señalamos, a medida que aumenta la población y la demanda, tienden a ponerse en producción tierras menos productivas y se intensifica el uso de las más feraces, por lo que crece la cantidad de trabajo necesario para obtener una unidad de producto (alimentos), con lo cual aumenta el valor de cambio de los mismos. Como en el mercado el precio es único, vendrá regulado por la cantidad de trabajo que requiere la producción en las condiciones más desfavorables. Esta situación llevará a que los agricultores compitan por las tierras más productivas, abonando a los dueños de las mejores parcelas un arrendamiento creciente, hasta en que la tasa de ganancia del uso de las diversas parcelas se iguale para todos los productores. Veamos un ejemplo para mayor claridad, puesto que es una idea importante en el análisis de la gestión del excedente. Supongamos que, conforme las necesidades sociales, el mercado está pagando el trigo a 100 unidades monetarias (um) la tonelada, consistente con el uso de ciertas parcelas de tierra que requieren 70 horas de trabajo para producir dicha tonelada (digamos tierras B). Supongamos que el salario de subsistencia sea de una (1) unidad monetaria (um) por hora laboral. En consecuencia, el productor en esa tierra B obtendrá 30 um de ganancia y pagará a los trabajadores 70 um/hora, conformado el precio de 100 um por tonelada (precio del trigo 100 um, del cual 70um van al trabajo y 30 um al capital). Ahora bien, un productor que esté operando en tierras más productivas (tierras A), que requieran, por caso, 50 horas de trabajo para obtener una tonelada de trigo, podrá lograr una mayor ganancia: el productor podría vender el trigo a 100 um en el mercado (precio único), pero pagará sólo 50 um en trabajo, con lo cual le quedarían 50 um netas (20 um más que el productor de las tierras B). Dada esta situación, los productores pujarán por usar las parcelas más productivas (tierras A) ofreciendo a sus dueños un arriendo cada vez mayor, que deberán deducir de su ganancia, proceso de puja que seguirá hasta que se iguale el beneficio capitalista obtenido en esas tierras (A) con el alcanzado en las parcelas menos productivas (B). De este modo, los productores que operan en las tierras B (menos productivas), pagarán 70 unidades monetarias de salarios y obtendrán 30 unidades de ganancia; mientras que los productores que operen en las tierras A, pagarán 50 unidades monetarias de salarios y 20 unidades monetarias de renta, por lo que les quedarán también 30 unidades monetarias de ganancia. En consecuencia, dice Ricardo:

> El cereal no se encarece porque hay que pagar una renta; sino que debe pagarse una renta porque el cereal es caro; y (…) no acarrea una reducción alguna en el precio del cereal aunque los terratenientes condonasen la totalidad de sus rentas (Ricardo 1993 [1817], pág. 56).

La renta de la tierra no es más que una forma de apropiación del excedente por parte de los terratenientes que disponen de las parcelas más productivas. Con este argumento, Ricardo elaboró una crítica demoledora a la presión de los grandes propietarios para sancionar y mantener vigentes las leyes de granos (*Corn Laws*), que establecían una protección arancelaria sobre las importaciones de cereales en su beneficio (1815). El argumento de Ricardo consistía en que tales leyes sólo conseguían que se aumente el precio de los granos en Gran Bretaña, encareciendo el costo laboral y perjudicando el beneficio industrial y el progreso económico, al tiempo que se distribuía el ingreso a favor de los dueños de las tierras que nada habían hecho más que ser propietarios. El interés de la aristocracia terrateniente, dice explícitamente Ricardo, es *siempre* contrario al de los consumidores e industriales. El comercio libre, en la medida que posibilitaría compras de bienes–salarios más baratos, conducirá a un incremento del beneficio capitalista, con lo cual se estimula la acumulación y el crecimiento. Pero el propio Ricardo aclaró que, si lo adquirido en el intercambio externo eran bienes de consumo de los ricos, ello no impactará de ningún modo en el beneficio empresarial y, por tanto, tampoco en el expansión (Ricardo, 1993, [1817]).

La idea de que el precio de los granos se fija en el nivel de las condiciones menos favorables de producción conforme crece la sociedad, Ricardo la terminó haciendo extensiva al conjunto de la producción, aunque sin desarrollar analíticamente el concepto (Kicillof, 2010). Las mercancías de igual tipo se venden en el mercado al mismo precio (ley del precio único), determinado por las condiciones más desfavorables de producción, las que mayor cantidad de trabajo exigen, conforme lo soporta la demanda solvente. El razonamiento detrás de esta idea es el mismo que el antes descripto y resulta un anticipo del análisis marginal.

En definitiva, en Ricardo el excedente también se *genera* mediante el trabajo productivo, en el marco de una teoría del valor basada en la cantidad de trabajo incorporado, mientras el excedente se define como la diferencia entre el producto total menos el costo del trabajo (salario de subsistencia socio–histórica). La *apropiación* del excedente depende de condiciones *naturales* e institucionales: a medida que la sociedad crece, los propietarios de la tierra reclaman una parte mayor, lo cual va en desmedro del consumo productivo y la industria. Los capitalistas participan de la apropiación del excedente a través de la ganancia,

que es el fundamento de la asignación de los recursos y el crecimiento (*destino* del plusproducto). La acumulación depende de la magnitud del excedente y de la clase que se lo apropia. Ricardo también reconoció el trabajo improductivo en los términos de Smith, como sectores que consumen excedente. *El Capital*

Un aspecto destacado en Ricardo es el análisis del impacto del progreso técnico, influido por supuesto por los conflictos laborales de su tiempo (*ludis*tas). En la última edición de sus *Principios de Economía Política*… identificó la posibilidad de que el progreso técnico, en forma de maquinarias, empeore la situación de la clase trabajadora. Se dio cuenta que la introducción de nuevos equipos, al desplazar la fuerza de trabajo, podían aumentar el "producto neto" (ingresos *reales* de los propietarios), sin necesidad de crecimiento del "producto bruto" (ingreso *real* total –mercancías–: propietarios más trabajadores), vale decir, los nuevos ingresos derivados de las tecnologías más productivas quedaban en manos de las clases propietarias, que pueden ganar lo mismo sin incrementar la producción. En este esquema, los capitalistas pueden destinar más recursos a la compra de máquinas, disminuyendo el fondo salarial real, lo cual perjudica directamente la demanda de trabajadores. Esto es lo que sucederá, según Ricardo, debido al aumento del salario con el encarecimiento de la subsistencia derivado del progreso económico, ya comentado (el precio relativo favorece el reemplazo de trabajo por maquinaria). Sin embargo, Ricardo advirtió que el efecto final dependerá también de la naturaleza del gasto: si los capitalistas y terratenientes contratan servidores domésticos, podrá aumentar la demanda de trabajo; mientras que, si gastan en "vestidos o muebles costosos, en carruajes, caballos o en procurarse otros lujos cualesquiera" (Ricardo, 1993 [1817], pág. 318) –producidos con la nueva tecnología, recordemos–, aquella se verá reducida.

Como se aprecia, tanto en Smith como en Ricardo el excedente se genera en el proceso de trabajo, pero resulta apropiado por los capitalistas y terratenientes en virtud de la propiedad privada, por supuesto asegurada desde el Estado. En la medida que el excedente es transformado en capital (invertido en mantener brazos productivos), lleva al crecimiento de la riqueza de un país, con los límites señalados, por lo cual los autores destacaron el impacto progresivo de los empresarios. Hay una distinción en esta postura entre los capitalistas inversores, que están en la gestión productiva del excedente; de los rentistas que dilapidan sus ingresos en consumos improductivos. La construcción teórica de ambos pensadores está asentada entonces en la idea de excedente. La misma dinámica poblacional es el resultado de

la acumulación de una parte del excedente en forma de capital, que se traduce en la demanda de mano de obra.

3.2. El excedente como explotación: la economía política de Karl Marx

En la sociedad capitalista
se produce tiempo libre para
una clase mediante la
transformación de todo el
tiempo vital de las masas
en tiempo de trabajo
Marx, *El Capital*, TI, vol. 2

Las ideas de Karl Marx constituyen una de las vertientes más fecundas al momento de pensar el tema del excedente económico. La *potencia* del pensamiento marxista no deriva *solo* de su enjundia (tan admirada por Schumpeter) y capacidad analítica, sino también de la indignación frente a la explotación y miseria de enormes contingentes humanos en favor de pequeños grupos, situación advertida y denunciada por el pensador alemán –junto a muchos otros– en su época histórica. La diferencia de Marx es que elaboró una teoría rigurosa, sistemática, compleja, llena de sentido e intuiciones profundas, para comprender estos fenómenos. El programa de investigación del pensador renano –que no llegó a completar– es muy amplio (Dussel, 2014), aspecto que siempre debe considerarse al momento de leer la obra marxiana, a fin de evitar errores comunes.

Podemos introducirnos a las concepciones del pensador alemán sobre el excedente mediante la noción de trabajo. Se trata de una categoría central del pensamiento marxista, plagada de controversias e interpretaciones múltiples, que de hecho seguimos en gran parte en esta tesis. En términos genéricos, Marx define al trabajo como: "una actividad orientada a un fin, el de la producción de valores de uso, apropiación de lo natural para las necesidades humanas, condición general del metabolismo entre el hombre y la naturaleza" (Marx, *El Capital*, t I, vol. 1, 2008, pág. 223). El trabajo humano es actividad consiente, productora, es el gasto del tiempo de vida para la producción social de valores de uso (satisfactores).

El trabajo ha sido la clave para la reproducción de toda sociedad humana, en sus diversas formas de existencia a lo largo del tiempo. "El total de lo que se llama historia del mundo –dice Marx– no es más que la creación del hombre por el trabajo humano" (citado en Fromm, 2005, pág. 82). En la actividad laboral reside el proceso vital de la sociedad humana. Pero el pensador renano advierte que el trabajo no es la única fuente originaria de la creación de

valores de uso, de cosas útiles, sino que necesita el concurso de la naturaleza: "El *trabajo,* por tanto, *no es la fuente única de los valores de uso que produce,* de la *riqueza material.* El trabajo es el padre de ésta, como dice William Petty, y la tierra, su madre" (*El Capital*, t I, vol.1, 2008, pág. 53). Es esta imbricación entre el hombre, como sujeto activo, productivo, creador, y la naturaleza, como medio, materia y ámbito de creación, la fuente de toda producción humana.

Ahora bien, siendo el proceso de trabajo y, por ende, los trabajadores, la base indispensable de la vida, conviene mirar socialmente "bajo qué condiciones transcurre, si bajo el látigo brutal del capataz de esclavos o bajo la mirada ansiosa del capitalista, si lo ha ejecutado Cincinato cultivando su par de *iugera* [yugadas] o el salvaje que voltea una bestia de una pedrada" (Marx, El Capital, t I, 2008, pág. 223). Como vemos, Marx distingue con claridad el concepto genérico de trabajo, en tanto actividad vital auto–productora del hombre en su ser social, del modo en que el trabajo se presenta en las diversas formaciones sociales. Al fin y al cabo, como ya anticipamos, mientras exista el "reino de la necesidad", alguien tiene que hacer el trabajo necesario, tendrá que haber productores directos que lleven a cabo el proceso de producción, y habrá que ver la forma en que se gestiona ese trabajo socialmente productivo.

En consecuencia, puesto que el trabajo humano es la base de la sociedad en este planteo, es el fundamento productivo último, Marx pone en el eje de su construcción teórica un aspecto central: la forma de participación del trabajador, del *productor directo*, quién realiza materialmente la producción, en el proceso productivo y en la distribución de los bienes y servicios socialmente producidos. Esto es, la forma que adoptan para dicho productor directo las relaciones de producción en el marco de un modo de producción y de una formación social concreta. El objeto del análisis de Marx, por lo tanto, es el trabajador y su vínculo con los medios productivos y con el producto de su labor, condición universal de toda actividad productiva. Como dice el propio pensador renano: "Sean cuales fueren las formas sociales de producción, sus factores son siempre los trabajadores y los medios de producción" (Marx, *El Capital*, t. II, vol. 4, 2009, pág. 43). O, dicho de otra manera, los "elementos simples del proceso laboral son la actividad orientada a un fin –o sea el trabajo mismo–, su objeto y sus medios" (Marx, *El Capital*, t I, Vol.1, 2008, pág. 216). Las preguntas básicas, por lo tanto, del planteo marxista son: ¿controla efectivamente el productor directo las herramientas, materiales y demás medios de producción con los cuales trabaja?, ¿es dueño del producto de su trabajo e incluso de su propia fuerza de trabajo?, ¿decide qué producir, para quién y cómo

producir? Estas preguntas son de máxima importancia en la mirada marxista, en razón de que en "todos los casos es la relación directa entre los propietarios de los medios de producción y los productores directos (…) donde encontraremos el secreto más íntimo, el fundamento oculto de toda la estructura social" (Marx, *El Capital*, t. III, vol. 8, 2009, pág. 1007).

Precisamente el examen de la situación del *productor directo* en el contexto de las relaciones de producción en una determinada formación social es parte de la riqueza del análisis marxista. A partir de los mecanismos institucionales a través de los cuales se resuelve la gestión del trabajo productivo, es posible comprender la estructura y la dinámica socio–económica en términos globales. Las formaciones sociales se abordan por su relación con la estructura económica (el conjunto de relaciones de producción), existiendo tantos tipos de estructuras económicas como relaciones de producción entre los productores inmediatos y las condiciones productivas. Esto es un punto de partida fundamental del análisis, que nos lleva a los modos de producción, concepto ya analizado. ¿Qué significa esto para nuestro estudio del excedente?: que los distintos modos de producción con intereses de grupos (clases en sentido amplio) *socialmente antagónicos* presuponen un excedente y una forma de extracción del mismo, es la dimensión social de esta categoría. De tal manera, en el modo de producción esclavista, por ejemplo, quienes producen son los esclavos (productor directo), pero éstos no controlan ni los medios de producción, ni su fuerza de trabajo, ni siquiera a sí mismos. En este régimen, el excedente deviene de la diferencia entre el producto neto del esclavo y la limitación de su consumo, y se extrae por coerción extraeconómica.

Ahora bien, en este marco general, ¿cómo pensó Marx el capitalismo? Para el filósofo alemán el capitalismo constituye un modo específico de producción asentado en la interacción entre *productores* privados independientes (producción descentralizada), pero "sujetos a una interdependencia multilateral" (división del trabajo), que ofrecen sus mercancías (valores de cambio), en el "mercado" libre (libertad de contratación). El capitalismo es un régimen productor de "mercancías", es decir, de valores de cambio, de productos destinados al mercado por parte de unidades productivas privadas autónomas unas de otras, quienes toman libremente sus decisiones de contratación. Ahora bien, en la arena de los múltiples mercados, donde se encuentran los compradores y vendedores, existe un mercado particular: el mercado de trabajo, en el cual se presenta un grupo de oferentes individuales, la mayor parte de la sociedad, que carece de medios de producción (son *desposeídos*), cuya única mercancía es su propia fuerza humana de trabajo, su propio esfuerzo y tiempo vital (la clase de los

proletarios). Tal mercancía se ofrece necesariamente a otro grupo de personas, los dueños de las empresas (*burguesía*), que detenta el control efectivo (monopolio) de los medios de producción acumulados *históricamente*. Este encuentro en el mercado entre una *clase* de poseedores y una *clase* de desposeídos, es el núcleo central del régimen del capital en términos globales. La burguesía adquiere, dirige y gestiona la fuerza de trabajo y el proceso de trabajo, mientras los productores directos, los proletarios, están al servicio de esa clase burguesa a cambio de un salario (trabajo asalariado). El capital domina al trabajo mediante su poder monopólico. Ello permite, sencillamente, a los propietarios de los medios de producción apropiarse del excedente social (plus–trabajo) mediante la explotación del trabajo asalariado. De allí que la forma capitalista de la *propiedad*, en tanto fundada en el trabajo ajeno, en tanto apropiación de una clase del tiempo de trabajo de otra, sea la negación de la propiedad del productor directo, en términos dialécticos. Esta es la forma básica de extracción del excedente por parte del capital en el modo de producción capitalista, lo cual no niega su coexistencia con otros mecanismos expoliatorios en las formaciones sociales históricas. De tal modo, la explotación del capital sobre el trabajo se despliega históricamente en otras formas de extracción del excedente, como la expoliación de los grandes capitales sobre los pequeños y de unos países por otros (Rieznik, 2006, capítulo 9).

Ahora bien, ¿cómo opera este proceso en el tiempo? El móvil de la empresa capitalista es la ganancia y la acumulación. Capitalistas autónomos unos de otros, y sus cúpulas gerenciales, ponen en marcha el proceso de producción con el expreso propósito de obtener la máxima ganancia (lucro), a fin de acumular capital. La acumulación de capital es clave del sistema: la empresa que no acumula perece, por aquello de que el *pez grande se come al chico*. El capitalista sigue la lógica de "la acumulación incesante de capital por la acumulación incesante de capital" (Wallerstein, 2006, pág. 36 –siguiendo por supuesto a Marx–), siendo este un imperativo sistémico, una condición de funcionamiento del capitalismo: acumular o morir, es la premisa del capital individual.

Tal proceso de acumulación de la clase capitalista como un todo tiene como fuente la explotación del proletario (del trabajador), lo cual consigue mediante la apropiación de una parte del *valor* que éste produce (*plusvalor*). El valor es, por supuesto, la categoría central del análisis de la sociedad capitalista en Marx. Se aparta aquí el autor *alemán* de las meras concepciones materiales, físicas, del tipo fisiocráticas, para adentrarse en el carácter social de la producción, sin dejar de reconocer que todo plusvalor tiene como contrapartida un

plusproducto. Veamos entonces cómo se obtiene el valor. En la medida que el capitalismo es un régimen productor de *mercancías*, artículos destinados al mercado, Marx destaca la dualidad que adquiere la producción en este sistema: en primer lugar, toda mercancía es un artículo *socialmente* útil, un valor de uso. Por supuesto, las cosas útiles lo son porque tienen ciertas propiedades socialmente valiosas, cuyo descubrimiento es un resultado histórico que no ofrece misterio alguno. "La propiedad del imán de atraer el hierro –ejemplifica Marx– se volvió útil cuando, por medio de ella, se descubrió la polaridad magnética" (*El Capital*, t1, 2008, Vol.1 Nota 3, pág. 44). Esto es importante porque, para el pensador *alemán*, las cosas adquieren utilidad socialmente, a medida que avanza el conocimiento productivo. Todo valor de uso, a su vez, es producto de trabajos concretos y heterogéneos: el carpintero produce muebles, el sastre trajes, el agricultor cereales, el maestro educación, etc. Marx está pensando aquí en productos reproducibles por el trabajo, no en bienes fijos cuyo valor dependerá por entero de la demanda. Ahora bien, en una sociedad de productores de mercancías, tales artículos se producen con el objeto de intercambiarlos en el mercado. Pero en el mercado, los artículos se intercambian en un cierto orden de magnitud, en una cierta cuantía de unos respecto a otros, en el mercado los artículos adquieren *valor de cambio.* Lo que se busca en el cambio es una cierta *cantidad*. Como valores de cambio, las diversas "cosas útiles" o clases de mercancías, se relacionan cuantitativamente entre sí: una tonelada de soja es igual a un celular. Pero ¿qué es lo que los iguala cuantitativamente? En tanto artículos heterogéneos, cualitativamente diferentes, no pueden ser las propiedades físicas de los mismos, sobre cuya base adquieren valor de uso. Justamente, es la abstracción de esos valores de uso lo que permite establecer el valor de cambio: en la relación de intercambio "un valor de uso vale exactamente lo mismo que cualquier otro, siempre que esté presente en la proporción que corresponda" (Marx, *El Capital*, 2008, tI, Vol. 1, pág. 46). En consecuencia, en la relación de cambio, las mercancías no tienen "ni un solo átomo de valor de uso" (Marx, El Capital, Tomo I, Vol. 1, pág. 46). Por lo tanto, debe existir una *sustancia* común a todas las mercancías, un sustrato sobre el cual artículos útiles cualitativamente diferentes adquieran valor de cambio en ciertas proporciones. Debe existir una fuente común del valor. Pues bien, dice Marx, al despojar a las mercancías particulares de su utilidad, al quitarles todo vínculo con el valor de uso específico; o, dicho de otro modo, al quitarle a cada trabajo concreto su especificidad: ¿qué es lo que queda? Queda el hecho de que todas las mercancías son productos del trabajo humano, "un *gasto de fuerza de trabajo humana….* gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., *humanos"* (Marx, *El Capital*, Tomo I, Vol. 1, pág. 54). Pero no se trata de fuerza de trabajo concreta, específica, no se trata de la labor del sastre o del agricultor, sino de

fuerza de trabajo abstractamente humana, fuerza de trabajo genérica, indiferenciada, integrada socialmente en el sistema de división del trabajo: fuerza social de trabajo. Dice el pensador *alemán*:

> Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y por ende, se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos; éstos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado a trabajo abstractamente humano (*El Capital*, Tomo I, Vol. 1, pág. 47)

De este modo, las mercancías tienen valor en tanto son producto del trabajo abstracto, indiferenciado, mientras el valor de cambio es la expresión cuantitativa del valor determinado en el régimen de productores "privados, autónomos y recíprocamente independientes" (en el mercado). Cada mercancía contiene una parte del trabajo abstracto total asignado por la sociedad en el marco de la división social de las actividades humanas: las mercancías *valen* conforme el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas en las condiciones medias de la técnica y la intensidad laboral de la época[63]. Ahora bien, en las sociedades capitalistas la división del trabajo está muy desarrollada, conformando una densa trama de relaciones sociales mediadas por el intercambio comercial de productores autónomos. Ello termina ocultando, a través del mundo de las *mercancías*, la base real de toda producción social: más allá de la multiplicidad de labores heterogéneas, la producción global sigue siendo obra del trabajo social. Pero, como vimos, en términos de valor y valor de cambio, no se trata de un trabajo concreto y específico, sino de trabajo abstracto (social). Es decir, trabajo considerado "como si toda la fuerza de trabajo de la sociedad, materializada en la totalidad de los valores que forman el mundo de las mercancías, representase para estos efectos una inmensa fuerza humana de trabajo, no obstante ser la suma de un sinnúmero de fuerzas de trabajo individuales" (Marx, *El Capital*, t I, vol. 1, 2008, pág. 6). El trabajo humano indiferenciado, en definitiva, es la *sustancia* de que están hechas todas las cosas, y es la fuente del valor. Ello así en tanto se trata de *vida humana racionalmente* consumida en las condiciones medias de la técnica.

En consecuencia, el valor de cambio de los diversos artículos entre sí estará regulado, en última ratio, por la cantidad de trabajo que la sociedad le asigna para su producción, dada la tecnología de la época: esto es, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla

[63] En este punto Marx fue claro, el trabajo mal aplicado, o desperdiciado, no es determinante del valor. De lo que se trata es del trabajo socialmente necesario, utilizado racionalmente según las condiciones técnicas y la intensidad promedio.

dadas las condiciones técnicas de producción e intensidad laboral (ley del valor). Se trata del trasfondo del régimen capitalista, aunque luego, en el mercado, la lógica del capital, la determinación de la tasa de ganancia en función de la inversión monetaria (igualación de la tasa de ganancia), lleve a la *transformación* de los valores en precios (problema este de gran complejidad teórica: del valor–trabajo al precio de mercado se encuentran múltiples determinaciones, pasando por el precio de producción)[64].

En este punto aparece el concepto marxista de excedente en el capitalismo, cuyo análisis es relevante en la medida que se trata de una extracción intra–económica del excedente, que queda invisibilizado. La producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas, como vimos, exige la combinación de fuerza de trabajo y medios de producción. En el capitalismo, el trabajador es propietario de su fuerza de trabajo, pero no posee los medios de producción, por lo cual se ve compelido, si pretende sobrevivir, a ofrecer su capacidad de labor al empresario capitalista. Este último –o un *delegado* administrativo– combina la fuerza de trabajo adquirida y los medios de producción para producir bienes y servicios que vende en el mercado con el objeto de obtener una ganancia y acumular capital (gestiona la producción). Suponiendo un *mercado competitivo* (equilibrio general estable) en el que los precios se determinan mediante el juego de la oferta y la demanda, la concurrencia de las empresas acercará el precio de las mercaderías a su costo de producción, de modo que los precios que recibe el empresario individual por la venta de sus productos sólo le podrán alcanzar para abonar el trabajo (tanto el trabajo *vivo* –proletario– como el trabajo muerto –capital constante/medios de producción–) insumido en el proceso productivo. Por lo tanto, si el precio percibido por el empresario sólo cubre el costo de producción en una economía competitiva, se deduce que el capitalista no debería obtener utilidades. Sería un simple intercambio de equivalentes. En todo caso, si un comerciante logra vender caras (a mayor precio) las mercancías que compra baratas (a bajo precio), lo único que hace es ganar lo que otro capitalista pierde: en términos globales la ganancia del capital sería cero. De allí que, siguiendo a Marx, por "muchas vueltas que le demos, el resultado será siempre el mismo. Si se cambian equivalentes, no se produce plusvalía, ni se produce tampoco aunque se cambien valores no equivalentes. La circulación o el cambio de mercancías no crea valor" (Marx, *El Capital*, t I, vol. 1, 2010, pág. 199). En *Salario, Precio y Ganancia*, Marx lo expone de otro modo: "Lo que uno ganase constantemente como vendedor, tendría que perderlo continuamente como comprador" (2010 [1865], pág. 47): vale decir, en el intercambio de

[64] No es objeto de esta tesis tratar tal tema, que admite múltiples abordajes y largos debates.

equivalentes no hay ganancia posible. Sin embargo, es un hecho que el empresariado gana y acumula capital, entonces: ¿de dónde sale esta ganancia? Necesariamente debe existir una mercancía "cuyo valor de uso posea la peregrina cualidad de ser fuente de valor, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, materialización de trabajo, y, por tanto, creación de valor. Y, en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancía específica: la capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo" (Marx, El Capital, t I, vol.1, 2008, pág. 203).

Entonces la fuerza de trabajo del obrero, en tanto mercancía que se compra y vende en el mercado, genera un valor superior al que cuesta producirla (mercancía maravillosa, decía Marx), genera *plusvalor*, que se traduce en *plusproducto*. O, dicho de otra manera, en la empresa capitalista el proletario trabaja una parte del tiempo para la reproducción de su vida y el resto para generar la ganancia del capitalista. Marx ha convertido la teoría del valor–trabajo en el fundamento de la explotación. El propio pensador alemán lo deja claro, con la capacidad que le es característica:

> …el capital (…), durante el proceso social de producción que le corresponde extrae de los productores directos u obreros determinada cantidad de plustrabajo, plustrabajo que aquél recibe sin equivalente y que, según su esencia, siempre sigue siendo trabajo forzado, por mucho que aparezca como resultado de un libre convenio contractual (Marx, El Capital. t. III. vol. VIII, 2009, pág. 1043)

El valor de la fuerza de trabajo, por su parte, está definido por el costo de solventar las necesidades básicas del trabajador y su familia, determinadas por tres factores concurrentes: las circunstancias socio–históricas del país o región, el poder relativo burguesía/proletariado y las condiciones generales de acumulación. En relación al primer aspecto, dice Marx: "'el volumen de las llamadas 'necesidades naturales', así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un 'producto histórico' que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral" (Marx, El Capital, t I, vol. 1, 2008, pág. 208). Pero Marx también incorpora la capacidad de organización y la lucha obrera en la determinación del valor de la fuerza de trabajo: "el capitalista –resume en "Salario, Precio y Ganancia"– pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario. El problema se reduce, por

tanto, al problema de las fuerzas respectivas de los contendientes" (2010, pág. 77). En esa disputa ganará el que tiene más poder: "Entre derechos iguales decide la fuerza", dice Marx (El Capital, tI, v1, 2008, pág. 282). Las condiciones de acumulación se refieren, por su parte, al grado de desarrollo de las fuerzas productivas, determinante clave de la magnitud del excedente.

La teoría marxista del excedente queda de tal modo perfectamente definida: "Este 'plusvalor'–dice Marx– constituye el excedente del valor del producto por encima del valor de los factores que se han consumido al generar dicho producto, esto es, los medios de producción y la fuerza de trabajo" (Marx, El Capital, t I. vol I, 2008, pág. 252). Se apreciará entonces, según lo anticipamos, que la extracción del excedente en el sistema capitalista no es extraeconómica, como en los modos de producción esclavista, feudal o tributario (el propio Marx lo explica en *Salario, Precio y Ganancia*, 1865 [2010]): se produce mediante los mismos mecanismos del *mercado*. Recién en este punto podemos entender el concepto marxista de excedente. Marx lo explica de la siguiente manera:

> Cualquiera que sea la proporción en que la clase capitalista, la burguesía, bien la de un solo país o la del mercado mundial entero, se reparta los ingresos netos de la producción, la suma global de estos ingresos netos no será nunca otra cosa que la suma en que el trabajo vivo incrementa en bloque el trabajo acumulado (Marx, Trabajo Asalariado y Capital, 1999, pag. 39).

Este excedente en Marx, entendido como plusvalor extraído a la fuerza de trabajo productiva, encuentra dos formas de incrementarse: en primer lugar (plusvalor absoluto), puede ampliarse la jornada de trabajo o aumentar la exigencia al obrero (intensidad), para lo que existen límites culturales e incluso *físicos*; y en segundo lugar, puede disminuirse el valor del trabajo mediante el abaratamiento de los precios de los medios de subsistencia (plusvalor relativo). A través del plusvalor relativo, los capitalistas logran apropiarse de una parte mayor del producto social debido a la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir la vida del obrero y su descendencia. Pongamos por caso que los capitalistas de una formación social *invierten productivamente* (acumulación) su capital en poner en actividad 1.000.000 horas de trabajo/año, de las cuales 600.000 se destinan a la producción necesaria de bienes de consumo para los obreros (alimentos, vestidos, medicamentos, vivienda, transporte…), quedando al capital 400.000 horas de plus–trabajo, lo cual se expresa en un cierto plusproducto. Si, por algún avance técnico, la inversión en horas/hombre para el mantenimiento de los trabajadores baja a 500.000, el capital en su conjunto –*ceteris paribus*–

habrá aumentado la apropiación del plusvalor en 100.000 h/h. La clase capitalista incrementó el plusvalor relativo[65].

Del análisis esbozado surge que la noción de excedente en Marx presupone la capacidad de producción del proletariado por encima de sus necesidades, definidas culturalmente en cada formación social. Se trata del remanente que queda en manos de los propietarios de los medios de producción, dado un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas. El excedente equivale al "trabajo excedente", es decir, aquel que se realiza por encima de lo necesario para mantener a la fuerza de trabajo productiva. Marx indica, por su parte, que existe también *trabajo no necesario*, el cual supone consumo del excedente. El trabajo no necesario incluye servicios personales, estamentos burocráticos, militares y religiosos y obreros ocupados en producir bienes de lujo –consumo burgués–. Este concepto comprende ciertos gastos comerciales y de presentación de la producción, esto es, el trabajo invertido en la esfera de circulación del capital.

Al efecto, sin embargo, no debe confundirse el concepto de "trabajo productivo" en Marx con la noción de "trabajo excedente". Para el pensador alemán "sólo es productivo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la autovalorización del capital" (….). El carácter productivo no depende de la naturaleza del trabajo –si es manual o no–, o si se expresa en productos físicos o no. El propio Marx lo deja palmariamente claro: "un maestro de escuela, por ejemplo, es un trabajador productivo cuando, además de cultivar las cabezas infantiles, se mata trabajando para enriquecer al empresario. Que este último haya invertido su capital en una fábrica de enseñanza en vez de hacerlo en una fábrica de embutidos, no altera en nada la relación" (Marx, El Capital. t I, vol. II, 2009, pág. 616). Por lo tanto, es productivo el trabajador que produce plusvalor, que genera ganancias para el capital. Ello no quiere decir que el resto de los trabajadores no realicen actividades útiles y necesarias, no generen valores de uso. Un docente universitario público o un médico de un hospital público producen valores de uso, pero no son productivos en términos marxistas, en la medida que no crean ganancias para el capital. El mismo docente o médico en emprendimientos privados, pasan a ser trabajadores productivos en términos marxistas.

Concluyendo, para Marx, el excedente en el modo de producción capitalista constituye el *plusvalor* arrancado al proletario, por parte de la burguesía. La dinámica del sistema puede

[65] Ruy Mauro Marini utilizó este concepto para explicar la dependencia de la periferia latinoamericana, justamente mediante la transferencia de excedentes (plusvalor) a los países centrales.

entonces evaluarse mediante la forma en que el mismo se genera, apropia y orienta. En esa línea, la reinversión de parte del *plusvalor* en el proceso productivo, esto es la acumulación (reconversión de plusvalor en capital), constituye la forma de reproducción capitalista a escala ampliada (lo cual supone –agregamos– crecimiento del sistema económico). Considerando la burguesía como clase, el plusvalor obtenido en un período se corporiza en un *plusproducto* que puede consumirse por parte de la clase propietaria o invertirse, lo cual supone formas distintas. La parte que no se consume, se acumula: se trata de los medios de producción, materias primas y medios de subsistencia con el cual los capitalistas adquieren fuerza de trabajo.

En el ciclo del capital, la burguesía pone en marcha el proceso productivo invirtiendo una cantidad de dinero (D), que obtuvo de sus *ahorros* (ganancias acumuladas) o créditos, con el objeto de lograr al final del ciclo una cantidad de dinero (D+d o D' para simplificar) superior a la invertida originalmente. Con el dinero (D) invertido inicialmente el capital compra mercancías (M): fuerza de trabajo productiva (FT) y medios de producción –materias primas, máquinas, insumos– (MP) (también podemos agregar fuerza de trabajo necesaria pero no productiva –vendedores, seguridad, etc.– Fn)[66]. Con tales elementos, el capitalista dirige y ejecuta el proceso productivo –pone a trabajar a los obreros–, obteniendo nuevas mercancías o productos (M1, M2, … Mn…) que *realiza* (vende) en el mercado logrando el importe (D'). ¿A quién se lo vende?: una parte a los mismos trabajadores (bienes de consumo –BCL–), los cuales adquieren tales mercancías con el salario (W) que reciben –o con deuda–. Otra parte se vende a los propios capitalistas, ya sea en forma de bienes de consumo (BCk) o en forma de medios de producción (MP), que éstos compran con los beneficios obtenidos (Bk) –o crédito–, siendo tales beneficios la parte del valor creado por el trabajo y apropiado por el capital en sus distintas formas (financiero, comercial, industrial). La condición de continuidad expansiva del ciclo productivo viene dada por un hecho fundamental: el valor final realizado (D') debe ser mayor al valor inicial invertido (D), es decir: D'>D. De tal modo, los capitalistas "acumulan" productivamente una parte de la plusvalía, siendo la acumulación en Marx la inversión de dinero en mano de obra productiva y medios de producción. Por lo tanto, el ciclo puede resumirse con la siguiente notación: D → FP+MP+Fn → … M1, M2…Mn → D'= W+Bk=BCL+BCk+MP. El nuevo importe D' superior a D viene determinado por el valor que el trabajo socialmente agregado suma en el proceso productivo. Por supuesto, su realización requiere el gasto de los capitalistas. Téngase en cuenta que Marx se enfocó en el análisis del

[66] Podríamos agregar otros gastos, como impuestos, que evitaremos para simplificar la exposición

modo de producción capitalista en lo que consideró sus determinantes básicos. A tales relaciones deben agregarse los modos de producción no capitalistas que puedan coexistir en una formación social concreta y la participación del estado.

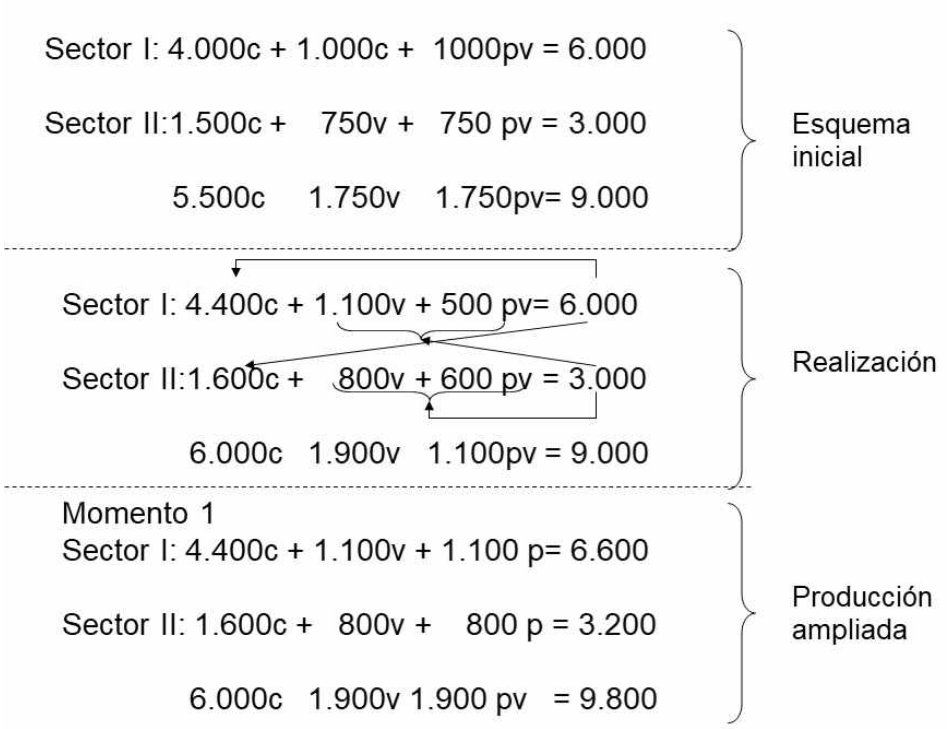
Todo este proceso está atravesado por la competencia entre capitalistas individuales, que pujan por obtener su máxima porción del ingreso socialmente generado. Cada capitalista procurará ahorrar costos, mejorar los métodos de producción o crear nuevos productos para obtener mayores ganancias. La tasa de ganancia global, sin embargo, –el motor del sistema–, viene determinada por tres factores: 1) la composición orgánica del capital (relación entre capital constante –medios de producción– y capital variable –salario de la fuerza de trabajo–); 2) los propios salarios reales absolutos (el ingreso laboral); y, 3) la productividad del trabajo. En caso de un crecimiento de la composición orgánica, *ceteris paribus*, la tasa de ganancia tenderá a decrecer, lo mismo sucede con el aumento de los salarios reales, mientras que lo opuesto ocurre con el incremento de la productividad. En tal escenario, una de las contradicciones del ciclo del capital, expresada en de las crisis del sistema, es el problema de la sobreacumulación: a medida que el capital crece y se acumulan medios de producción, se incrementa la demanda de trabajadores, los cuales tendrán mejores condiciones para disputar sus salarios. Con ello, disminuye la tasa de explotación y se reduce en términos relativos la plusvalía: cae la tasa de ganancia general, lo cual lleva a los capitalistas a una mayor competencia en el proceso de valorización del capital. La competencia es el producto de la sobreacumulación, la baja en la tasa de ganancia y la crisis. Dice Marx:

> … la baja de la tasa de ganancia, vinculada con la acumulación, provoca necesariamente una lucha competitiva. La compensación de la mengua en la tasa de ganancia mediante el incremento de la masa de la ganancia sólo tiene validez para el capital global de la sociedad y para los grandes capitalistas sólidamente instalados. El nuevo capital adicional que funciona en forma autónoma, no se encuentra con ninguna de esta clase de condiciones supletorias, debe luchar por conquistarlas, y de ese modo, la baja de la tasa de ganancia suscita la lucha de competencia entre los capitales y no a la inversa … (*El Capital*, Libro III Cap. XV)

Es interesante considerar en forma simplificada y numérica el esquema brevemente referido de reproducción ampliada en Marx, en la medida que muestra las condiciones de crecimiento: el modo en que la oferta se realiza en cada ciclo del capital. Al respecto, nunca debe perderse de vista que Marx planteó estos esquemas de reproducción en el Tomo II, donde trabajó el ámbito de la "circulación". Si partimos entonces de la notación del propio Marx, asignamos al capital constante como "c" (capital invertido en medios de producción), al capital variable

como “v” (fondo salarial) y la plusvalía “pv”, y suponiendo que la tasa de explotación (p/v) es del 100%, considerando además el dinero sólo como medio de pago y endógeno, sin capital fijo, podemos expresar la reproducción ampliada de la forma expresada en el Esquema N° 2. En un primer momento, el capitalista produce medios de producción (sector I) por valor de 6.000 um, de los que utiliza 4.000 y quedan para la venta 2.000; pero en el sector productor de medios de consumo se invierten en medios de producción 1.500 um. Supongamos, siguiendo a Marx, que se quiere acumular el 50% de la plusvalía (500um), cuya composición en capital constante y variable es de 400 c – 100 v. Entonces el Sector I producirá un capital contante de 4.400 y variable de 1.100, lo que surge de reducir el consumo de la burguesía en 500um. Ahora bien, para efectivizar la acumulación, el sector I necesita que el sector II le venda 100 um de medios de consumo para los trabajadores; para ello el sector II necesita acumular 150 um: 100um en medios de producción y 50um en medios de consumo. Así, el sector II cambia 100um adicionales de medios de consumo por 100 um de medios de producción. Por supuesto, la acumulación surge de la disminución de la plusvalía en el sector II. De tal manera se concreta la realización de la producción. Luego el trabajo directo duplica el valor (tasa de explotación del 100%), por lo que la acumulación de la plusvalía da por resultado un crecimiento del valor del producto real en 800um: es la reproducción ampliada.

Esquema № 2: la reproducción ampliada



En definitiva, la plusvalía es el excedente en términos de valor extraído al trabajo productivo, que le permite a la clase capitalista concentrar capacidad de compra y llevar a cabo el ciclo de acumulación (invertir en capital constante y capital variable) y su propio consumo. Con ello, al igual que Smith y Ricardo, el pensador alemán destacó el carácter revolucionario de la burguesía, como clase acumuladora, en términos de desarrollo de las fuerzas productivas. En el pensamiento marxista el excedente se genera en el proceso de trabajo, es apropiado por la burguesía mediante el dominio de los medios de producción, y es en parte acumulado en forma de inversión, lo que deriva de la necesidad del capital de valorizarse. Sin embargo, Marx no teorizó sobre la proporción en que la plusvalía podía ser consumida e invertida. En general se advierte, opinión sostenida por Furtado, que pensaba que se repartirían en porcentajes estables (Furtado, 1972, pág. 34–51).

3.3. La negación del excedente: de la *revolución marginalista* a las ortodoxias modernas

> *En el sentido más general, invertir en capital representa un consumo diferido. Al posponer el consumo hoy […], la sociedad aumenta el consumo en el futuro. Es un hecho económico que la producción indirecta arroja una tasa de interés positiva*
> Samuelson & Nordhaus, 2010, pág. 172

La elaboración teórica de la economía *marginalista* suele asociarse a tres autores que alcanzaron ciertas conclusiones parecidas de modo más o menos independiente en la década de 1870: Stanley Jevons (Inglaterra), Karl Menger (Austria) y León Walras (Francia). Por supuesto, hubo múltiples precedentes, como Hermann Heinrich Gossen, Antoine Augustin Cournot, Heinrich von Thünen o el propio Nassau William Senior en algún aspecto. Sin embargo, los tres primeros escribieron en un escenario crecientemente propicio para el florecimiento de tales ideas, que habrían de demorar, sin embargo, un largo tiempo en imponerse. Recién a fines del siglo XIX, con Alfred Marshall y la escuela de Cambridge, se convierten en una nueva ortodoxia, con todas sus variantes. Los cambios del contexto socio–económico y político son el trasfondo en que tales ideas logran consagrarse: recuérdese la primera *gran depresión capitalista* desde mediados de 1870 hasta inicios de 1890, la disputa obrera contra la burguesía (avances sindicales, comuna de París), las políticas del Estado prusiano para mejorar la situación de los trabajadores, la formación de grandes *cártels* y *trust*, así como la crítica a la economía clásica desde diversas corrientes, en particular el marxismo.

En fin, la escuela marginalista pretendió –y consiguió en la *segunda generación*– dar un viraje sustancial en el enfoque de estudio de la ciencia económica. Se trata de un aspecto significativo para nuestro análisis, en tanto es este enfoque el que construyó los fundamentos para excluir todo vestigio del excedente económico del corpus teórico del saber convencional de nuestra disciplina, aún presente en diversos modos en las *múltiples* doctrinas ortodoxas.

El núcleo principal del *marginalismo* suele identificarse con la crítica a la concepción de la economía clásica de que los precios relativos de los diversos productos gravitaban en torno a las condiciones de producción, ya sea en forma de *cantidad de trabajo* o del *costo de la producción* (teoría objetiva del valor). Los *marginalistas* rechazaron esta concepción y defendieron lo que luego se llamó la "teoría subjetiva del valor" (Eklenud y Heber, 2006; Azcurra, 2011). Si bien no se trata de una caracterización del todo precisa, lo cierto es que destaca un aspecto clave de la escuela *marginalista*, y de la presunta *revolución* que llevó a cabo. En efecto, el punto de partida de esta corriente teórica gira en torno a una idea central: la idea de que el *valor* de cambio de un producto depende de consideraciones *subjetivas* de las personas, de la *utilidad* dada por los consumidores a cada bien intercambiado. El valor de un bien no surge del esfuerzo insumido en su producción, sino del hecho de que alguien esté dispuesto a pagar por él. Es decir, no existe ninguna determinación del valor por parte de los *costos* o la *cantidad de trabajo* que fije el *precio de producción* sobre el que gravitan los precios de mercado. La realidad es exactamente inversa: la temprana expresión de Richard Whateley (en la década de 1830), señalada por Landretch y Colander (2006, pág. 226), es ilustrativa de esta *inversión* de los términos consagrada por el marginalismo: las perlas no *valen* –señaló Whateley– porque los hombres vayan al fondo del mar a buscarlas, sino que van al fondo del mar a buscarlas porque *valen*. El valor es una especie de proyección mental de los deseos del hombre sobre las cosas, en función por supuesto de la disponibilidad de los bienes. Los tres primeros marginalistas coinciden en este aspecto, aunque Menger no usó el término utilidad, mientras que Walras, con una propuesta más compleja, se refería a la intensidad en el consumo (*rareté*). Para Jevons era evidente que la teoría económica debía iniciarse con un examen del consumo, puesto que consideraba al "disfrute humano" como la base última de toda producción ([1871] 1998, pag. 95). En esa línea, finalmente, con el correr de la teoría económica convencional, la noción del *valor* va a dar paso simplemente a los precios de mercado, sustentada en base a la teoría de las preferencias reveladas de Paul Samuelson.

Siguiendo esta concepción *subjetivista*, los tres pensadores desarrollaron la noción fundamental de que el disfrute de cierto producto crece cada vez menos ante incrementos sucesivos en su consumo (utilidad marginal). Ello significa que el valor del bien estará determinado por su disponibilidad o "grado de saciedad" en el consumo del mismo. En la medida que un producto, aún de los más necesarios para la vida (alimentos), se encuentre a disposición en cantidades abundantes, el consumidor tenderá a *valorarlo* menos respecto de otros que, aunque incluso no estén asociados a una necesidad fisiológica, se presentan en forma de gran escasez. Según Walras, cantidad y utilidad son las condiciones necesarias y suficientes para determinar el precio de cualquier bien (1987 [1874]). El clásico cuadro propuesto por Menger en sus *Principios de Economía Política* (1996 [1871], pág. 113), como recurso didáctico, es muy ilustrativo de esta idea: ordena las necesidades de "cualquier individuo" en las columnas (de I a X), asignando un valor mayor para aquellas "de que depende nuestra vida…" (1996 [1871], pág. 113), mientras que en la fila muestra el grado decreciente de utilidad (satisfacción dice Menger) de cada bien a medida que va satisfaciéndose la necesidad (de 10 a 0). Entonces, si bien las necesidades expresadas en la primera columna (alimentos supone Menger), son de máxima importancia, a medida que se satisface crecientemente (desciende en las *filas*), empiezan a adquirir significación otras necesidades (como fumar, sigue Menger): así en ese individuo tipo "cuando la necesidad de alimentos ya ha sido satisfecha hasta cierto punto (…), entonces el disfrute de tabaco empieza a adquirir ya para él la misma importancia" (1996 [1871], pág. 113/114). Con esta lógica, los autores *marginalistas* explican la paradoja *smithiana* del "agua y los diamantes" de forma simple: los diamantes son caros por su extrema escasez, lo cual significa que su utilidad marginal es alta, lo contrario sucede con el agua, la cual es tan abundante que su utilidad marginal es baja. Si bien la *utilidad total* del agua es mayor a la de los diamantes, estos últimos adquieren valor relativo *en el margen* porque el agua es muy abundante en términos de diamantes. En consecuencia, finalmente, el valor de cambio de cualquier producto está determinado totalmente por la utilidad y la escasez (utilidad marginal decreciente).

Los marginalistas aplicaron el concepto de utilidad marginal decreciente a la determinación de los precios que surgen en el intercambio comercial, bajo la concepción utilitarista de que la acción de las personas se orienta racionalmente a maximizar el placer y minimizar el dolor (aumentar su utilidad). En tal escenario y suponiendo dotaciones fijas de productos, la "relación de intercambio", como les llama Jevons a los precios relativos, vendrá determinada por los grados finales de utilidad de las mercancías y de las cantidades relativas disponibles

(la inversa de los grados finales de utilidad). Una persona que dispone de cierta cantidad de un producto X estará dispuesta a cambiarlo por otros productos (Y, Z, ….) hasta el punto *exacto* en que la satisfacción que logre de obtener un producto adicional distinto sea igual a la utilidad perdida por la entrega de una unidad adicional de X. En ese punto se llega al *equilibrio del consumidor*. En términos monetarios, dado cierto vector de precios, un consumidor cualquiera asignará su *presupuesto* entre los distintos bienes en el punto en que se igualan la *ratio* entre la utilidad marginal y los precios de cada bien. En cualquier otro punto, el consumidor podrá reasignar sus recursos de modo de aumentar su satisfacción derivada del consumo. Se trata de una forma matemática de decir que el consumidor gastará su dinero en lo que más le gusta, suponiendo individuos racionales, autónomos (no determinados...) y con toda la información necesaria.

Una vez definido el valor subjetivo para los productos finales (consumo), había que ampliar la teoría a todo el espectro de bienes de una economía. En la formulación de Jevons y Menger, el precio de los productos de consumo depende de la valoración del comprador, mientras el precio de los *factores de la producción* (pago al capital, terrateniente y al trabajador) está determinado por los precios de los bienes finales. Dice Menger: "el valor de los bienes de órdenes superiores [entre los cuales están los insumos] está condicionado siempre y sin excepción por el valor previo de aquellos bienes de órdenes inferiores [consumo] a cuya producción sirven" ([1871] 1996, pág. 134 – 135). Dicho de otro modo, las empresas estarán dispuestas a pagar por el uso de factores de la producción siempre que el producto obtenido con ellos tenga valor en el mercado de consumo que permita recuperar la inversión. En la formulación de Walras los precios se determinan recíprocamente en forma simultánea en todos los mercados (equilibrio general), pero tienen en la escasez y la utilidad el sustrato final –*rareté*– (1987 [1874]). Ekelund y Hebert reproducen una carta de Walras donde manifiesta claramente su posición: "sólo Gossen, Jevons y yo hemos concebido el grado de utilidad como el elemento central de valoración y […] sólo yo he demostrado la proporcionalidad de los grados finales de utilidad para todos los intercambios, precios o valores, para establecer el equilibrio general y la producción" (Ekelund & Hébert, 2006, pág. 467). Los primeros *marginalistas* atacaron frontalmente, entonces, la concepción *clásica* de que eran las condiciones de producción (costo de los factores o cantidad de trabajo) la fuente del valor de cambio en toda la gama de productos, que se había impuesto con Ricardo y Stuart Mill. El propio León Walras sostiene:

> Desde el momento en que el principio de la teoría del intercambio hizo su entrada en la ciencia, no podía tardar en producirse un fenómeno similar con la teoría de la producción, como así sucedió. Jevons reconoció […] que si el *Final Degree of Utility* [grado final de utilidad] determina el precio de los productos, debe determinar también, por la misma razón, el de los servicios productivos, es decir, la renta, los salarios y el interés… [Por lo tanto] debería invertirse totalmente la fórmula de la escuela inglesa, al menos la de la escuela de Ricardo y Mill (Walras 1987 [1874], pág. 191–132).

Ahora bien, en la postura de los autores *marginalistas*, siendo la cantidad disponible y la utilidad las fuentes últimas del valor de cambio, se deduce que el mismo se determina en el acto de intercambio final, en el mercado de consumo. Fue concebida primariamente como una economía comercial pura, con recursos fijos, sin atender a las condiciones cambiantes de producción, ello aún en las primeras formulaciones del equilibrio general competitivo walrasiano. Como señala Kicillof, utilizando una cita muy ilustrativa de Jevons:

> … el valor se determina puramente en el intercambio, que es colocado causalmente antes de la producción. En efecto, Jevons afirma que "es imposible tener una idea correcta de la ciencia de la economía sin una perfecta comprensión de la teoría del intercambio. Y encuentro tanto posible como deseable tomar en consideración este tema antes de introducir ningún concepto relativo al trabajo o la producción de las mercancías" (Jevons [1871] 1998: 119). Este es exactamente el mismo orden de determinación que siguen Walras y Menger (Kicillof, 2007, pág. 187)

Si bien Walras incorporó en su cuarta edición la posibilidad de variaciones en los factores de producción, su construcción teórica inicial, como mencionamos, se realizó bajo el supuesto de coeficientes fijos de producción, una oferta dada de factores, a cuyo efecto estaba orientado su modelo (Landreth y Colander, 2006, pág. 316). El orden de causalidad en última instancia también en Walras está definido por la satisfacción del consumidor, la valoración de esta satisfacción en función de la utilidad y la cantidad relativa, las cuales son "condiciones necesarias y suficientes" para la fijación del precio, como dice Walras (1987 [1874]).

En definitiva, el punto de partida de esta concepción *marginalista*, que tendrá tanta repercusión, es el bienestar individual (personal), de agentes económicos que buscan racionalmente maximizar el placer y minimizar el dolor, conforme sus valoraciones subjetivas. Subyace una concepción *utilitarista* de la sociedad. La economía *marginalista* intenta derivar las consecuencias económicas del accionar de estos *individuos egoístas* interactuando en el *mercado* libre, para lo cual se aplican crecientemente modelos matemáticos, instrumento analítico que defendieron Walras y Jevons. Es la consagración del

homo oeconomicus: individuos racionales, maximizadores, que se *encuentran* en el mercado con sus respectivas dotaciones de recursos, para realizar intercambios voluntarios con el fin de beneficiarse a sí mismos. Esta economía del *intercambio puro*, de todos modos, presupone un acuerdo institucional previo: la propiedad privada. En efecto, las *personas* o individuos que intercambian sus productos, son, antes que nada, propietarios privados: cambian unos con otros artículos que previamente poseen. Lo que se trata entonces es mostrar el modo en que los agentes racionales maximizan su *bienestar* cambiando voluntariamente sus recursos en función de gustos y deseos diferentes. En fin, es la economía del intercambio puro, del *hombre económico*, del individualismo metodológico, del utilitarismo ético, de la sociedad como una suma de individuos y también del uso de las matemáticas como recurso metodológico y analítico, vale decir, gran parte de las categorías de la economía ortodoxa vigente.

Las ideas de la utilidad marginal decreciente, combinadas con la enorme desigualdad del capitalismo de inicios del siglo XX, fundamentaron desde esta posición la posibilidad de aplicar medidas correctivas. Si la utilidad era decreciente, un sujeto con gran fortuna poco podía añadir a su satisfacción consumiendo una unidad monetaria adicional, mientras que una persona carenciada, podía agregar mucha utilidad con un consumo adicional: de tal modo, transfiriendo rentas de uno al otro se ganaba en bienestar social total. La teoría de la utilidad marginal decreciente revelaba una arista *progresiva*. El profesor Pigou, continuador de Marshall, defendió en este sentido la implantación de impuestos progresivos. Sin embargo, esta línea fue rápidamente obturada, bloqueada, por elaboraciones posteriores, lo que cerró finalmente la ortodoxia al problema de la desigualdad. En las nuevas formulaciones, la *utilidad* derivada del consumo es un asunto personal, subjetivo, individual, no puede ser medible cardinalmente, como señaló Wilfredo Pareto tempranamente, definió Lionel Robbins y finalmente consagró Paul Samuelson. Es posible pensar que una persona tenga cierta escala de preferencias en su propio consumo, pero de ningún modo pueden hacerse *científicamente* comparaciones interpersonales de utilidad. Si bien este aspecto no estuvo claro en los primeros *marginalistas* y algunos de hecho sostuvieron que era factible (economía del bienestar), finalmente la idea de la incomparabilidad se impuso. Lionel Robbins fue quién lo dejó quizás más claro en su conocido ensayo sobre la definición de la ciencia económica (segunda edición, 1935):

> La teoría del cambio supone que yo puedo comparar la importancia que para *mí* tienen diez centavos de pan y diez centavos gastados en otras cosas que ofrece el

> mercado. Supone también que el orden de mis preferencias así manifestado puede compararse con el orden de preferencias del panadero; pero de ningún modo que sea necesario comparar la satisfacción que yo derivo de gastar diez centavos en pan con la que el panadero obtiene de recibirlos. Esta es una comparación de naturaleza del todo diversa. Jamás se hace necesaria en la teoría del equilibrio y nunca se encuentra implícita en sus supuestos. Es una comparación que por necesidad está más allá del alcance de cualquier ciencia positiva (1935, pág. 122/123)

Este es un tema de la máxima importancia teórica y práctica para la noción de excedente. Dada la *imposibilidad* de comparar la utilidad entre las personas, dado que no puede saberse *científicamente* si el consumo de un vaso de leche *adicional* para un niño carenciado provoca un mayor bienestar social que el consumo de otra copa de champagne para un potentado millonario, entonces las políticas y medidas de distribución del ingreso carecen de fundamento científico, aunque puedan encontrar razones éticas. De esto se deduce, naturalmente, que las desigualdades en los niveles de riqueza e ingresos de ningún modo pueden justificar *científicamente* transferencias de rentas para aumentar la "utilidad total". Sigue Robbins: "La concepción de la utilidad relativa decreciente (la convexidad hacia abajo de la curva de indiferencia) no justifica la conclusión de que los traspasos del rico al pobre aumentan la satisfacción total" (Robbins, 1935, pág. 125). Esta mirada socava todo fundamento *científico* a la distribución progresiva del ingreso, conforme el estatuto de cientificidad esgrimido por Robbins, para quién era necesario "[…] separar el área neutral de la ciencia del campo más discutible de la filosofía moral y política" (1935, pág. 135). Hay en este punto, por supuesto, un claro sesgo positivista/representacionalista, aceptado por la ortodoxia neoclásica. Conocer es representar la realidad económica objetiva mediante enunciados verificables empíricamente. El subjetivismo en la teoría del consumo inhibe también cualquier intento de definir un nivel de consumo esencial o necesario, y con ello la determinación del excedente.

El análisis marginal, basado en la subjetividad individual, rápidamente pasó al ámbito de la oferta (producción), bajo la forma de productividad marginal. Del mismo modo en que un bien final *vale* según la utilidad y escasez (utilidad marginal), un insumo o factor de la producción adquiere valor conforme la cantidad disponible y su capacidad productiva (capacidad de aportar a la satisfacción de necesidades). Es decir, en función de la productividad marginal. El concepto de productividad marginal se define como la contribución que hace un factor productivo al producto total a medida que se van incorporando unidades adicionales. Lo que está detrás de esta idea es que cada factor

productivo hace un aporte al proceso de producción y ese aporte es *legítimamente* remunerado en función de la necesidad que satisface. Karl Menger lo indica en forma expresa, en respuesta a Rodbertus y su teoría de la explotación:

> Las prestaciones laborales son tan sólo uno de los elementos del mencionado proceso [de producción] y no son bienes económicos en un sentido superior al de los restantes elementos de la producción y, en particular, a las utilizaciones del suelo y del capital. Así pues, los capitalistas y terratenientes no viven de lo que quitan a los trabajadores, sino de las utilizaciones del capital y del suelo, que tienen para el individuo y para la sociedad tanto valor como las prestaciones laborales (Menger, 1996, pág. 152, Nota 23).

En *mercados competitivos*, donde ninguna firma tiene capacidad de afectar las condiciones de ventas y compras (precio aceptantes) y dados rendimientos decrecientes de cada factor individual (productividad marginal decreciente), los empresarios racionales maximizadores contratarán cantidades adicionales de un factor de producción en la medida que el valor del producto marginal (VPM), que es igual al producto físico marginal multiplicado por el precio de venta del bien elaborado por la empresa, sea igual al costo marginal (CM) de la compra del factor. Esto es, en mercados competitivos (suponiendo el caso del trabajo): Po=PFML x PL: donde "P" es el precio, "L" factor trabajo, "PFM" es el producto físico marginal del factor trabajo y el subíndice "o" es el producto ofrecido por la empresa. Vale decir, la firma competitiva maximiza su ganancia en el punto en que el ingreso adicional por contratar una unidad de cierto factor iguale el costo adicional: en cualquier otro punto la empresa deja de ganar o pierde[67]. En esa línea, extendiendo el análisis al abanico de insumos productivos, encontramos que las empresas racionales *combinarán* distintas canastas de factores, sustituyendo unos con otros, hasta el *punto* en que cada unidad monetaria gastada en un nuevo factor obtenga el mismo producto marginal físico que el resto (la relación PMF/P sea igual para todos los factores). En cualquier otro punto, la empresa puede ganar sustituyendo un factor por otro.

En consecuencia, si un factor se vuelve más barato porque aumenta su cantidad relativa –considerando rendimientos decrecientes–, la empresa tendrá incentivos para contratar cantidades adicionales, hasta que se iguale su contribución relativa al beneficio respecto del resto. Esto significa que, en tal escenario competitivo, cada factor resulta remunerado

[67] En la *teoría de la producción*, los rendimientos de un factor son primero crecientes y luego decrecientes, hasta el punto en que no aumentan e incluyo disminuyen. Por ejemplo, si se agrega más capital en forma de fertilizantes (factor variable) a una unidad de tierra (factor fijo) es probable que el producto obtenido (kilos/ha.) crezca exponencialmente al inicio y luego de modo decreciente, hasta un punto en que incluso no aumentará por más fertilizante que se le agregue.

conforme su aporte final a la producción ofrecida por la empresa en el mercado, es decir, conforme el valor de su productividad marginal. Vale decir, cada factor tendrá la remuneración que le corresponde según su aporte. El análisis de la remuneración de cada factor conforme su contribución a la producción, en condiciones de competencia perfecta (rendimientos constantes para la suma de factores), fue realizado en primer término por John Bates Clark (1847–1938), con el explícito objetivo de elaborar "una refutación seria y sin matizaciones de la teoría marxista de la explotación", al menos según sostiene su hijo J. M. Clark (citado en: Landreth y Colander, 2006, pág. 255). En condiciones perfectamente competitivas, con libre entrada y salida de los capitales y rendimientos constantes a escala, el valor total del producto [Q x P – cantidad (Q) por precio (P)–], será igual al valor del producto marginal de cada factor –remuneración– por la cantidad utilizada (VPML x L+VPMT x T+…). Sin embargo, en condiciones de rendimientos crecientes, matemáticamente el valor del producto total será inferior al pago a los factores de la producción conforme su productividad marginal, por lo que las empresas incurrirán en pérdidas; mientras que en condiciones de rendimientos decrecientes, la situación será inversa y las empresas tendrán ganancias extraordinarias.

Ahora bien, en el *largo plazo* (usando la metáfora del tiempo lógico neoclásico) el mercado procederá a corregir los desajustes, los factores fluirán de un sector a otro hasta que se eliminen las ganancias extraordinarias y las pérdidas. De este modo, en el largo plazo, la economía se encontrará en el punto de equilibro donde hay rendimientos constantes a escala, y se satisface la condición de que el precio es igual el costo marginal igual al costo medio mínimo (precio de beneficio nulo). De tal forma, la distribución viene determinada por el aporte de cada factor al producto final, lo que sucederá en ese tiempo lógico llamado largo plazo. Tomando otro de los manuales de referencia, con el que se forman los estudiantes –al menos en Argentina– y al efecto de verificar la vigencia de estas ideas, encontramos la siguiente explicación:

> La industria solo se encontrará en una situación de equilibrio a largo plazo (en el sentido de que no tengan lugar ni entradas ni salidas de empresas que alteren la cantidad ofrecida) cuando el precio de mercado coincida con el mínimo de la curva de costos medios a largo plazo, es decir, Pn = CMeLmín [igual al costo marginal], de la empresa representativa. A este precio las empresas no tienen incentivos para entrar ni salir del mercado ya que el beneficio económico es nulo (Mochón Morcillo & Beker, 2008, pág. 123)

Todo el análisis, cabe mencionar, presupone dadas la tecnología, los gustos (preferencias) sociales, la dotación de recursos y la distribución del ingreso, en un marco institucional capitalista. Estas son las fuerzas subyacentes que determinan la evolución económica de un espacio geográfico o país. Los neoclásicos se preocuparon principalmente por la fijación de los precios relativos, el funcionamiento del mercado, la búsqueda del equilibrio: en rigor, es la *cataláctica*, como le llama Pablo Levín (2003). La economía del intercambio mercantil.

Ahora bien, ¿cómo funciona el sistema en términos del saber convencional actual? En primer lugar, encontramos dos tipos de agentes: los individuos consumidores (o las familias u *hogares*, en términos metafóricos) y las empresas o productores (esta dualidad funcional se repite de Walras a K. J. Arrow y F. H. Hahn). Los individuos maximizarán su satisfacción derivada del consumo distribuyendo su presupuesto (ingreso) en los distintos bienes finales de consumo conforme su utilidad marginal; por su parte, las empresas competitivas maximizarán su ganancia ofreciendo los bienes valorados por las familias (expresado en el valor del producto marginal) mediante el uso de una combinación de factores según su productividad marginal relativa. Cada factor productivo, a su vez, recibe como remuneración su contribución al producto final (agotamiento del producto). La remuneración de cada factor no es otra cosa que el ingreso de las familias, propietarias últimas de los factores de producción (distribución del ingreso). En un entorno competitivo, donde no hay posibilidad individual de manejar los precios de bienes y factores, la oferta total de cualquier producto reflejará el costo social de producción con la mejor combinación factible de factores, mientras que la demanda total expresará las preferencias sociales por los distintos bienes (gustos y deseos del consumidor). El *equilibrio general* se alcanzará, mediante el procedimiento de *arbitraje*, ya esbozado por Walras (1987 [1874] pág. 304), en el punto en que coincida la producción (oferta) con el consumo (demanda) en cada uno de los mercados[68]. En un entorno competitivo, ese punto es un óptimo de Pareto (eficiencia): no puede beneficiarse a nadie sin perjudicar a otro. El beneficio (satisfacción) de consumir una unidad adicional de cualquier bien es igual a su costo social marginal de producción.

Cualquier perturbación al equilibrio así alcanzado, será corregida por las *fuerzas del mercado* autorregulado, de allí que el equilibrio es estable. Pongamos por caso una economía en equilibrio que produce y consume determinadas cantidades de dos categorías de bienes: alimentos y vestidos. Supongamos que, por un cambio en las preferencias sociales, las

[68] Walras creía que el modelo teórico del equilibrio general se expresaba en la realidad a través de la competencia (1987 [1874], pág. 298 y 304).

familias incrementan las compras de vestidos, lo cual significa, dados los ingresos, que disminuyen las adquisiciones de alimentos. En tal situación, la presión de la demanda hará subir el precio en el mercado de vestidos y bajarlo en el mercado de alimentos. Las empresas productoras de vestidos tendrán una ganancia superior y las de alimentos afrontarán pérdidas: es decir, el valor marginal de la producción de vestidos sube, mientras el valor marginal de la producción de alimentos baja. La empresa racional maximizadora productora de vestidos tendrá incentivos para aumentar la producción mediante la contratación de factores productivos hasta el punto en que el valor marginal del producto se iguale con el costo social marginal, mientras sucederá lo contrario en el mercado de alimentos. Ello llevará a que el sistema reoriente el uso de los recursos productivos, destinando mayores cantidades a la producción de vestimenta y menos a la de alimentos, con lo cual se incrementará la oferta de vestidos al tiempo que se reduce la de alimentos, volviendo entonces a la situación de equilibrio en respuesta de las nuevas preferencias del consumo. En tal situación, la sociedad vuelve a obtener los productos que desea utilizando los recursos disponibles al mínimo costo posible. Bajo estas circunstancias, todo desequilibrio del mercado es transitorio y se tenderá siempre a emplear la totalidad de los recursos productivos disponibles (ley de Say). Este punto es de máxima importancia teórica. En términos generales significa que los desequilibrios son transitorios y no puede haber situaciones de subempleo más o menos duradera. Para la economía ortodoxa un exceso de oferta en un mercado necesariamente será compensado por un exceso de demanda en otro. Si hay una sobreoferta en un sector, significa que se están usando recursos en forma socialmente ineficiente, los cuales deberán reorientarse a otros sectores, aumentando su producción y bajando los precios de estos últimos, lo cual incrementará sus ventas, al tiempo que en el sector en desequilibrio se reduce su producción para ajustarlo a la demanda.

Nótese que en este esquema teórico cada factor se remunerará conforme el valor de su productividad marginal, esto es, según su disponibilidad y contribución adicional al producto. De acuerdo con la ley de rendimientos relativos decrecientes, a medida que agregamos cantidades adicionales de un factor dejando fijo el resto, el producto final crece a una tasa cada vez menor. En ese marco, para que un factor que incrementa su dotación relativa pueda ser absorbido por el mercado, deberá bajar su precio (siempre dada la tecnología). Vale decir, en el caso del empleo, si aumenta la oferta de fuerza de trabajo, *ceteris paribus* los demás factores, puesto que el producto marginal es decreciente, para absorber las cantidades adicionales de labor será necesario que el salario baje lo suficiente. Ello es lo que sucederá en

mercados competitivos, a fin de restaurar el equilibrio. Si existen rigideces en el mercado, por normas laborales del Estado o presión sindical sobre los salarios, aparecerá el desempleo voluntario. El mercado libre competitivo expresa, entonces, las condiciones necesarias de producción y consumo, imposibles de modificar por la acción consciente y deliberada de grupos o instituciones. Tal como señaló el Premio Nobel de Economía, J. R. Hicks (en plena gran depresión – 1932), la fijación artificial de los salarios por encima del valor de equilibrio, llevará al desempleo y éste "continuará hasta que se bajen los salarios artificiales o hasta que suban los salarios competitivos al nivel artificial" (citado en Landreth y Colander, 2006, pág. 257). Esta idea ya esataba presente en Karl Menger, quién concluye:

> … aquellos que desearían que los trabajadores tuvieran una partición en los medios de consumo de que dispone una sociedad mayor que la hoy les corresponde, lo que en realidad reclaman es, siempre que esta petición no vaya acompañada de una formación más eficaz de la clase trabajadora o se limite a una explanación más libre de la situación de la competencia, salarios superiores al valor del trabajo, es decir, salarios para los trabajadores no en razón de lo que sus prestaciones valen para la sociedad, sino más bien según la norma del mínimo existencial necesario (Menger [1871] 1996, Nota 18, pág. 148–150).

Este planteo del equilibrio competitivo, altamente abstracto, enfrentó diversas dificultades teóricas y ha sido objeto de infinidad de críticas. Entre ellas un aspecto sustancial remite a la cuestión distributiva. ¿Cuál es el mecanismo de distribución del ingreso en esta propuesta teórica? Como vimos, la remuneración a cada factor productivo viene determinada por el valor de su productividad marginal, por su contribución en el margen al producto total. No resulta difícil imaginarse, aunque más no sea a nivel teórico, la *productividad* del *factor trabajo* y explicar la necesidad de su remuneración: en efecto, se trata del esfuerzo del trabajador ("desutilidad" del trabajo dicen los neoclásicos marshallianos), del tiempo humano *gastado* en una actividad productiva, para cuya compensación corresponde el salario. La cuestión es diferente cuando analizamos el *factor tierra* (o recursos naturales). Se trata, junto con el trabajo, de los llamados *factores originarios*: ambos se combinan para producir cualquier tipo de producto. Es posible pensar que el factor tierra también es *productivo*, hace una *contribución* al producto (como tierra *homogénea* agregada al proceso productivo). El problema se presenta cuando se intenta justificar la razón por la cual la remuneración del factor tierra tiene que ir al terrateniente. ¿Cuál es el *esfuerzo* del propietario? Al respecto, la ortodoxia sostiene que los terratenientes no querrán poner el recurso en producción salvo que sea remunerado (idea smithiana….), o en última instancia pueden "disfrutarlo" –consumirlo–

ellos mismos…, como señala Samuelson[69]. Por supuesto, ello no explica el origen de la apropiación de la tierra. En rigor, la ancha vertiente de la economía ortodoxa ofrece diversas posturas sobre la remuneración al factor tierra: una es que la misma obtiene una renta como factor de oferta fija –cuasi/renta marshaliana–, al igual que obtendría cualquier factor en las mismas condiciones (por ejemplo, en un lugar donde falten médicos, es probable que el precio de la atención contenga una parte de cuasi–renta, es decir, sea remunerado por encima del valor de equilibrio). El precio estaría determinado así totalmente por la demanda. Otra explicación es el costo de oportunidad para usos alternativos: los productores deberán pagar al terrateniente para que oriente la tierra a la producción de bienes diversos, según la demanda del mercado. Finalmente, la teoría de la asimilación de la tierra al "capital". Como la tierra tiene una expresión monetaria (precio), deberá rendir un *interés*, puesto que de lo contrario nadie la compraría, no habría mercado de tierras. Esto nos lleva al siguiente punto: la remuneración al capital.

Si el trabajo y la tierra pueden, de algún modo, considerarse productivos, la cuestión se complica cuando pretende definirse la "productividad del capital", siendo el capital en esta tradición teórica un conjunto heterogéneo de bienes o el equivalente a un monto en dinero (al contrario de Marx, para quién era una relación social). Sin embargo, se sabe que la provisión de capital es remunerada por el interés: vale decir, los agentes proveedores de capital perciben una remuneración. ¿De dónde proviene? La solución generalmente aceptada en el pensamiento ortodoxo –con variantes–, sostiene que el capital es efectivamente productivo. Genera producto neto. Ello en tanto su creación (acumulación de bienes de capital) supone un esfuerzo social realizado en el presente para incrementar la producción futura. El concepto central es el de *sacrificio* actual para aumentos del consumo en el porvenir, tal como vimos en el caso de Nassau Senior. Se trata del conocido *método indirecto de producción*, ligado al tema de la preferencia temporal en el consumo. En su muy utilizado manual de macroeconomía, dicen Samuelson y Nordhaus: "el capital es productivo porque si [la sociedad] renuncia al consumo de hoy obtendrá más consumo en el futuro" (2010, pág. 167). La renuncia al consumo presente se denomina "ahorro" en la literatura económica, y su

[69] Ya Marx en el tomo I, volumen 2 de El Capital ironizó sobre la idea de Nassau Senior de que la ganancia del capitalista se origina en la "abstinencia" del consumo. "El humanitarismo más elemental –dice Marx sarcásticamente– exige, evidentemente, que redimamos al capitalista de ese martirio y esa tentación [de consumir en lugar de acumular - LR], del mismo modo como la abolición de la esclavitud, hace muy poco tiempo, liberó al esclavista de Georgia del penoso dilema que lo atormentaba: gastarse alegre e íntegramente en champán el plusproducto de sus esclavos negros, arrancado a latigazos, o reconvertirlo aunque fuera parcialmente en más negros y más tierra" (Marx, El Capital. t I, vol. II, 2009, pág. 738).

aplicación a la elaboración de bienes de capital, se llama "inversión". Los autores ilustran el concepto con un ejemplo por demás elocuente (muy al estilo de las robinsonadas…):

> Dos islas poseen iguales dotaciones de trabajo y recursos naturales. La perezosa isla A no invierte nada y muestra un modesto crecimiento de su consumo *per cápita*. La prudente isla B dedica un periodo inicial a la inversión, sacrificando consumo presente, y después disfruta de un consumo mucho más alto en el futuro (Samuelson y Nordhaus, 2010, 19 edición, pág. 167 – Figura 8–4).

En consecuencia, el capital genera producto neto a través del proceso de inversión, por lo cual crea capacidad de pago (remuneración) para quién lo provee: esa remuneración se llama "interés" (o *tasa de interés* en caso de que se exprese en tanto por cada unidad monetaria ahorrada/invertida). El interés viene a ser entonces la medida en que la sociedad está dispuesta a *sacrificar* consumo presente (ahorrar) para incrementar su consumo futuro (inversión), dado por supuesto un cierto nivel de ingresos. Esta inversión, en términos ex–post, puede asimilarse a la noción de excedente (excedente real de Paul Baran), sin embargo, en la tradición ortodoxa deriva del ahorro, que se origina en la *renuncia* al consumo presente mediado por el interés. Otra forma de decir lo mismo es que el interés es la expresión de los precios relativos que definen el consumo intertemporal, dado un nivel de ingresos: cuando sube la tasa de interés, los bienes presentes se vuelven más caros respecto de los futuros, por lo cual se traslada capacidad de consumo en el tiempo (crece el ahorro y la inversión)[70]. Esto significa, por supuesto, que en esta postura no hay consumo necesario, ni dominación, ni explotación.

Ahora bien, ¿quiénes ahorran y quiénes invierten? Ahorran los individuos consumidores (o "los hogares" en términos metafóricos), propietarios de los factores de producción e invierten las empresas, los órganos productivos, para quienes el interés es el precio de obtener capital. La interacción entre los fondos provistos por las personas (ahorro) y la demanda requerida por las empresas (inversión), determina el nivel de la tasa de interés. En el caso de las primeras (personas), se trata de un supuesto sicológico: se asume que es preferible consumir hoy que mañana, por lo cual el estímulo para ahorrar viene determinado por la recompensa (interés) en el marco de las preferencias inter/temporales, dado cierto nivel de ingreso. Mientras que la demanda de fondos para invertir viene determinada por la rentabilidad de la inversión, su

[70] Conviene recordar que las posturas ortodoxas son variadas, y la función de ahorro suele presentarse en versiones diferentes, en algunos casos vinculada a posturas keynesianas que han sido incorporadas en el corpus ortodoxo. La "síntesis neoclásica" de John Hicks es un ejemplo de subsunción ortodoxa de ciertas ideas de Keynes, sin embargo, se evita por supuesto adoptar las posturas más radicales.

capacidad de generar producto neto: en una sociedad de alta densidad de capital, el producto adicional de la inversión tenderá a ser bajo, por lo cual las empresas no podrán afrontar tasas de interés muy altas. "En el equilibrio a largo plazo –volvemos a Samuelson y Nordhaus–, la tasa de interés está determinada por la interacción entre la productividad neta del capital y la disponibilidad de los hogares a sacrificar el consumo de hoy por un consumo de mañana" (2010, pág. 173; véase también Pindyck & Rubinfeld, 2013, para una exposición microeconómica, Capitulo 15.9). La tasa de interés, entonces, es la expresión monetaria (precio) del sacrificio por la espera para los ahorristas y del costo de obtener capital para las empresas. Cumple dos funciones: al tiempo que estimula el ahorro, permite seleccionar los proyectos de mayor rendimiento. Los historiadores del pensamiento económico, en un manual muy básico, pero bien formulado, Landreth y Colander, muestran cómo se llegó a esta idea en la formulación de los neoclásicos de segunda generación, que resumen de la siguiente forma:

> Dos son los tipos de fuerzas que determinan los tipos de interés en una economía de mercado: las fuerzas subjetivas, que reflejan las preferencias de los individuos por los bienes o los ingresos actuales frente a los bienes o ingresos futuros; y las fuerzas objetivas, que dependen de las oportunidades de inversión y de la productividad de los factores utilizados para producir bienes finales" (Landreth & Colander, 2006, pág. 267)

De esta manera, en la concepción convencional–ortodoxa, la economía regida por el intercambio comercial libre se autorregula a través del sistema de precios, lo cual permite alcanzar el "óptimo social" corriente e intertemporal. El sistema de precios libremente fijados determina la forma mediante la cual se distribuyen los recursos entre fines alternativos, y se conectan todos los mercados (factores y productos) en el tiempo. Se trata de un complejo integrado de mercados particulares que funcionan articuladamente. Como vimos, los mercados son inter–dependientes, tanto en la oferta y demanda de productos como de factores productivos. Los cambios en un mercado afectan al resto en diversas medidas, a través de los precios. En una economía *libre*, los precios constituyen las *señales* que reflejan el esfuerzo en la producción de cada bien y servicio (escasez relativa), considerando el nivel tecnológico, la dotación de recursos y las prioridades sociales. En palabras de Milton y Rose Friedman:

> Los precios desempeñan tres funciones en la organización de la actividad económica: primero transmiten información; segundo, aportan el estímulo para adoptar los métodos de producción menos costosos (…); tercero, determinan quién obtiene las distintas unidades del producto –la llamada "distribución de la renta"–. Estas tres funciones están íntimamente relacionadas (1979, pág. 34)

Los precios coordinan las acciones de la multitud de agentes económicos que pueblan las sociedades modernas, de modo que tiende a equilibrarse la oferta y demanda en el conjunto de los mercados. “Los precios son la rueda que equilibra el mecanismo de mercado” dicen Samuelson y Nordhaus en su ya citado manual (2010, pág. 27). El precio de comprar un auto, una vivienda, un viaje al exterior o lo que sea, expresará entonces el costo social del uso de los factores productivos, conforme el sostenimiento del equilibrio económico en el mediano y largo plazo. De este modo, en tal contexto de libre mercado, las decisiones de inversión, de consumo o de ahorro, estarán fundadas en una estructura de precios relativos que expresa las posibilidades reales de producción social en términos de equilibrio estable. Digamos, si un empresario enfrenta un proyecto de inversión, el cálculo de la rentabilidad se realizará sobre precios de mano de obra, equipos de capital, materias primas, energía, transporte, etc., que reflejan los fundamentos económicos básicos: tecnología, dotación de factores, distribución del ingreso y estructura de preferencias. Ello supone que el sendero de crecimiento mediante la inversión, si se deja actuar al mercado, estará sostenido sobre la base de una economía equilibrada. Por supuesto que, en la dinámica económica, los precios relativos van cambiando, así como las condiciones de equilibrio.

En definitiva, las distintas vertientes de la economía ortodoxa, el saber convencional *de manual*, están de acuerdo en que, teóricamente, el mercado libre competitivo asigna eficientemente los recursos en base al sistema de precios y logra alcanzar un “óptimo social” pareteano. Es el teorema de la economía del bienestar: “Si todo el mundo comercia en el mercado competitivo, se realizarán todos los intercambios mutuamente beneficiosos y la asignación de los recursos de equilibrio resultante será eficiente en el sentido de Pareto” (Pindyck & Rubinfeld, 2013, pág. 597). La mano invisible, la gran intuición del Adam Smith, funciona adecuadamente: el mercado libre es el mejor régimen posible, logra el arreglo social más adecuado.

Ahora bien, existen diversas situaciones en que el sistema de precios no arroja los resultados deseados: se trata de las “fallas de mercado”, tales como la competencia imperfecta (monopolio, monopsonio, oligopolio, oligopsonio, competencia monopólica), la provisión de “bienes públicos” (aquellos no rivales y no excluyentes), las externalidades (efectos no deseados, como contaminación o daño al medio ambiente, aunque también las externalidades positivas, como la difusión del cambio técnico), la “asimetría de la información” u otras rigideces exógenas (rol del Estado y los sindicatos). En tales circunstancias, o en los

momentos de tránsito de una situación de equilibrio a otra, aparece el concepto de *ganancia*, en su sentido más puro, distinto al interés del capital y al trabajo de gestión empresarial. Esta ganancia suele identificarse, entonces, con los mercados imperfectos (asunción de riesgos y captura de mercado).

Las posturas ortodoxas, entonces, reconocen en la teoría del equilibrio general y del bienestar (eficiencia en el sentido de Pareto), un modelo ultra simplificado, abstracto, que no *representa* cabalmente la realidad. Sin embargo, se considera probado *teóricamente* que el mercado funciona. Llevado a la práctica, ello significa que estas posturas defienden al mercado como el mecanismo de asignación de recursos más eficiente en el largo plazo, aunque no opere en estrictas condiciones de perfecta competencia. En todo caso, ante los problemas, la cuestión es crear más *mercado*. Tales concepciones constituyen el sustrato teórico de las ideas económicas vigentes, hoy dominantes, cuyo tronco común, la defensa del sistema de mercado libre capitalista, unifica todas las vertientes ortodoxas.

En términos de economía política, en el sentido que le dan los autores ortodoxos (economía aplicada), se trata de la concepción (*creencia*) de que una "economía fundada (…) en el intercambio voluntario tiene en su seno el potencial necesario para promover la prosperidad y la libertad humanas" (Milton y Rose Friedman, 1979, pag. 30). Los seguidores de esta idea piensan que, en la práctica, en los hechos, la economía de mercado libre, en base a su agente central, la empresa lucrativa, y a sus instituciones principales: la propiedad privada y la competencia, logra la explotación más eficiente de los recursos productivos y maximiza el bienestar social de un espacio económico.

Por lo tanto, podemos resumir, en la tradición ortodoxa se considera demostrada la intuición *smithiana* luego formalizada: con el objeto de ganar dinero (lucro) y evitar la pérdida de mercados (presión competitiva), los empresarios buscarán la forma de ofrecer los bienes más valorados por el consumidor, producidos con la mejor combinación de los recursos disponibles conforme el nivel de la tecnología y la abundancia relativa de factores productivos. En tanto se permita a los agentes económicos invertir libremente sus recursos, ya sean horas hombre y/o capital, tratarán de hacerlos rendir al máximo para sacarles su mayor provecho. Como la sociedad, en esta tradición teórica, es la suma de los individuos que la componen, el máximo bienestar logrado por cada uno llevará al máximo bienestar total. Y ello sin que ningún agente tenga la mínima intención de favorecer al resto (utilitarismo). Pero, además, en la búsqueda de ganancias y mediante la presión competitiva, la economía de

mercado impone una estructura de incentivos que favorece, según esta mirada, el aprovechamiento de los recursos, la innovación y la inversión.

Un aspecto central de los defensores de esta postura en materia de economía aplicada –aunque aquí hay divergencias–, es que el funcionamiento del sistema de precios no necesita las irreales condiciones de "competencia perfecta", rigurosamente definidas en el modelo Arrow–Debreu, para que funcione en la práctica. En términos dinámicos, en plazos más o menos largos, basta que exista cierta competencia potencial para que las empresas se comporten más o menos como si enfrentaran fuertes presiones competitivas. En palabras de Pedro Schwartz:

> Puede haber situaciones de competencia […] tendentes a la perfección sólo con que haya arbitrajistas; o con que participen en el mercado entre cinco y diez operadores; o que las barreras de entrada tengan poca monta; o que el plazo considerado permita que los bienes y servicios indivisibles puedan alquilarse sucesivamente. En situaciones dinámicas y en mercados extensos, con una sola de esas condiciones basta para que aparezca un grado de competencia suficiente (Schwartz, 2002, pág. 29)

El mercado libre, entonces, para los creyentes de tales ideas, garantiza la mejor organización económica posible no sólo en la teoría, sino también en la práctica, conforme la dotación de recursos, tecnología, pautas distributivas y preferencias sociales. ¿Cuál es el problema en este delicado equilibrio económico? Otra vez, la intromisión *excesiva* de agentes cuyas decisiones se adoptan por *motivos políticos* y/o *sociales*: se trata, por supuesto, del Estado y los sindicatos. El Estado, mediante gobiernos demagogos (populistas en el sentido vulgar del término), puede provocar diversas distorsiones en la constelación de precios relativos expresada en el mercado, llevando a una deformación de la estructura económica en el tiempo. Pongamos por caso que el Gobierno impone altos aranceles a ciertos productos importados de consumo (ejemplo, calzado) y subsidia el costo de la energía y el transporte. Ello puede crear condiciones de rentabilidad para la fabricación local de tales bienes, pero en forma inconsistente con el equilibrio de mediano plazo. En efecto, entre otras cosas, los aranceles diferenciales modifican la estructura de gastos del consumidor afectando a diversos sectores (desviando consumo), así como al costo nominal de la mano de obra; mientras los subsidios energéticos y de transporte erosionan el equilibrio fiscal, obligando a una mayor imposición, a la emisión monetaria o al endeudamiento público. Tales situaciones pueden impactar en los costos empresariales, la inflación y la disponibilidad de financiamiento privado. El abaratamiento subsidiado de la energía puede, además, frenar proyectos de inversión que tiendan a racionalizar el uso de este insumo básico, que sería esperable si los

precios reflejaran el esfuerzo social de producción (equilibrio). La acción de líderes sindicales *personalistas* u *oportunistas* tiene el mismo efecto de las medidas populistas, encareciendo por motivos no económicos el costo de la mano de obra en ciertos sectores y afectando así el equilibrio en la economía toda y las decisiones de inversión.

Para la visión global de la postura ortodoxa, por tanto, el flujo económico está determinado en última instancia por la valoración *subjetiva* de los individuos consumidores y por la capacidad productiva de los factores de producción, dada la tecnología, que se ven remunerados en función de su contribución marginal al producto. Las empresas son meras intermediarias *socialmente* pasivas del proceso productivo, combinando los recursos del modo más eficiente posible conforme su conducta *maximizadora*, bajo la presión de la competencia. La economía alcanza mayores niveles de producción en el tiempo a través del proceso de ahorro e inversión, mediado por la tasa de interés, que refleja la preferencia de consumo inter–temporal y el rendimiento del capital. Se reconoce, por supuesto, al cambio técnico como base del crecimiento en el largo plazo, el cual se consideró *exógeno* en los primeros modelos neoclásicos (Solow–Swan), a partir de separar el proceso ahorro–inversión de la tecnología, para luego tratar de *endogeneizarlo* en diversas formulaciones (Romer, 1990; Sala-i-Martin, 2000).

Llegados a este punto podemos apreciar el modo en que se completa la lógica interna sustantiva, raíz de las múltiples ortodoxias, derivada del programa de investigación relanzado por la corriente *marginalista*, que tiene su expresión en la economía ortodoxa teórica y aplicada de la actualidad. Se verifica con claridad la desaparición del excedente como categoría de análisis, que estaba presente en los clásicos. La exclusión del excedente opera por dos vías: en primer término, por supuesto, la ortodoxia rechaza el análisis científico sobre la naturaleza y los límites del consumo (necesidades). Los gustos y deseos de los individuos pertenecen al ámbito de la subjetividad particular, no son comparables entre sujetos distintos, no es posible en el plano científico positivo estudiar tal cosa como los grados de utilidad intersubjetiva, y menos aún ideas como el consumo superfluo o improductivo, que pertenecen en todo caso al plano del *deber ser*. Los individuos racionales neoclásicos simplemente quieren consumir más, consumir ilimitadamente, y ello implica que necesariamente los recursos sean escasos (pleno empleo o ley de Say en el largo plazo). No existe nada como un consumo productivo, que aumenta la capacidad de producción y un consumo improductivo, que la disminuye. En segundo término, desde el ámbito justamente de la producción, la

ortodoxia rechaza asimismo la idea de que sólo el trabajo es productivo, y por tanto única fuente del valor. Sostiene por el contrario que todos los factores son productivos: resulta así que además del trabajo y la tierra (recursos naturales), también el capital es productivo, aporta al valor (productividad del capital). De hecho, en equilibrio, los múltiples factores son remunerados conforme su aporte a la producción (productividad marginal), destinada a satisfacer las necesidades expresadas en las preferencias de los consumidores. Se trata de una justificación del ingreso de los propietarios, aunque no explica el origen de la propiedad, como advirtió el propio Walras respecto de la tierra.

En consecuencia, combinando estas dos ideas, encontramos lo siguiente: como la ortodoxia postula pleno empleo (ley de Say o largo plazo) –es decir, escasez relativa / consumo ilimitado–, la creación de nuevo capital presupone necesariamente un cierto nivel de *ahorro*, entendido como la renuncia al consumo presente. Este ahorro, dada la preferencia sicológica por el consumo actual, sólo puede llevarse a cabo con el objeto de obtener más productos en el futuro, derivado de la inversión (productividad del nuevo capital). Por lo tanto, el ahorro no es un *residuo* o un *sobrante* respecto de las necesidades corrientes, sino un *sacrificio* que hacen hoy los consumidores (pudientes) con vistas al mejoramiento de su consumo futuro (desplazamiento intertemporal del consumo). Debido a ello, el ingreso (interés) que el *ahorrista* (quién renuncia al consumo) obtiene, es la compensación por ese sacrificio, que se origina económicamente en la productividad del nuevo capital agregado.

Tales decisiones de consumo, ahorro e inversión, conforme los recursos y necesidades, se ponen en juego competitivo por la multiplicidad de agentes maximizadores que participan del mercado libre, de modo que las empresas producen lo que la sociedad demanda (asignación de recursos: tanto en términos corrientes como inter/temporales) a los precios definidos por la productividad de los factores, remunerados conforme su aporte a la producción. Cualquier desequilibrio –que justifica una ganancia extraordinaria– será de corto plazo, hasta que el arbitraje del mercado restaure las condiciones de armonía. No hay nada parecido al excedente en este esquema, no hay apropiación del trabajo ajeno, no hay explotación, ni desigualdad *injusta*. La visión de la sociedad que presenta esta postura está orientada simplemente a justificar la estructura social realmente existente.

Por supuesto, esta mirada sobre la sociedad, una entre tantas, tiene diversos puntos criticables. Más allá de la irrealidad de los supuestos, un aspecto cuestionable es la justificación de la propiedad de la tierra, y del ingreso del rentista, la que no puede realizarse a priori, sino que

sólo se legitima a posteriori como un requisito *institucional* del funcionamiento del mercado, considerado como el mecanismo óptimo de asignación de recursos. Por otra parte, la ortodoxia ignora que la estructura de la demanda, que orienta la producción, y por tanto la productividad económica de los factores, viene en realidad determinada institucionalmente por la distribución de la propiedad privada de los medios productivos: un cambio institucional en la demanda (por ejemplo, una reforma agraria), modifica la estructura de la producción y de la productividad de los factores, cuestión largamente destacada por los estructuralistas. Por lo demás, la idea neoclásica de la "productividad marginal del capital" es una ficción teórica, un concepto metafísico, como señalan Maurice Dobb o Armando Di Filippo.

En la misma línea del intento de legitimación de la economía de mercado autorregulada, aunque desde un enfoque metodológico y teórico diferente, la llamada *Escuela Austríaca de Economía* también rechaza la noción de excedente económico como categoría de análisis. Esta corriente de pensamiento parte de una construcción propia, de reconocida influencia de Adam Smith y Stuart Mill, cuyo origen directo puede rastrearse en Karl Menger, Von Mises y Friederik Hayek. El trabajo contemporáneo de Huerta de Soto es ilustrativo de las concepciones de esta escuela. En términos muy generales, encontramos una noción de la sociedad como un *complejo interactivo de individuos* que persiguen sus propios planes y fines, que se va construyendo en permanente evolución cultural de forma adaptativa y espontánea (no planeada) en base al aprendizaje continuo. Económicamente, ello se expresa en múltiples e inabarcables relaciones de intercambio mediadas por los hábitos y las pautas de conducta culturalmente heredadas, pero en constante transformación mediante el aprendizaje en la práctica, la imitación, el ensayo y error. El esfuerzo (costo) de los individuos en la búsqueda de sus fines depende totalmente de valoraciones subjetivas, en función de las alternativas merituadas por los agentes individualmente (costo de oportunidad de seguir un curso de acción). La escuela austríaca postula un subjetivismo radical, originado en Menger. Dice Huerta de Soto: "los costes como valores subjetivos se asumen (y, por tanto, vienen determinados) en función del valor subjetivo que los fines que realmente se persiguen (bienes finales de consumo) tienen para el actor" (Huerta de Soto, 2004). El valor, la información, el tiempo, el esfuerzo, la acción dependen de percepciones y consideraciones de cada sujeto.

En los procesos de intercambio y las relaciones económicas adquiere especial significación la "función empresarial", entendida en un sentido amplio como la capacidad innata de actuar creativamente por parte de los sujetos sociales para descubrir oportunidades de beneficio en la

ejecución de sus planes. En el mercado libre competitivo, se trata de la búsqueda de alternativas de negocios, creación de medios y fines, arbitraje entre valoraciones diferentes. Mediante la "función empresarial" se crea información –en gran medida tácita–, que luego se trasmite y circula, lo que permite la toma de decisiones con vistas al ajuste y la coordinación de los planes de distintos individuos. Los precios son el reflejo de este cúmulo de información, portadores significativos de la misma. La ganancia corporativa puede verse entonces como la capacidad de las empresas de explotar oportunidades de negocios, por lo que goza de plena justificación socio–económica y además está siempre en proceso de cambio y disputa por otros actores mediante la competencia. Para esta corriente el cambio técnico no supone misterio alguno, simplemente se trata del descubrimiento creativo que hacen los sujetos en general y los empresarios capitalistas en particular para alcanzar sus planes y objetivos de la mejor forma en la dinámica de la competencia libre.

Esta visión del devenir económico supone reconocer que en las modernas sociedades multitudinarias los cursos de acción son impredecibles, dependen de interacciones inabarcables, por lo cual el futuro siempre es incierto y no *planificable* por ningún actor privilegiado, como una autoridad central. Vale decir, el intento de control racional de la sociedad es una ficción ingenua (Hayek, 1990, pág. 60–61). El mercado libre, en base al instituto de la propiedad privada y la búsqueda del beneficio personal, largamente consagrado en la evolución histórica, no sólo es el mejor mecanismo, sino el único, que permite una coordinación exitosa de los planes individuales y contradictorios en la sociedad. Hayek defendía la idea de que la propiedad privada ("propiedad plural", dice el autor) fue adoptada por diversas formaciones sociales (no usa este término, por supuesto) en el proceso evolutivo debido a que produce mejores resultados económicos y permite el éxito relativo de aquellas que consagraron este instituto, esto es, les permitió aumentar de tamaño y prevalecer sobre el resto. El "orden espontáneo" hayekeano, que surge del proceso de "evolución cultural", expresa totalmente las capacidades sociales y no debe ser interferido. Cualquier imposición *desde arriba* que pretenda alterar estas condiciones, ya sea la planificación centralizada o las actuales *economías mixtas*, lo único que logrará es empeorar la dinámica de crecimiento. Hayek se opuso no sólo al comunismo, sino muy especialmente al keynesianismo, a los modernos estados mixtos, al que identificaba como una forma de socialismo. Es reconocidamente, uno de los padres del neoliberalismo vigente.

En ese marco, en términos más específicamente económicos, de la noción de excedente, la escuela austríaca sostiene que el ahorro, la inversión y el interés dependen de la ley de preferencia temporal, por la cual, en igualdad de circunstancias, los individuos prefieren ver realizados sus planes lo más cerca posible en el tiempo. Por lo tanto, para invertir recursos que demandan un cierto lapso de maduración, es necesario que exista una compensación suficiente (interés). En este sentido, los austríacos, al igual que la economía neoclásica, parten del principio de la escasez y de la preferencia intertemporal. La forma de lograr el crecimiento económico, dada la tecnología, es el aumento del ahorro real. Pongamos por caso que se produce un cambio en la preferencia inter–temporal de modo que aumente el ahorro y disminuya el consumo. Con ello, sucederá que, en primer lugar, los sectores productivos más cercanos a la producción de bienes de orden inferior (de consumo) verán resentidas sus ventas e ingresos, tal que deberán comenzar a desprenderse del uso de recursos productivos (incluyendo mano de obra), para evitar pérdidas. En segundo lugar, como existe un mayor nivel de ahorro, ocurrirá que la tasa de interés bajará y los precios de los bienes de capital subirán. Además, en tercer término, aquellos sectores que producen bienes de orden superior (vg. insumos y bienes de capital), y que operan en etapas distintas de la satisfacción del consumo inmediato, no verán resentida su rentabilidad en el mismo grado de aquellos que producen para el consumo inmediato. Por lo tanto, el cambio en las rentabilidades relativas sectoriales y la baja de la tasa de interés, hace más atractiva la inversión en bienes de orden superior, al tiempo que el sector productor de bienes de consumo libera recursos que pueden ser reabsorbidos en el resto de las actividades, ahora más rentables. Todo este proceso significa que la sociedad, a través del ahorro, reorienta su flujo de recursos hacia una mayor capitalización (aumenta la intensidad de bienes de capital), con lo cual incrementa la productividad y finalmente crece la capacidad de consumo total. Vale decir, el crecimiento depende del ahorro efectivo. Bajo esta lógica, la estimulación artificial del consumo al estilo keynesiano, lo único que se logrará en el mediano plazo es resentir el crecimiento y presionar sobre los precios.

Por supuesto, en la economía austríaca, la serie de fenómenos asociados a la propiedad privada hereditaria en el régimen de mercado libre, como la explotación, la estratificación social, la desigualdad, los privilegios de clase y la apropiación y uso del excedente, no constituyen problemas de ningún tipo, sino que son parte de la reestructuración permanente de la sociedad en su proceso evolutivo de aprendizaje. Naturalmente en esta corriente el único que puede dilapidar los recursos es el estado, que tiende al autoritarismo, la ineficiencia y la

corrupción. Es una versión radical del *laissez faire*. Hay que reconocer, de todas maneras, que los austríacos sostuvieron, contra varios pronósticos –por ejemplo, Samuelson–, que el comunismo no era viable y terminaría en una debacle (Hayek pronosticó que no duraría 100 años…).

3.4. John Maynard Keynes: la escasez del capital o la muerte del rentista

El propietario de capital puede obtener interés
porque aquel escasea, lo mismo que el dueño
de la tierra puede percibir renta debido
a que su provisión es limitada; pero mientras posiblemente
haya razones intrínsecas para la escasez de tierra,
no las hay para la de capital
Keynes, Teoría General, 1965, pág. 331

La crisis del capitalismo liberal decimonónico, iniciada con la primera guerra mundial y profundizada con la gran depresión y la segunda contienda global (lo que Ferrer llama "etapa de transición" en el orden mundial –1914/1946–), así como el avance de las ideologías comunistas, en apogeo durante la década de 1920/30, tras la revolución de octubre –1917–, produjeron una nueva reacción en el campo económico. Emerge la crítica keynesiana sobre la teoría neoclásica (que Keynes llamaba "clásica": incluía los continuadores y perfeccionadores de Ricardo, de Stuart Mill a Marshall y Pigou), lo cual da origen a la macroeconomía actual y reinterpreta el rol del Estado.

El punto de partida del análisis keynesiano en la *Teoría General*… es la impotencia de la economía convencional de su época para abordar el problema del desempleo y la recesión. El interés primordial del economista británico se ubica en la movilización de los recursos productivos de un país, en particular el trabajo, y la necesidad de evitar el despilfarro "intolerable" (en sus propios términos) que implica el desempleo. Se trata del examen de la subutilización del potencial productivo disponible y, por tanto, de la posibilidad de ocupar la fuerza de trabajo y crear riqueza, de allí naturalmente el título de la obra. Keynes advierte las consecuencias, dado el grado de desarrollo productivo de su tiempo, de la lógica lucrativa del mercado capitalista en cuyo marco el proceso de producción y generación de empleo dependen de las posibilidades de venta con rentabilidad por parte de las empresas. Es decir, dependen de la demanda efectiva (punto de coincidencia entre oferta y demanda totales). Su economía está enmarcada en el corto plazo (*ceteris paribus* la técnica, los recursos y el equipamiento), y es una construcción en la que la demanda adquiere relevancia. Invierte

completamente los términos de la *escasez* neoclásica. Como el mismo autor lo sugiere: "en el estado normal de las comunidades industriales modernas, el consumo limita la producción y no la producción el consumo" (Keynes, 1965, pág. 325). La preocupación central de Keynes, en fin, es el problema y las causas del desempleo persistente. Cuestiona la ley de Say y las teorías "clásicas" (de Ricardo y Mill a Marshall y Pigou) sobre el mercado de trabajo, el capital y el dinero. Keynes desarrolla una serie de conceptos novedosos que permiten pensar la economía desde un enfoque diferente: la teoría de la demanda efectiva, el multiplicador, las expectativas, la incidencia del dinero, la preferencia por la liquidez y el nuevo papel del Estado.

La economía keynesiana no aborda la noción de excedente como categoría de análisis, aunque podemos interpretar que la utiliza implícitamente. De hecho, Keynes en la *Teoría General*… aplicó el término para denotar la idea de "ganancia empresaria", la cual define explícitamente como el remanente de valor una vez deducido el costo. Dice Keynes: el "excedente de valor que da la producción resultante sobre la suma del costo de factores y el costo de uso es la ganancia, o, como lo llamaremos, el ingreso del empresario" (1965, pág. 32). Dado que el costo de uso es el pago a los demás capitalistas para poner en producción las instalaciones y equipos y su depreciación por la utilización, en términos agregados, la ganancia macroeconómica –excedente– es igual al valor de la demanda global menos los costos de los factores (salarios de trabajadores y gestión empresarial)[71]. Esta ganancia del empresario capitalista, por otra parte, exceptuando cierta compensación del riesgo –considerando la gestión por supuesto–, se origina para el autor en la propiedad de bienes de capital escasos, lo que redunda en tasas de rentabilidad positiva. Es la escasez de los bienes de capital lo que origina la ganancia, que resulta entonces conceptualmente equivalente a la renta. En esa misma línea, Keynes define el ahorro macroeconómico como un "simple residuo" (Keynes, 1965, pág. 65), literalmente: el "excedente del ingreso sobre el consumo" (1965, pág. 64), determinado en última instancia por las decisiones de invertir y consumir. Desde el punto de vista individual, la decisión de ahorro es vista por Keynes como una decisión de atesoramiento, de conservar poder adquisitivo, riqueza, por lo cual, toda decisión de ahorro en principio sustrae recursos del consumo corriente, y no necesariamente significa invertir para consumo futuro. Por lo cual el ahorro, asociado por los neoclásicos a la inversión y el crecimiento, en realidad puede bajar la producción.

[71] En palabras de Keynes, el costo de uso es "la reducción de valor que el equipo sufre al emplearse, comparada con la que ocurriría si no se usara, después de tener en cuenta el costo de mantenimiento y de las mejoras que convendría realizar y las compras a otros empresarios" (Keynes, 1965, pág. 70)

En el modelo keynesiano, los empresarios son los agentes activos, quienes movilizan el aparato productivo. Éstos aumentarán la producción en la medida que haya expectativas de ganancias, esto es, que el valor de la demanda total esperada exceda al valor de la oferta total. Este aumento de la producción, dado que supone rendimientos decrecientes del trabajo –Keynes piensa en el corto plazo–, se acompañará por incrementos de precios, los cuales tenderán crecer con mayor velocidad cuanto más cerca esté la economía de la plena ocupación. Keynes es claro en este punto, en el análisis de los precios y el dinero, lo cual es importante tener presente para evitar equívocos: "si la oferta fuera totalmente elástica hasta el punto de alcanzar el pleno empleo y luego se vuelve inelástica, la ocupación sería proporcional al aumento en la cantidad de dinero hasta que se alcance el pleno empleo, luego el aumento de la cantidad de dinero sólo provocará incrementos proporcionales en los precios" (1966, pág. 263).

El punto clave de Keynes, para nuestro propósito, es su examen del doble rol del uso del excedente económico bajo la forma de inversión en la economía de mercado capitalista, dado cierto estado de la tecnología, del equipo productivo y de los recursos naturales (corto plazo). El pensador británico sostuvo que el mercado libre (*laissez faire*) no tiende automáticamente al pleno empleo y puede permanecer en equilibrio con desempleo voluntario (gente que desea trabajar al salario vigente, pero no encuentra ocupación). De hecho, interpretó el "modelo clásico", asentado en la Ley de Say, como un caso particular: el caso de equilibrio con pleno empleo. Cuando la economía se ubica en un punto inferior al previsto por el *caso clásico*, se tiene una pérdida de producción potencial, y entonces, una forma implícita de dilapidación del excedente: es la dilapidación keynesiana del excedente, como ya mencionamos.

Para que una economía se encuentre en equilibrio, dice Keynes, debe darse la condición de que el valor de la oferta total, asociada a cierto nivel de ocupación y fijación del salario real, sea igual al valor de la demanda total. Esta última está compuesta, en el mercado libre, por el consumo de la comunidad, más la inversión empresarial corriente. Pero esos dos componentes de la demanda agregada responden a factores distintos. El consumo es el resultado del ingreso, determinado por la ocupación y la negociación sobre el salario nominal empresarios–trabajadores, así como por la propensión "psicológica" a consumir (propensión marginal a consumir: cuánto del ingreso se destina al consumo). Mientras que la inversión corriente depende de la rentabilidad esperada de los bienes de capital (eficiencia marginal del capital, dice Keynes) y su relación con la tasa de interés del mercado. La rentabilidad de los bienes de

capital depende, a su vez, de su costo de fabricación, de su escasez y de las expectativas empresarias sobre su rendimiento futuro. La tasa de interés, por su parte, se determina en el mercado de activos financieros, mediante el equilibrio entre oferentes y demandantes de dinero y "bonos" (término éste genérico de activos financieros no dinerarios), según la preferencia del público por la liquidez y la oferta monetaria establecida por la autoridad (banco central). De acuerdo con Keynes, a medida que aumenta la producción, crece la ocupación y el ingreso de la sociedad, con lo cual se incrementa el consumo. Pero éste aumenta menos que proporcionalmente respecto al ingreso, conforme la propensión a consumir (sólo se consume un porcentaje del ingreso). Por lo tanto, para que los empresarios puedan colocar su producción (no sufran pérdidas), deberá generarse un nivel de inversión que complete la demanda total y la iguale al valor de la oferta. Dado el consumo, la inversión determinará, entonces, la condición de equilibrio. "En equilibrio –dice Keynes–, el volumen de ocupación depende a) de la función de la oferta global –cantidad de trabajo– (…), b) de la propensión a consumir (…) y c) del volumen de inversión (…). Esta es la esencia de la teoría general de la ocupación" (1965, pág. 36). El nivel de inversión –dada la propensión a consumir–, al tiempo que determina, por la vía del multiplicador, el ingreso y valor del consumo, también determina el valor del ahorro total. El aumento de la inversión provocará un crecimiento del ingreso, que redundará en un aumento –menos que proporcional– en el consumo, hasta el punto en que se alcance un nivel de ahorro igual a la inversión (o lo que es lo mismo, el precio de la oferta iguale al de la demanda).

El economista inglés, en este aspecto, cuestiona los términos de la economía neoclásica: el ahorro y la inversión no se ajustan mutuamente vía la tasa de interés, sino que el ahorro deriva de las decisiones de inversión, por lo que es entonces una variable *residual*. El ahorro, reconoce Keynes, se ve afectado por diversos motivos sicológicos (precaución, independencia, avaricia, orgullo). Sin embargo, tales factores son difícilmente variables en el corto plazo, por lo cual el pensador británico concluye que "el ahorro total está determinado por la inversión total" (Keynes, 1965, pág. 104). Ahora bien, los empresarios invertirán siempre que sus previsiones sobre la eficiencia marginal del capital superen la tasa de interés del mercado, de lo contrario los proyectos no serán viables. Ello significa que el nivel de inversión será un factor inestable, asociado a las expectativas, a la "psicología de los mercados de inversión" (Keynes, 1965, pág. 285). En consecuencia, la economía alcanzará el equilibrio en el punto en que se ubique la inversión y por tanto se iguale el valor de la oferta total y la demanda total (o lo que es lo mismo, el ahorro sea igual a la inversión). Ahora bien,

en este modelo, el nivel de producción y empleo compatible con la demanda total (es decir, la demanda efectiva), determinada por la inversión, perfectamente puede ubicarse en un punto por debajo de la plena ocupación, sin que exista fuerza *autoreguladora* alguna del mercado que lo haga tender hacia dicha situación deseada. De aquí deduce Keynes la posibilidad de intervención estatal para evitar las recesiones innecesarias e incluso ir más allá y conducir el proceso de inversión.

En efecto, como el problema central está en la inestabilidad e irregularidad del flujo de inversión en manos de los empresarios privados, el pensador británico pensaba que allí había un amplio campo para la acción estatal. "Creo […] –dice el propio Keynes–, que una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena" (1966, pág. 332–333). Por lo demás, cuanto más rica sea la sociedad, sostiene el pensador británico, mayores serán las dificultades de alcanzar el pleno empleo, puesto que la diferencia entre consumo y oferta será más amplia, por lo cual se necesitará un alto nivel de inversión que permita el punto de equilibrio compatible con la total ocupación. Pero justamente en tales sociedades *opulentas* las oportunidades de nuevas inversiones estarán limitadas por la baja en la eficiencia marginal del capital, dada la abundancia de equipos productivos.

El sustrato final del modelo keynesiano, es decir, lo que considera variables independientes bajo ciertas circunstancias –dados los recursos y la tecnología–, son: "1) los tres factores psicológicos fundamentales, es decir, la propensión psicológica a consumir, la actitud psicológica con respecto a la liquidez y la expectativa psicológica de rendimiento futuro de los bienes de capital; 2) la unidad de salarios, tal como se determina por los convenios celebrados entre patronos y obreros, y 3) la cantidad de dinero, según se fija por la acción del banco central" (Keynes, 1965, pág. 219). Aunque cabe siempre considerar que el economista británico se cuida de proponer determinaciones mecánicas y *necesarias*, y sujeta las consecuencias finales a las diversas interacciones entre las variables.

Las ideas de Keynes son muy significativas en cuanto a diversos aspectos del excedente económico, no sólo en la definición de la ganancia y el ahorro. Keynes demuestra que el mercado libre no funciona adecuadamente y desperdicia con frecuencia ingentes niveles de excedente, al producir por debajo del potencial y dejar inactivos factores de la producción susceptibles de emplearse. Las decisiones de inversión, esto es, del uso productivo del excedente, están en el centro de este problema. Si los empresarios invierten y acumulan

capital, el efecto multiplicador hará crecer en el tiempo el nivel de ingreso y el consumo, aumentando la producción y el empleo, con el límite por supuesto de la plena ocupación (donde la "desutilidad marginal" del trabajo superará a la productividad marginal). Ahora bien, es frecuente en el capitalismo avanzado que esto no suceda por factores institucionales, como la fijación de la tasa de interés y la propia psicología de los mercados inversores, cuyas decisiones están marcadas por la incertidumbre, la ignorancia y la especulación. En las crisis, donde reina el pesimismo, se aprecian los problemas del mercado: al tiempo que baja la eficiencia marginal del capital por la falta de demanda y las malas expectativas, sube la preferencia por la liquidez y con ello la tasa de interés, llevando a una implosión de la inversión, la producción, el ingreso y el empleo. Además, cuanto mayor es la riqueza social, más dependiente es el nivel de ocupación de las decisiones de inversión. Al respecto, señala Keynes en forma contundente:

> Si en una comunidad potencialmente rica el incentivo para invertir es débil, entonces, a pesar de su riqueza potencial, la actuación del principio de la demanda efectiva [multiplicador mediante – LR] la empujará a reducir su producción real hasta que a pesar de dicha riqueza potencial, haya llegado a ser tan pobre que sus excedentes sobre el consumo se hayan reducido lo bastante para corresponder a la debilidad de incentivo para invertir (1965, pág. 39).

En fin, Keynes descree que los capitalistas sean *inversores compulsivos*. Para el Lord Inglés, por el contrario, un problema básico del sistema económico de mercado libre es la conducta errática de los capitalistas, que son renuentes a invertir productivamente, por ello afirma que el "deber de ordenar el volumen actual de inversión no puede dejarse con garantías de seguridad en manos de los particulares" (1965, pág. 194), incluso abogó por la socialización de la inversión, como ya vimos. Por esta razón, si el valor del excedente de producción sobre el consumo corriente (ahorro) no se destina a inversión productiva, queda un nivel de sobreproducción que carece de condiciones de realización (insuficiencia de la demanda agregada). Keynes identificó entonces una forma de pérdida de excedente en el marco institucional del capitalismo.

Desde esta lógica, el economista británico atacó uno de los argumentos principales que pretendían legitimar la desigualdad, originado en la escuela clásica, continuado por los neoclásicos. En efecto, según las ideas corrientes, la desigualdad era necesaria para acumular recursos en pocas manos (concentrar el excedente) de modo que puedan ahorrar una parte de su ingreso, lo cual posibilitaría la inversión productiva. Ello por cuanto en la doctrina neoclásica, el ahorro financia la inversión. Pues bien, Keynes muestra que, en las actuales

sociedades excedentarias, la desigualdad puede ser perjudicial para el crecimiento y la ocupación, debido a que reduce la propensión a consumir y con ella limita el crecimiento, tanto de la producción, el ingreso y el ahorro, siempre que se esté en una situación de desocupación.

Pero lo más interesante del análisis keynesiano para nuestro propósito, es la conclusión de la Teoría General respecto del *precio* del capital y el interés, que ya anticipamos. Keynes rechaza la idea marshalliana del ahorro como sacrificio (espera), que exige remuneración (interés). Según Keynes el interés deriva de la escasez del capital: sólo porque se mantienen *artificialmente* escasos los bienes de capital, éstos tienen rendimiento positivo (eficiencia marginal del capital mayor que cero). Dice el pensador británico, en un pasaje más que perturbador para la teoría convencional:

> …[h]oy el interés no recompensa ningún sacrificio genuino como tampoco lo hace la renta de la tierra. El propietario de capital puede obtener interés porque aquél escasea, lo mismo que el dueño de la tierra puede percibir renta debido a que su provisión es limitada; pero mientras posiblemente haya razones intrínsecas para la escasez de tierra, no las hay para la de capital (1965, pág. 332).

Keynes sostuvo que era posible aumentar el volumen de capital de modo de minimizar su rendimiento (bajar a cero la eficacia marginal del capital). De ese modo, para disponer de bienes de uso sólo debería abonarse "poco más que su agotamiento por desgaste y obsolescencia, más cierto margen para cubrir el riesgo y el ejercicio de la habilidad y el juicio" (1965, pág. 332). Es decir, los medios de producción dejarían de ser onerosos por su escasez. Tal situación supone la muerte del rentista y "del poder de opresión acumulativo del capitalista" (1965, pág. 331), en referencia al empresario que obtiene los ingresos sólo de la propiedad. Aquí tenemos un tema de suma importancia: el ingreso del rentista es visto por Keynes como una *apropiación arbitraria* del excedente de parte de los propietarios del capital, fundada en el sólo hecho de controlar un recurso artificialmente escaso. Como el nivel de ocupación depende de la inversión y la disponibilidad de capital, se deriva que mantener alto el costo de este último implica desempleo y perjuicio para el conjunto social. Pero aún tenemos quizás una conclusión más importante, señalada por Kicillof (2010): si el capital deriva su rendimiento del hecho de su escasez, y esa escasez es artificial, entonces el capital no es productivo. Si el capital no es productivo, constituye tan sólo trabajo acumulado. Volvemos nuevamente a la teoría del valor–trabajo. Por eso Keynes simpatizó con lo que él llamó:

> … la doctrina preclásica de que todo es producido por el trabajo, ayudado por lo que acostumbraba llamarse arte y ahora se llama técnica, por los recursos naturales libres o que cuestan una renta, según su escasez o abundancia, y por los resultados del trabajo pasado, incorporado en los bienes que también tiene un precio de acuerdo con su escasez o con su abundancia. Es preferible considerar al trabajo, incluyendo, por supuesto, los servicios personales del empresario y sus colaboradores, como el único factor de la producción que opera dentro de un determinado ambiente de técnica, recursos naturales, equipo de producción y demanda efectiva (Keynes, 1965, pág. 190–191).

En Keynes, entonces, el sistema rentista logra apropiarse de una parte del trabajo social manteniendo artificialmente escaso el capital. Esta situación le permite comprar labor ajena y apropiarse del excedente. Otra vez un autor nos ubica frente al tema central, ya mencionado: el único factor capaz de crear valor es el trabajo humano y su gestión por una persona distinta al ejecutor directo, o su apropiación a través de mecanismos institucionales, es el medio de enriquecimiento por excelencia. En Keynes el hombre en su interacción socio–productiva con el medio natural constituye el elemento activo de la producción y la fuente de la riqueza. Cualquiera que acepte este punto de partida debe reconocer, por fuerza, la existencia del excedente en el capitalismo. Los institutos de la propiedad privada y del mercado libre conducen a ciertas formas de generación, apropiación y uso del excedente, pero ello no significa dejar de reconocer la centralidad del ser humano como agente productivo.

3.5. La apertura heterodoxa: diversidad del concepto de excedente

La competencia perfecta se convierte
en un mito peligroso cuando se olvida
su estatus real de modelo cómodo
Michal Kalecki. citado en
Etxezarreta, 2004, pág. 380

La crítica a la economía ortodoxa por autores neomarxistas, postkeynesianos e institucionalistas críticos, así como la corriente inaugurada por Joseph Schumpeter, deriva en la aplicación de alguna noción de excedente económico, sea explícita o implícita. El eje del análisis en estas posturas se aleja de la idea de asignación *óptima* de recursos escasos, y más bien se enfocan en el estudio de la dinámica económica a través del proceso de producción, acumulación y cambio técnico (Etxezarreta, 2004). En este punto trataremos ciertas posturas que nos interesan como aportes conceptuales para nuestro análisis.

Economía matricial: Wassily Leontieff y Piero Sraffa

La mirada fisiocrática y clásica del sistema económico no desapareció del análisis, a pesar del dominio *marginalista*, *neoclásico* y la "revolución keynesiana". Por el contrario, fue adoptando otros caminos, algunos de los cuales son más que relevantes para el estudio del excedente. En particular la utilización de la construcción *matricial*, el uso de matrices para *representar* las relaciones tecno–económicas de un espacio determinado, se revela como un instrumento útil en este sentido, tanto a los efectos teóricos como prácticos. El economista de origen ruso, Wassily Leontief (1906–1999), realizó grandes aportes en esta línea, con su famosa construcción de la matriz insumo–producto, por la que obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1973.

Una matriz insumo–producto, aplicada al análisis económico, expresa las relaciones entre la oferta de bienes y servicios y sus usos (demanda) en las diversas actividades productivas. Integra en forma simplificada los requerimientos técnicos y productivos del proceso de reproducción social. Se trata de un esquema significativo de la contabilidad nacional, aunque su análisis excede los aspectos contables y permite pensar problemas propiamente económicos (Pasinetti, 1984, pág. 61). Si bien existen infinidad de formulaciones, podemos representar la matriz insumo–producto con el siguiente esquema (Esquema N° 3):

Esquema N° 3: matriz insumo–producto

	ACTIVIDAD 1	…	ACTIVIDAD j	…	ACTIVIDAD n	CONSUMO FINAL	INVERSIÓN	VBP
ACTIVIDAD 1	A11xP1	…	A1ixP1	…	A1nxP1	C1	I1	VBP1
⋮	⋮		⋮		⋮	⋮	⋮	⋮
ACTIVIDAD i	Ai1xPi	…	AijxPi	…	AinxPi	Ci	Ii	VBPi
⋮	⋮		⋮		⋮	⋮	⋮	⋮
ACTIVIDAD n	An1xPn	…	AnjxPn	…	AnnxPn	Cn	In	VBPn
TRABAJO (W)	wl1	…	wlj	…	wln			
RENTAS PROPIEDAD (RB)	rb1	…	rbj	…	rbn			
VBP	VBP1	…	VBPj	…	VBPn			

1 2 3

Fuente: elaboración propia

En esta matriz, en cada fila y columna se representan las actividades (matriz 1), en su combinación con el destino de la producción (matriz 2) y de la apropiación del ingreso (matriz 3). La letra "A" expresa las cantidades producidas y utilizadas por cada actividad, "P" los

precios, “w” los salario, “l” las cantidades de trabajo, “RB” las rentas de la propiedad (excedente bruto de explotación), “C” consumo, “I” inversión y “VBP” valor bruto de la producción. Las filas expresan la producción y venta de cada actividad y las columnas las compras que hacen las diversas actividades a la propia actividad y al resto. Así la celda Aij x Pi representa el valor del producto i adquirido por la actividad j. Encontramos tres matrices relacionadas: Matriz 1: De la producción o consumo intermedio; Matriz 2: De los usos del valor agregado (consumo e inversión) y Matriz 3: De la remuneración a los *factores* de producción. La matriz puede extenderse para incorporar el sector público y el sector externo.

A partir de una elaboración de este tipo, utilizando notación matricial, se construyen las matrices de coeficiente técnicos (suele denotarse con la letra A, cuyos valores oscilan entre 0 y 1), el vector de demanda final (d) y el vector de producción (x). La ecuación básica de Leontief se *especifica* como: x (vector de producción) = A (coeficientes técnicos) x (vector de producción) + d (vector de demanda exógena) (x=Ax+d). Mediante una operación sencilla del álgebra matricial, se concluye que $x = [1–A]^{-1}$ d. De allí se obtienen los insumos (producción) necesarios para satisfacer una demanda determinada, dados los coeficientes técnicos.

En esta construcción pueden apreciarse las relaciones técnicas (coeficientes) y económicas (precios y cantidades) entre la multiplicidad de actividades que componen un espacio socio–económico. En el caso de la matriz para EEUU, sobre la base del trabajo de Leontief (1919–1929), para 1947 ya se incluían 400 sectores. En el esquema cerrado del economista ruso, la matriz suponía endógena la demanda final, mientras que, en el modelo abierto, ésta se supone exógena y puede variar e incorporar la inversión (Pasinetti, 1984).

Los usos de la economía matricial son amplios y diversos, pueden estimarse a través de la misma (resolverse por el álgebra matricial), una multiplicidad de interrogantes, considerando una estructura de coeficientes dada. Por ejemplo: ¿Cuál es el incremento en las cantidades de producción necesarias para abastecer ciertos aumentos en el consumo?, ¿Cuál es el requerimiento adicional de mano de obra en tal caso?, ¿Cuánto debe incrementarse la producción agrícola para sostener un aumento de la demanda de automóviles?, etc… Por supuesto, la validez de la utilización de la matriz en el tiempo depende del cambio tecnológico, las economías de escala, la variación en las canastas de productos, las modificaciones en los precios relativos (en la medida que los coeficientes se valoren en moneda), entre otros factores.

El uso de la representación matricial es compatible con múltiples marcos teóricos. De hecho, las relaciones allí determinadas pueden utilizarse como base para los modelos de equilibrio general computables, esquema ortodoxo ambiciosos de determinación de las variables económicas a partir de la lógica walrasiana (Chisari, Maquieyra, & Miller, 2012). Sin embargo, la construcción matricial tiene una importancia fundamental en el análisis del excedente económico. Para apreciar este punto, podemos adoptar diversos conceptos del economista italiano Piero Sraffa, quién se basó en esquemas matriciales para desarrollar una construcción teórica alternativa a la formulación *marginalista* de la economía neoclásica. En *Producción de Mercancías por medio de Mercancías*, la obra en la que desarrolla sus ideas, Sraffa se aparta del análisis marginal, de la utilidad y la productividad de la *última unidad*, para volver a las concepciones clásicas del análisis económico. Como señala el propio autor: "El enfoque marginalista exige que la atención se centre en la variación, porque sin variación, bien en la escala de la industria, bien en "las proporciones de los factores de producción", no puede haber producto marginal ni costo marginal" (Sraffa, 1966, pág. 11). En *Producción de Mercancías por medio de Mercancías* construye un dispositivo diferente de base matricial, con el objeto de recuperar el enfoque clásico[72]. De hecho, en el apéndice D del texto, cita a los economistas con los que está dialogando: Quesnay, Smith, Torrens, Ricardo y Marx….

En la obra citada, Sraffa imagina un sistema económico donde los diversos sectores utilizan en distintos grados (técnica) mercancías de otros sectores para obtener un volumen de producción dado. Se trata de una idea de sostenimiento intertemporal en la medida que el sistema se encuentra en condiciones de auto–reemplazamiento: vale decir, cada sector produce *anualmente* lo suficiente para abastecer sus propias necesidades y las del resto de los sectores, de manera que el ciclo productivo pueda continuarse. Puesto que cada sector produce una mercancía específica, existe intercambio comercial en base a ciertas relaciones económicas (mercado), de modo que, en los sucesivos ciclos productivos, los productos de las diversas actividades se distribuyen conforme las dotaciones iniciales. Para ilustrar el punto, póngase por caso, que la producción de la mercancía *maíz* requiera el uso de otros artículos (semillas, fertilizantes, maquinarias, …); mientras el maíz interviene, a su vez, en la producción de otras tantas mercancías (harina, aceite, bio–combustibles, …), y así sucesivamente. El productor de maíz termina su ciclo con determinado volumen del producto y lo cambia por los demás bienes necesarios para reiniciar el siguiente proceso de producción (se supone que el trabajo percibe su remuneración también el final del ciclo productivo).

[72] Conviene recordar que Sraffa compiló y publicó las obras completas de Ricardo.

Fundado en tal construcción, Sraffa introduce el concepto de excedente, que aparece cuando el sistema produce en algún punto (sector) por encima de las necesidades tecno–económicas de auto–reemplazamiento. Vale decir, cuando alguno de los sectores productores de mercancías obtiene un volumen de producción superior al requerido para sostener en el tiempo el ciclo productivo del conjunto (tanto sus propias necesidades como las del resto). Sraffa muestra como el excedente se manifiesta en el exceso de producción de cierta actividad particular e impacta en el conjunto del sistema. El autor no indaga en las razones por las cuales puede surgir un excedente, sea el cambio técnico o el descubrimiento de nuevas fuentes de materias primas, puesto que le interesa examinar las consecuencias sistémicas del surgimiento de un plus–producto. ¿Qué sucede, entonces, en este caso?: el sistema se vuelve "auto–contradictorio" dice Sraffa.

En este punto se introduce un tema fundamental para nuestro análisis. Lo que está detrás del marco de ideas sraffianas, es la puesta en evidencia de la aparición de un excedente y sus consecuencias en un marco de mercado capitalista expresado en forma matricial. La emergencia del excedente, dice Sraffa, origina la posibilidad de surgimiento de una nueva categoría de producción: al existir excedentes en la producción de bienes necesarios para el auto–reemplazamiento sistémico, quedan recursos libres para producir otros bienes, que el propio autor denomina "bienes de lujo". Se trata de aquellos bienes que no entran en la producción de otras mercancías, "ni como instrumentos de producción ni como artículos de subsistencia" (Sraffa, 1966, pág. 23). En definitiva, que no son *necesarios* para la reproducción social. "Estos productos –dice Sraffa– no tienen papel alguno en la determinación del sistema. Su papel es puramente pasivo" (Sraffa, 1966, pág. 23). La categoría de bienes de lujo puede extenderse a otras *superficialidades* que intervienen en su producción, Sraffa ilustra el punto con los "caballos de carrera", los "avestruces" o la seda (1966). Los llamados "bienes de lujo" se incorporan en el esquema sraffiano –aunque no agotan– al sistema productivo bajo el concepto de productos "no básicos", en distinción de los artículos básicos que, para Sraffa, son aquellos que se usan como insumos en la producción del resto de los productos, esto es, resultan necesarios para la continuidad productiva. Justamente, si existe algo así como un *sistema productivo*, es porque deben estar presenten bienes de este tipo, bienes integrados en el tejido productivo en forma de insumo y producto (al menos un producto debe ser básico, dice Sraffa). El autor ofrece una definición formal de los productos no básicos como combinaciones lineales de las filas de mercancías independientes (1966, pág. 76). Pasinetti recuerda que la distinción entre productos básicos y

no básicos había sido planteada por los economistas clásicos, pero la novedad de Sraffa es "hacer descansar la distinción en las características técnicas de los procesos productivos" (Pasinetti, 1984, pág. 139 –es decir, las necesidades de insumos–). Esta mirada ofrece un sustento práctico sobre las relaciones tecnológicas de producción de bienes necesarios, que arrojan la posibilidad de un excedente, salvo por supuesto, respecto del salario, donde la idea de consumo necesario deriva de los acuerdos institucionales, como ya vimos. Recuérdese la idea de Ricardo de que el comercio exterior libre mejorará los beneficios, y por tanto la acumulación y el crecimiento, pero sólo si se adquieren bienes–salarios, en caso de importar productos para los ricos no tendrá efecto.

Con la aparición del excedente en el sistema productivo, Piero Sraffa se interesó, entre otras cosas, por la forma en que se resuelve distributivamente en el esquema matricial, esto es: la distribución del excedente entre beneficio y salario. Se trata de una de las preguntas centrales del pensador italiano. Una de las conclusiones a la que llega Sraffa en este sentido es que "la distribución del excedente debe ser determinada por medio del mismo mecanismo y al mismo tiempo que se determinan los precios de las mercancías" (1966, pág. 26). Al introducir el excedente, aparece el beneficio, distribuido inicialmente como una proporción (r) sobre el capital de cada actividad –tasa de beneficio uniforme–, con lo cual el sistema se determina en términos matemáticos. Ahora bien, no sólo los capitalistas se apropian del excedente, Sraffa muestra que los trabajadores pueden captar parte del mismo, lo cual será un exceso sobre el salario de subsistencia. El sistema de Sraffa puede resumirse con la siguiente ecuación matricial: P (vector de precios 1xm)=an (vector de requerimientos unitarios de trabajo para la mercancía "j")x w (salario)+PxA(matriz de requerimientos unitarios de mercancías para cada producto "j")x(1+r) ("r" beneficio): P= anw+PA(1+r). Entonces, cuando se introduce el salario, el sistema de ecuaciones queda indeterminado (tiene como incógnitas k precios, el salario w y la tasa de rentabilidad r, con k+1 ecuaciones) (1966, pág. 28). Es decir, aparece un "grado de libertad". Ello implica que, al fijarse una de las variables, el sistema queda determinado. En tal contexto, luego de una elaboración nada sencilla, Sraffa muestra que tasa de beneficio tiene una relación decreciente con el salario unitario, aunque esa relación es compleja, diversa e irregular.

De todos modos, lo importante es, a nuestro propósito, que la fijación de los salarios y los beneficios no viene establecida endógenamente, no está definida *necesariamente* por ningún tipo de *productividad factorial*, sino que resulta de otras condiciones (puede ser la

negociación y/o la correlación de fuerzas…). Por supuesto, este "grado de libertad" tiene límites, dados por el nivel de excedente. Este concepto se define como la ratio entre el producto neto y los medios de producción empleados, y es claramente un indicador de productividad del sistema (Mora Plaza, 2010). Sraffa examina las relaciones beneficios–salarios mediante la idea de "mercancía–patrón", por las que entiende el sistema cuyas relaciones insumo–productos sean tales que la relación producto neto/medios de producción en el mismo se torne invariable a los precios y a los cambios en los tipos salariales y de beneficios. Ello se cumplirá siempre que: "las cantidades resultantes de las varias mercancías mantengan entre sí las mismas proporciones en el lado derecho de las ecuaciones (como productos) que las que mantienen en el total del lado izquierdo de las mismas (como medios de producción)" (1966, pág. 44). La razón patrón es el porcentaje *uniforme* en que cada mercancía excede el gasto necesario para el auto–reemplazamiento del sistema patrón, y que constituye el límite de la distribución salarios–beneficios (cuando los beneficios son máximos, se iguala a la razón patrón). En el sistema patrón, los beneficios–salarios tendrán una relación lineal: suben unos, bajan proporcionalmente los otros en términos de mercancía patrón. Pero ello no necesariamente quiere decir que en el sistema efectivo ("de observación" dice Sraffa) los beneficios estén limitados en ese sentido, sino que los mismos resultarán luego de deducir al producto neto del sistema efectivo el *valor* equivalente a la tasa correspondiente de los salarios (Capítulo IV). La conclusión en este punto es que la tasa de beneficios dependerá de las condiciones de producción de productos básicos (mercancías que entran en la producción de las demás mercancías). Tomando una expresión de Robinson: "Sraffa estableció un sistema input–output multi–mercancía y mostró que, correspondiendo a cualquier proporción de salarios, existe un conjunto concreto de precios normales que produce una tasa de beneficios particular y uniforme sobre el capital valorado a tales precios" (citado en: Etxezarreta, 2004, pág. 620)

Michal Kalecki: excedente en el capitalismo monopolista

Otro autor que abordó el tema del excedente a través de ciertos esquemas de contabilidad económica fue el economista polaco Michal Kalecki (1899–1970). El mismo elaboró una serie de propuestas originales para la interpretación de la dinámica del capitalismo *monopólico*. Sus posicionamientos son útiles en distintas dimensiones, una de las cuales, por supuesto, es la idea de excedente económico, que en Kalecki es simplemente la ganancia empresarial, puesto que no desarrolló una teoría del valor (asumió de hecho que existe la ganancia). Sin embargo, el economista polaco adoptó el supuesto de que los trabajadores no

ahorran, con lo cual todo el ingreso por encima del consumo asalariado queda en manos de la clase propietaria: es una forma de definir la apropiación del excedente.

El economista polaco se distancia de los planteos de competencia perfecta y desarrolla su modelo aceptando la existencia de oligopolios y competencia imperfecta. Este punto es clave porque implica un rol bien diferente para las empresas: las mismas dejan de ser tomadoras de precios o actores pasivos, que se limitan a *responder* a los incentivos externos –a la usanza neoclásica–, para convertirse en los agentes decisorios, que inciden en las condiciones de los mercados. Kalecki adopta como punto de partida el supuesto de que, en las actividades manufactureras, al contrario que en las productoras de materias primas, la oferta es elástica (puede crecer en respuesta a la demanda), es decir, las empresas están produciendo con capacidad ociosa, tienen margen para aumentar la producción. También supone que los "costos primos" (salarios + materiales) por unidad de producción no varían con el aumento del volumen de la producción (no hay rendimientos crecientes) y que el importe de los gastos generales no determina el precio (1956, pág. 11–12), aunque sí afecta el grado de monopolio. En tales circunstancias, las firmas fijan sus precios en forma de un margen sobre los costos primos (*mark up*), con la limitación dada por otras empresas que ofrecen productos similares (límite definido por el precio ponderado de todas las firmas en el mercado). De ese modo el precio es: p (precio de la firma) = m (margen sobre costos) u (costos primos unitarios) + n (coeficiente de ajuste mayor que 0) $\bar{p}$(precios promedio ponderado de la industria): $p=mu+n\bar{p}$. La posibilidad de fijar el precio por una firma depende del "grado de monopolio", que resulta a su vez positivamente relacionado con el proceso de concentración industrial, la cartelización y el aumento de los gastos generales, mientras disminuye con el poder sindical (concepto parecido al de contrapoder de Kenneth Galbraith). En Kalecki la cuestión del monopolio era un tema central, que afecta la distribución básica capital–trabajo y la distribución secundaria: entre las diversas fracciones del capital. Se ocupó justamente del poder de mercado y del modo en que se utilizan los precios para apropiarse de una parte del ingreso socialmente generado. Dice el pensador polaco:

> Las variaciones del grado de monopolio no sólo tienen importancia decisiva en la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas, sino en ciertos casos también en la distribución del ingreso entre la propia clase capitalista. El aumento del grado de monopolio ocasionado por la expansión de las grandes empresas da lugar a que las industrias en que éstas predominan absorban una proporción mayor de los ingresos totales y las demás industrias una parte menor, es decir, el ingreso se redistribuye de las empresas pequeñas a las grandes (1956, pág. 19)

Esto significa definir al beneficio como el excedente apropiado por el sistema de la gran empresa en virtud de su capacidad monopólica. Es el poder de mercado, expresado en el precio, el factor definitorio de la capacidad de apropiación del ingreso. Al contrario de los neoclásicos u ortodoxos, donde los precios son *señales* de escasez relativa, como ya vimos, en Kalecki se trata de un mecanismo redistributivo (recuérdese el supuesto de oferta elástica). Ello se revela en su posición sobre la distribución del ingreso, esto es la participación de los salarios en el total. De acuerdo con Kalecki, el valor agregado (VA) es igual al valor de la producción (VP), menos el costo de los materiales (M), lo que es equivalente a la suma de los salarios (W), los beneficios (B) y los gastos generales (G): VA = VP – M = W+B+G. La participación de los salarios en el ingreso es igual a W/VA=w. Siendo a su vez el coeficiente (k), dependiente del grado de monopolio, definido como la razón entre el valor de la producción (VP) y los costos primos (k=VP/(W+M)), de modo que G+B=(k–1)(W+M), entonces sumando los salarios a cada término y luego dividiendo para obtener la participación de W, la distribución del ingreso queda determinada por: w=1/(1+(1+k)(1+j)). Donde "w" es el % de participación de los salarios en el valor agregado, "k" es la relación entre producción y costos primos y "j" es la relación entre el costo de los materiales y el total de los salarios. Esta ecuación se ajusta a continuación para tener en cuenta la estructura industrial, de modo que sea generalizable. En consecuencia, la participación de los asalariados en el ingreso depende: 1) del grado de monopolio, cuanto mayor concentración empresarial, menor participación del trabajo; 2) de la relación entre costo de los materiales y salarios, si suben los primeros respecto de los segundos, la participación asalariada bajará y; 3) de la composición estructural de la industria (tema que difiere en cada país). El punto principal aquí es el orden de causalidad: en la formulación kaleckiana la participación del salario en el ingreso viene determinada por los empresarios al fijar los precios de los productos respecto de los costos primos. La llave la tiene el capital, por supuesto también atravesado por las situaciones de mercado, el rol del Estado y las negociaciones laborales. Kalecki complementa esta idea con el desarrollo de la forma de determinación de las ganancias o beneficios. Partiendo de las ya citadas –y hoy harto conocidas– identidades del producto bruto, donde (sin Estado y sector externo), los beneficios brutos (B) más los salarios totales (W) son iguales al consumo de los trabajadores (Cl) más el consumo capitalista (Ck) más inversión empresarial (Ik). De allí que, bajo el supuesto de que los trabajadores no ahorran, Kalecki deduce que las ganancias empresariales brutas dependen del consumo de los capitalistas y de la inversión, decidida por los dueños de los medios de producción. En efecto: B+W=Cl+Ck+Ik, y, dado que W=Cl (no hay ahorro laboral), la forma simplificada de la ecuación sería B=Ck+Ik. En base a esa

ecuación, en principio meramente contable, es posible establecer el orden causal. Los capitalistas, dice Kalecki, no pueden decidir *cuánto* ganan en el período corriente, pero sí cuánto consumen e invierten, es decir, cuánto dinero inyectan en el mercado como demanda. Por lo tanto, en plazos cortos, las decisiones de consumo e inversión determinan las ganancias. Esta hipótesis kaleckiana se resume en la expresión: los trabajadores gastan lo que ganan, mientras que los capitalistas ganan lo que gastan (sea en consumo o inversión), frase que Kaldor le atribuye al economista polaco (Azcurra & Bortz, 2008). El consumo de los trabajadores, a su vez, viene determinado por sus ingresos corrientes (salarios), los cuales dependen de la distribución del producto. Kalecki muestra este resultado con el esquema sencillo de tres sectores de Marx: el sector productor de bienes de consumo para las clases trabajadoras obtiene sus ganancias de vender a los asalariados de los demás sectores el excedente de producción luego de cubrir sus propios gastos salariales. Es decir, las ganancias de este sector equivalen al consumo trabajador de los demás sectores. De esta manera, los beneficios totales del sistema serán iguales al valor de la producción de los sectores que elaboran bienes de consumo para los capitalistas y medios de producción. El sector productor de bienes–salarios llevará su producción *excedente* hasta el punto en que pueda venderla a los trabajadores del resto de las actividades, lo que depende de la distribución del ingreso. En consecuencia, las decisiones de los capitalistas en consumo e inversión combinado con los factores de distribución, definen los salarios (consumo de los trabajadores), determinan la producción, su composición y el nivel de empleo de un espacio nacional. Siempre bajo el supuesto de elasticidad en la oferta, Kalecki aclara que en circunstancias de oferta fija de bienes salarios, un incremento en el gasto capitalista hará subir los precios de aquellos y caer el salario real. Al esquema cerrado y sin sector público, puede agregarse fácilmente el Estado (déficit presupuestario) y las relaciones comerciales con el exterior. En este caso, las ganancias empresariales vienen reforzadas por el gasto público y el excedente con el exterior, siempre y cuando, podemos agregar, no haya controles de precios y cantidades.

En definitiva, lo que muestra Kalecki en una exposición clara y sistemática es que, en el régimen de libre mercado dominado por empresas privadas oligopólicas, el sistema está estructurado para favorecer al capital cualesquiera sean las circunstancias, excepto una intervención directa estatal en determinaciones de precios y salarios (y por supuesto distribución de la propiedad). Los cambios salariales o del gasto público producirán redistribuciones entre las diversas fracciones del capital, pero en términos generales la clase capitalista terminará siendo beneficiaria.

En ese contexto el gasto de los capitalistas determina las ganancias que, a su vez, los capitalistas consumen o invierten (ahorro bruto empresarial), de tal forma que auto–reproducen el capital. Vale decir, para Kalecki, el ciclo de acumulación es financiado por los capitalistas con sus beneficios, que a su vez derivan del gasto capitalista previo. En este proceso de acumulación, los capitalistas deciden no sólo el nivel del producto, sino también su composición y la distribución del empleo (cuánta labor se aplica a producir bienes para trabajadores, capitalistas y medios de producción). En términos de desarrollo, en el largo plazo, las *decisiones* de inversión productiva vienen determinadas por el ahorro bruto empresarial corriente (ganancia más depreciación), el crecimiento de la tasa de beneficios y el incremento del volumen de capital (1956, capítulo 9 y 15). Kalecki muestra que las innovaciones juegan un papel positivo, equivalentes a un incremento de las ganancias, … y a todo el proceso que les sigue, mientras que el ahorro de los *rentistas* deprime la inversión, lo cual lleva a la noción de que el rentista no sólo se apropia de un ingreso injustificadamente, sino que también perjudica el proceso de acumulación.

Excedente y cambio técnico: de Joseph Schumpeter al sistema nacional de innovación

En esta línea de economistas heterodoxos que abordaron de algún modo explícito o implícito el concepto de excedente, uno de los más destacados es el pensador austríaco Joseph Schumpeter (1883–1950). Schumpeter incorporó una noción novedosa de excedente en base a su concepto de ganancia, que luego sería retomada parcialmente por toda una línea de autores neoschumpetereanos (Reinert, Chang, Freeman, …) y también por el estructuralismo latinoamericano en la versión de Raúl Prebisch. Pensador prolífico si los hay, Schumpeter se ocupó de los aspectos dinámicos de la economía capitalista: de la innovación, el rol del *emprendedor* y el ciclo de los negocios. En su *Teoría del Desenvolvimiento Económico* (originalmente publicada en 1912), elabora una interpretación del sistema económico mediante la metáfora de la "corriente circular". Se trata de una especie de estado estacionario, de *equilibrio general*, donde la economía se reproduce en forma recurrente, período tras período, de modo que produce lo que consume y consume lo que produce, en base a combinaciones de factores determinadas por la experiencia previa. "La vida económica –dice nuestro autor– [se manifiesta] pasando por canales que son en esencia los mismos uno y otro año –similar a la circulación de la sangre de un organismo animal–" (Schumpeter, 1944, pág. 72). La totalidad de los ingresos obtenidos por las empresas se insumen en el pago de los factores originarios, los salarios del trabajo (incluye la labor *normal* de los directivos) y las rentas de la tierra. No existe, por lo tanto, la ganancia empresarial. En esta corriente circular

pueden darse cambios *infinitesimales*, pero que no alteran significativamente el devenir económico.

Esta normalidad de la corriente circular se rompe con el fenómeno del "desenvolvimiento", definido como un "cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad" (Schumpeter, 1944, pág. 75). Estos cambios se deben a originales combinaciones de factores productivos que introducen un nuevo proceso productivo, un producto distinto o formas de organización, comercialización o abastecimiento de materias primas que antes no existían. No se trata de *sumar* más de lo que ya se venía haciendo, sino de transformarlo cualitativamente: "agreguemos sucesivamente todas las diligencias que queramos –dice Schumpeter– nunca formarán un ferrocarril" (1944, pág. 75, Nota 6). Estas "nuevas combinaciones", que Schumpeter les denomina "innovaciones", aparecen desde el lado de la oferta, dentro del comercio y la industria[73]. El proceso de desenvolvimiento es endógeno al sistema económico, de allí la diferencia con la economía convencional. Tales combinaciones suelen venir de la mano de nuevas empresas, que producen al lado del resto, quienes advierten prontamente los resultados de la innovación, emulan a la firma exitosa desatando un proceso de inversión, hasta que su innovación se generaliza y se alcanza un nuevo equilibrio en la corriente circular. Ahora bien, en este punto podemos agregar, como ya indicamos en la introducción, que la condición de posibilidad de estas *nuevas combinaciones* en cuanto a su magnitud es la existencia de una sociedad excedentaria, una economía capaz de disponer de recursos sin erosionar significativamente el proceso de reproducción social.

El empresario, en el sentido schumpeteriano, es aquel *factor* que desarrolla las nuevas combinaciones, que genera innovaciones capaces de alterar la vida económica. Se distingue entonces del terrateniente o del capitalista. Ser empresario, dice Schumpeter, "no es una profesión ni, por lo general, una condición perdurable" (1944, pág. 88). El empresario en este sentido, es el agente creador, quién introduce una ruptura en el *statu quo* de los negocios. Pero el empresario como tal, el empresario en este sentido estricto, no asume el riesgo del nuevo producto, no se lleva las pérdidas en caso de fracaso, más allá del impacto en su reputación. El riesgo lo asumen los capitalistas que aportan los recursos, aunque una parte de los mismos puede ser provista por el propio empresario, en tal caso lo sería en su función de capitalista.

[73] Schumpeter no niega que puedan venir motorizados por cambios en los gustos del consumidor

En ese marco, Schumpeter llega a un concepto de ganancia novedoso: la ganancia del empresario simplemente "es un excedente sobre el costo" devenido de la alteración de la corriente circular (1944, pág, 135). Más precisamente: la base de la ganancia es "siempre el excedente temporal de los ingresos brutos sobre los costos de producción" (1944, pág. 143), que surgen con una innovación. En la corriente circular, los ingresos brutos de cualquier negocio –sacando el monopolio dice Schumpeter–, equivalen al total de gastos, los que incluyen, cabe remarcar, las tareas de dirección y mando. Vale decir, en la corriente circular no hay ganancias. La ganancia deviene de la introducción de una innovación, una nueva combinación de factores, que le permite al empresario innovador lograr una ventaja competitiva en el mercado, lo cual se expresa en la posibilidad de tener un ingreso superior a los costos: allí está la ganancia. Ahora bien, esta situación será necesariamente transitoria (temporal), en la medida que otros negociantes buscarán seguir al empresario innovador dado el estímulo de la ganancia, lo que conduce a una reorganización completa de la industria (destrucción creativa), aumento de la producción e inversión. Por supuesto, el origen del excedente *schumpeteriano* justifica la apropiación empresarial en la medida que se asocia a una actividad creativa, novedosa.

Para Schumpeter, el capital financiero, el crédito, es el fenómeno movilizador del proceso de desenvolvimiento. Schumpeter entiende al crédito como una transferencia de poder adquisitivo que hacen los prestamistas, lo cual permite llevar a cabo nuevas combinaciones (innovar). El banquero se ubica entre los propietarios de medios productivos y los empresarios, constituye el "capitalista por excelencia", distribuye poder adquisitivo y con ello habilita la puesta en práctica del cambio técnico y/u organizativo. Dice Schumpeter: "…hace posible la realización de nuevas combinaciones, y parece como si autorizara a los hombres en nombre de la sociedad a realizarlas. Es el *ephor* de la economía de cambio" (1944, pág. 84). En este sentido, la actividad financiera es productiva.

Tales concepciones del pensador austríaco en 1912 fueron parcialmente modificadas en trabajos posteriores, como Capitalismo y Democracia (1944), de modo que se habla de Schumpeter I y Schumpeter II. En este último texto Schumpeter cambia el eje de la innovación, del emprendedor aventurero, a la gran corporación que hace investigación y desarrollo. Además, abandona la idea de que el sistema alcanza rápidamente un nuevo equilibrio, y se inclina a pensar que el estado de un desequilibrio permanente en base a los procesos de destrucción creadora (introducción de innovaciones más o menos radicales) constituye la naturaleza dinámica del régimen capitalista. Siguiendo esa línea, adopta un

modelo de competencia imperfecta más general y dinámico, en abierta crítica a los análisis estáticos de la época. Así profundiza y refuerza una gran tradición de la economía evolutiva, que sigue en parte a Marx, donde los cambios socio–económicos son irreversibles y se van transformando con el tiempo. "Este proceso de *destrucción creadora* –dice Schumpeter– constituye el dato de hecho esencial del capitalismo. En ella consiste en definitiva el capitalismo y toda empresa capitalista tiene que amoldarse a ella para vivir" (1996, pág. 121). Finalmente, en esta nueva concepción, Schumpeter destaca la función de las corporaciones en el desarrollo innovador, en particular al incorporar laboratorios en su estructura, toma en cuenta las grandes estructuras. Sin embargo, cuestiona la posible burocratización del régimen, que afectará su dinamismo. Lo interesante para nuestro análisis es que en esta postura el excedente se vuelve permanente, en un proceso dinámico donde las grandes corporaciones son actoras principales, pero que están en continua disputa.

La perspectiva schumpeteriana derivó en la línea del enfoque contemporáneo del sistema nacional de innovación (SNI), dando crédito a las ideas del pensador austríaco, aunque por supuesto en una construcción más elaborada, recuperando también la perspectiva de Federico List en su Sistema Nacional de Economía Política. El término SNI fue acuñado por Christopher Freeman, sobre la base de ciertas elaboraciones previas, como el conocido triángulo de Sábato (Sábato, 1968), que Lundvall reconoció como antecedente en un texto tardío (Lundvall, 2009, pág. 366). Se trata de un tema de enorme relevancia para nuestro estudio, en la medida que la interacción entre el excedente, la acumulación y el cambio técnico suele considerarse la base del crecimiento económico en el largo plazo. Esto sería válido tanto para los países más avanzados, que necesitan expandir la frontera tecnológica, como para las naciones periféricas, que deben cerrar la brecha técnica y organizativa con las primeras. Amable, Barré y Boyer lo reconocen explícitamente: "el cambio técnico está en el origen del crecimiento" (2008, pág. 56–57 y 72). Cuestión, vale recordar, largamente destacada por autores latinoamericanos como Prebisch, Furtado, Sunkel, Fajnzylber o Ferrer. Ahora bien, el cambio técnico no aparece por generación espontánea, sino que requiere ciertas condiciones socio–históricas, institucionales y económicas. Entre estas últimas, la existencia de un excedente susceptible de reorientarse y movilizarse resulta excluyente. Pensar, diseñar, elaborar e implementar "nuevas combinaciones" requiere recursos, que sólo puede obtenerse si existe un *plusproducto* social. De allí que los rasgos propios de la economía del cambio técnico conducen a problemas específicos en relación al *surplus* social.

El enfoque del SNI propone un abordaje de la temática del cambio técnico y la innovación que va más allá del estrecho marco de la economía convencional (ortodoxa) (Lundvall, 2009). Según esta perspectiva del SNI, la innovación y el progreso técnico se define por su carácter sistémico, acumulativo, localizado, *path dependence* y basado en el aprendizaje –en sus distintas acepciones–. Por ello, el cambio técnico en una economía nacional deriva de la articulación virtuosa entre múltiples factores, tales como la estructura productiva, la base empresarial, la configuración institucional y su devenir histórico, el sistema de ciencia y tecnología, de educación y formación, el sistema financiero, el tipo de intervención del Estado y el modo de inserción internacional (ver Amable, Barré y Boyer, 2008, pág. 109–117; Lundvall, 2009, pág. 25).

Por supuesto, cabe aclarar, la cuestión del *progreso* tecnológico y la innovación en un cierto espacio socio-geográfico, condicionado y condicionante del excedente, constituye un gran campo de investigación en ciencias sociales, que ha hecho eclosión en las últimas décadas, por la significación del fenómeno de cara al desarrollo. Se trata de un tema denso y complejo, que admite diversos planteamientos teóricos (Lepratte, 2014), y tiene implicancias de suma relevancia en los estudios regionales. Los trabajos de Pietroboni, Lepratte, Hegglin, & Blanc (2010), una radiografía de la innovación en la industria entreriana; Leandro Lepratte (2014) –de índole teórica–, Lepratte & Blanc (2015) –con aplicación al caso avícola, de gran interés en Entre Ríos–; Costamagna, Lepratte, Gutierrez, & Delbón (2018), sobre el caso Rafalea, y otros, muestran la densidad teórica y las implicaciones prácticas del tema. En particular, el texto de Lepratte (2014), sobre la posibilidad de convergencia de programas de investigación entre el enfoque de los estudios sociales de la tecnología y el enfoque propuesto por la economía evolucionista *schumpeteriana*, pone de manifiesto la diversidad de perspectivas y la potencialidad que supone su combinación, así como las brechas existentes y las dificultades en este sentido.

En esta perspectiva del SNI, la capacidad de movilizar el excedente en las sociedades actuales mediante diversos mecanismos financieros es considerada central. Ello está reconocido invariablemente por los teóricos de la economía del desarrollo tecnológico. “Una de las condiciones más importantes para el proceso de innovación –recuerda Christensen– es la posibilidad de financiarlo” (2009, pág. 165). En la misma línea, el neoestructuralismo cepalino remarca la importancia del financiamiento de la innovación tecnológica en el desarrollo productivo (Rodríguez, 2018). El financiamiento no es otra cosa que asignar

capacidad adquisitiva para movilizar recursos en la ejecución de ciertas actividades: es un mecanismo para utilizar el *plusproducto*.

Justamente, la disponibilidad de excedentes como condición de la innovación se revela en la elevada inversión de capital con resultados muy inciertos que exige el cambio técnico, dependiendo de la fase del proceso innovador. "Las inversiones en innovación –dice Christensen– implican mayor incertidumbre que las inversiones comunes, lo cual se aplica tanto a la incertidumbre de mercado como a la incertidumbre técnica" (2009, pág. 166). Por lo tanto, ¿cómo propiciar el financiamiento del cambio técnico? El asunto se complica todavía más si lo ubicamos en países periféricos (en el sentido estructuralista del término). En estas naciones, el desarrollo se trata no sólo de un proceso de crecimiento económico, sino también de transformación de la estructura productiva e integración social. Es decir, el desarrollo es crecimiento más equidad más cambio estructural. El cambio estructural supone la creación de nuevas actividades y sectores cada vez más intensivos en tecnología y conocimientos, que vayan adquiriendo una participación creciente en la estructura productiva. Tales transformaciones elevan la productividad media de la economía y permiten la absorción de la mano de obra en actividades de mayor rendimiento. Por supuesto que ello supone una corriente continua de innovaciones locales. Ahora bien, la expansión de estas actividades presenta escenarios de incertidumbre, complejidad y presión competitiva externa. Por lo tanto, para enfrentar este problema estructural, los países periféricos necesitan un sistema de gestión del excedente acorde con tales desafíos, como veremos.

La historia latinoamericana en este rubro muestra un caso de estudio fundamental sobre este aspecto de la movilización financiera del excedente. En efecto, los sistemas financieros latinoamericanos durante la industrialización sustitutiva –desde la década de 1930 hasta los 70 (dependiendo el país)–, que los autores ortodoxos llamaron "sistema tradicional", estaban asentados en la total preeminencia del financiamiento bancario, con créditos dirigidos por el Estado, presencia de bancos públicos de desarrollo, cuentas cerradas de capital respecto del exterior, bajas tasas de interés –reguladas– (frecuentemente negativas) e intervención gubernamental activa en materia monetaria. Eran finanzas guiadas por el Estado, al igual que en otros países como Corea del Sur. La ortodoxia económica cuestionó severamente esta forma de organizar la intermediación financiera en América Latina. Según la crítica ortodoxa (Shaw–Mckinnon), el "sistema tradicional" desestimulaba el ahorro, restringía el crédito, encarecía el margen de intermediación, promovía una asignación ineficaz de los recursos financieros (en muchos casos utilizados con criterios políticos y no económicos) y conducía a

la búsqueda de rentas y la corrupción. Tal escenario se conoció como "represión financiera" (Mckinnon, 1979). Esos argumentos, muy a tono con la hegemonía neoliberal iniciada en esa época, justificaron la desregulación del sistema financiero y la apertura de la cuenta capital en América latina. Según los economistas ortodoxos, ello iba a estimular y movilizar el ahorro, logrando su aplicación eficaz y eficiente, de manera de fortalecer la inversión y apuntalar el crecimiento. Las reformas "pro–mercado" modificaron estructuralmente el sistema financiero latinoamericano. En esencia, se pasó de un sistema regido por el Estado a un sistema orientado por el sector privado. Las decisiones sobre los recursos monetarios, la tasa de interés y el destino del crédito quedaron en manos del mercado libre capitalista, aunque el Estado siguió interviniendo principalmente en términos de regulación prudencial. Como resultado, sin embargo, no se corrigieron los problemas fundamentales del sistema financiero de la región, como la disponibilidad de crédito productivo a largo plazo y el financiamiento a las Pymes, y además la desregulación y apertura estuvieron asociadas a una mayor inestabilidad macroeconómica (crisis) e incluso a un endurecimiento de las condiciones crediticias (FitzGerald, 2007). En el capítulo III veremos el resultado económico de estas –y otras– políticas neoliberales en América latina.

El institucionalismo crítico: en la raíz social del excedente

Finalmente, resulta destacable la línea teórica de lo que podríamos llamar el *institucionalismo crítico*, con dos autores destacados, Thorstein Veblen y Kenneth Galbraith, definido por oposición al conservador, al estilo de Ronald Coase y Douglass North. Podemos rastrear en el institucionalismo crítico una construcción emparentada con el excedente como categoría teórica. En su *Teoría de la Clase Ociosa*, Veblen propone una visión evolucionista de la sociedad, en base a un proceso de selección *natural* de las instituciones, que definía como hábitos mentales. Tal proceso opera sobre una base instintiva humana, en especial el instinto de conservación, el instinto de trabajo eficaz y, una poderosa derivación de este, el instinto de emulación. Las instituciones vigentes son producto del pasado y van cambiando conforme las circunstancias, aunque con cierto desfasaje. El cambio institucional expresa el desarrollo de la sociedad. La humanidad habría pasado por dos grandes fases, un original salvajismo comunal primitivo de carácter pacífico derivó en una cultura depredadora, mediante formas de la hazaña y la proeza ayudadas por la técnica. Esa lógica predatoria, de dominación y discriminación sexual (contra la mujer, la "propiedad inicial" del hombre), tuvo una etapa de barbarismo violento primero y luego de adquisición pecuniaria semi–pacífica, impulsada por la emulación competitiva, que llega hasta la sociedad contemporánea. En esta etapa

depredadora se formó la institución de la clase ociosa, que hegemonizó la vida social, correlativa con la propiedad privada y la estratificación de la sociedad. La clase ociosa, en su versión moderna llevada al paroxismo, mantiene rasgos de clase parasitaria, que desdeña el trabajo útil (industrial) y atenta contra la racionalidad de la producción mediante la subordinación de la actividad económica a la cultura pecuniaria, lucrativa, ostentosa, despilfarradora. La clase ociosa es instintivamente conservadora, pretende mantener el *statu quo* y evitar el cambio progresivo. Dice Veblen:

> La institución de una clase ociosa pone obstáculos al desarrollo cultural: 1) de modo inmediato, por la inercia propia de esa clase; 2) por su ejemplo prescriptivo de gasto ostensible y conservadorismo, y 3) indirectamente, por medio del sistema de desigual distribución de la riqueza y los medios de subsistencia en que se basa esa institución (Veblen, 2000, pág. 218)

Desde el punto de vista del excedente, quizás lo más relevante en la postura de Veblen es la crítica al impacto de la cultura de la ostentación y la reputación basada en la riqueza sobre el bienestar material y la capacidad de crecimiento. Según el autor, la clase ociosa, a través del control de la propiedad y la especialización lucrativa, tiende a concentrar el excedente y utilizarlo en adquisición pecuniaria, por lo cual deja lo mínimo necesario para el mejoramiento de la vida material de la comunidad. Veblen retoma a su forma la distinción entre trabajo productivo e improductivo, que había sido rechazada por Marshall. Remarca que la relación de la clase ociosa con el proceso económico es meramente pecuniaria, "adquisitiva, no productiva; de explotación, no de utilidad" (2000, pág. 222).

En la misma línea del institucionalismo crítico norteamericano, Kenneth Galbraith, autor de origen canadiense muy prolífico, si bien tampoco se ocupó directamente del excedente, desarrolló una serie de concepciones valiosas para pensar este concepto. En particular su trabajo *The Affluent Society*, publicado inicialmente en 1958 (traducido en su título original: La Sociedad Opulenta), llama la atención sobre la necesidad de revisar los dispositivos conceptuales de análisis de la sociedad ante transformaciones estructurales que cambian las condiciones sociales de existencia. Según el economista norteamericano, buena parte de las ideas económicas forjadas en el mundo de la "universal pobreza", en el que escribieron Adam Smith, Robert Malthus y David Ricardo, seguían vigentes en su época pese a que se había producido un "[…] radical cambio de las circunstancias básicas" (Galbraith, 1999, pág. 46), que redundó en una sociedad de la abundancia. Esta situación del ámbito del pensamiento, sostenía Galbraith, provocaba males innecesarios e incluso perjudicaba la propia creación de riqueza socialmente considerada. El autor describió el mundo de grandes corporaciones

industriales de su época, administradas por una "tecno–estructura" especializada, donde los precios de mercado, al contrario de los sectores competitivos (como los agricultores), eran el reflejo de múltiples factores: la inercia, el poder relativo, las estrategias empresarias, los acuerdos corporativos, las presiones sobre la estabilidad de precios–salarios y la escasez. Por lo tanto, los precios no reflejan sólo el costo socialmente necesario para producir un bien determinado, sino también la capacidad de apropiación del excedente por parte de las grandes corporaciones: se trata de mecanismos en la disputa distributiva.

La cuestión finalmente es que el núcleo del problema económico, para Galbraith, cambió rotundamente desde la época de las sociedades rurales y preindustriales. En los *tiempos modernos* la escasez de bienes de consumo no expresa la realidad productiva, sino que constituye una creación constante del propio proceso de producción que estimula, vía publicidad, persuasión y emulación, la urgencia de necesidades artificiales con el objeto de responder a los intereses lucrativos corporativos. Esta situación conlleva peligros evidentes, como el endeudamiento de los hogares, las presiones inflacionarias, el riesgo del paro y los múltiples dramas de sobre–producción (la congestión en las ciudades atestadas de automóviles es un ejemplo). Sospechosamente, dice Galbraith, los nuevos deseos se satisfacen con bienes privados: más autos, más electrodomésticos, más energía, más *Hollywood*; mientras se desatiende la provisión de servicios estatales tan básicos como la creación de escuelas dignas, la seguridad, la salud, el desarrollo científico–técnico en estos campos o simplemente mantener *habitables* los espacios públicos. Justamente, Galbraith llama la atención sobre el efecto de lo que podríamos llamar una educación crítica (el autor sólo se refiere a educación), una educación capaz de cuestionar el orden institucional vigente. El régimen económico de tipo corporativo de la sociedad opulenta crea condiciones de aumento constante de la producción privada en su propio beneficio, promueve el consumismo individualista más allá de todo límite razonable: es decir, conduce a un despilfarro del excedente potencial. Tales deseos de productos consumibles (desde autos hasta películas) no requieren de cierta formación y predisposición, por lo que son fácilmente manipulables. En cambio, una ciudadanía dotada de educación crítica, puede inhibir los efectos de la persuasión y la publicidad, así como servir de base para el estímulo de deseos como las bellas artes, la ciencia, la música o la literatura (Galbraith, 1976, págs. 308/309). Galbraith cree en la crítica racional de las instituciones y en las posibilidades de acción colectiva con vistas al equilibrio social. En fin, el autor indica la necesidad de otra forma de mirar la realidad en sociedades excedentarias: "A medida que nos evadimos de las anticuadas y retorcidas preocupaciones

asociadas con la pobreza, estamos en condiciones de contemplar por primera vez las nuevas tareas y oportunidades que se encuentran ante nosotros" (Galbraith, 1999, pág. 46).

3.6. Excedente, subdesarrollo y capitalismo periférico

La forma de utilización del excedente de producción y la posición social del grupo que la realiza constituyen elementos básicos del proceso social que genera el desarrollo
Celso Furtado, 1967, pág. 136

Es en el ámbito de la investigación sobre los problemas del subdesarrollo, desde diversas corrientes heterodoxas, donde el concepto de excedente se ha revelado más prolífico, debido por supuesto a la limitada capacidad explicativa de la economía convencional para dar cuenta de la permanencia del *rezago* en los países pobres y de la ausencia de *convergencia* –absoluta– en el largo plazo[74]. Las problemáticas del atraso relativo y el subdesarrollo fueron abordadas desde diversos puntos de vista, ocupando el escenario académico y político desde la segunda posguerra hasta los años setenta. Se trata de la llamada *Teoría del Desarrollo*, constituida como un campo híbrido y ecléctico, abocado a explicar la situación de los países pobres y proponer soluciones estatales. El pensamiento y la política sobre el desarrollo emergen naturalmente tras las críticas marxistas al imperialismo, la presencia de un régimen alternativo (comunista) –guerra fría–, las posturas keynesianas (estado de bienestar) en el centro y el creciente desfasaje entre los niveles de vida entre las naciones.

En las posturas del desarrollo, el *canon* convencional se constituyó mediante la llamada *Teoría de la Modernización*, con una multiplicidad de representantes y expresiones intelectuales. Uno de los grandes posicionamientos, puntal de estas ideas, lo ofreció el economista e historiador norteamericano Walt Withman Rostow. El texto *Las Etapas del Crecimiento Económico. Un manifiesto no comunista*, publicado en 1960, logró gran repercusión en los trabajos sobre el desarrollo. Quizás la idea–fuerza principal que subyace en el autor, por lo cual obtuvo una amplia repercusión, es que el subdesarrollo constituye un problema de atraso temporal propio de cada espacio socio–económico (estado nacional), por lo cual podía superarse una vez iniciado el tránsito por las etapas respectivas (salir de la

[74] Por supuesto, ante la incapacidad de las teorías de crecimiento neoclásico en la predicción de la convergencia –tema controvertido–, siempre hay posibilidad de crear conceptos adicionales que protejan el núcleo básico, lo que dio lugar a la teoría de la convergencia condicionada, según los determinantes del crecimiento (ahorro, tecnología, población), esto es, conforme la distancia con el estado estacionario, ...

sociedad tradicional o de lo que perdura de ésta). Es decir, en el esquema de Rostow no había obstáculos externos que impidieran o frenaran el proceso de crecimiento sostenido. La evolución hacia una economía moderna y desarrollada consistía entonces en pasar por una serie de etapas, *lógicamente articuladas*, desde la citada "sociedad tradicional". Esta última se caracteriza por el predominio de economías de subsistencia, agropecuarias, de muy baja productividad y poco comercio, que aplican sus escasos excedentes a gastos improductivos y suntuarios, estando regidas por la jerarquía, la tradición y un pensamiento "prenewtoniano" dice Rostow, lo que las torna estacionarias y muy poco dinámicas. A partir de ciertas condiciones en el seno de la sociedad tradicional, especialmente políticas (nacionalismo), se viabiliza el tránsito hacia la etapa siguiente. Se trata de las "condiciones previas al despegue", que se dieron sólo en algunos casos históricos. En esta fase se consolida el mercado interno (integración política y transportes), aumenta la productividad agropecuaria (excedente primario) y el comercio exterior, todo lo cual viene acompañado por cambios sociales e institucionales (aceptación de nuevas tecnologías, aparición de clases industriales, mayor eficacia del Estado en la promoción económica). Con la consolidación de los grupos modernizadores, aparece la etapa del "impulso inicial" o despegue: una verdadera ruptura histórica, derivada comúnmente de un "fuerte estímulo específico", una discontinuidad cualitativa, cuya propiedad estriba en asegurar un crecimiento acelerado auto–sostenido en base a ciertos sectores modernos líderes y al aumento de la capacidad de ahorro. La economía se vuelve más flexible, la oferta más elástica, y la tasa de inversión neta puede crecer hasta alrededor del 10% del producto (o más en algunos casos) –Argentina inició esta etapa hacia mediados de la década de 1930, según Rostow (1965, pág. 53)–. Superado el momento de despegue, sobreviene la "marcha hacia la madurez", en la cual se aprovechan plenamente las oportunidades tecnológicas, se afirman los cambios en la estructura del empleo: del agro y la ruralidad a la industria y las ciudades, cuyos grupos adquieren capacidad de presión para defender sus intereses frente a los gobiernos. Aparecen nuevos dirigentes empresariales y se robustece la profesionalización de las actividades. La emergencia del pensamiento intelectual crítico, de mayores niveles de ingreso y consumo son propias de esta fase. A partir de allí, surgen tres posibilidades: aumentar el poder internacional, mejorar el bienestar público o incrementar el consumo de masas. Normalmente se sigue esta última, las sociedades de consumo de masas (EEUU de los sesenta).

El "manifiesto no comunista" de Rostow, en definitiva, ofreció la tranquilizadora idea de que todos los países podían transitar la senda del desarrollo. Si bien la mayoría de éstos, que

comprendían a su vez la mayor parte de la humanidad, todavía transitaban en estadios previos (atrasados), la posibilidad de ir escalando en las distintas etapas estaba presente para todos. Se trata de crear las condiciones socio–económicas para aprovechar el despegue o impulso inicial, producido por eventos específicos. A partir de allí, el ahorro, la industria, la racionalización, la inversión pública y el cambio tecnológico, se iban a ir combinando para alcanzar la anhelada riqueza. El propio autor del manifiesto creía haber definido una serie de *estadios* que no eran sólo descriptivos, sino que poseían una continuidad lógica interna y estaban fundadas analíticamente en una teoría dinámica de la producción (1965, pág. 25).

Estas concepciones condensadas por Rostow fueron el corazón de la teoría de la modernización, con todos sus cambios. Una publicación de Naciones Unidas en 1960, interesante justamente porque es la visión *oficial* de los países ricos, decía: "la mayor parte de los habitantes del mundo vive en países de economía insuficientemente desarrollada, que no participaron de la revolución industrial que comenzó en Inglaterra a fines del siglo XVIII (…)" (Naciones Unidad, 1960, pág. 147 – subrayado mío). Los países subdesarrollados, cuya renta media es inferior a los primeros, dice la publicación, se caracterizan porque "los recursos humanos y naturales se utilizan con fines económicos sólo en un grado muy limitado" (1960, pág. 11). Vale decir, hay una clara pérdida de excedentes, así como una oportunidad. El proceso de desarrollo se describe asimismo como una sucesión de etapas, al estilo Rostow, y se estimula la industrialización, la intervención del Estado y la ayuda externa.

En términos más generales, los autores que suelen agruparse bajo la noción de modernización tienden a pensar al desarrollo en términos del cierre progresivo de la brecha entre sociedades tradicionales (primitivas) y sociedades modernas y avanzadas. Estas últimas estarían dotadas de una racionalidad económica *superior* en términos weberianos (han incorporado el cálculo y el sentido de eficiencia en el sistema social). El subdesarrollo de un país es interpretado como un estado de atraso relativo, del que puede salirse con las medidas correctas, no habiendo obstáculos externos al respecto. Los gobiernos cumplen un rol central en este proceso. La clave para alcanzar el desarrollo consiste en modernizar la estructura económica, social e institucional, siguiendo la referencia de los países desarrollados. La incorporación y difusión de técnicas de frontera, por la vía central de la industrialización, la apertura de la sociedad al conocimiento y la libertad política y económica, son los elementos que estructuran el proceso de desarrollo. Ello se expresa en el círculo virtuoso ahorro–inversión y en una sólida inserción externa. Los países se piensan como esferas de decisión más o menos autónomas e

independientes. Las trabas al desarrollo estriban principalmente en la propia sociedad y no en las limitaciones externas. De hecho, el tema es vencer las trampas del subdesarrollo, como la baja capitalización por trabajador, el atraso técnico y el consecuente "círculo vicioso de la pobreza", ya comentado. Para ello, incluso, debe estimularse el ingreso de capitales foráneos, vía inversión o deuda externa. Los modelos de brechas del desarrollo cepalinos, bajo la construcción neoestructuralista, tienden a participar de las ideas de la modernización.

La teoría de la modernización fue cuestionada desde múltiples perspectivas. El aspecto de mayor importancia en esta crítica es el vínculo entre el desarrollo y el subdesarrollo. La idea de modernización se enfoca en el espacio nacional, y no postula obstáculos externos causales del atraso y el progreso, por el contrario, se promueve el ingreso de los países pobres en las corrientes comerciales y financieras internacionales. Las visiones neomarxistas, el estructuralismo latinoamericano y la teoría de la dependencia cuestionaron este punto: para estas miradas, existe una imbricación entre desarrollo/subdesarrollo: el primero no puede explicarse sin el segundo, y el segundo tampoco sin el primero. El "comercio desigual", por deterioro de los términos de intercambio (Prebisch–Singer) o la transferencia de valor (Marini), debido al monopolio tecnológico del capitalismo central, más el dominio de las estructuras productivas periféricas a través de la corporación transnacional y el capital extranjero, así como la imposición de patrones de consumo exógeno, son mecanismos de asimetría que obturan el desarrollo periférico, y que las clases propietarias vernáculas, socias menores del capital extranjero, no están dispuestas a enfrentar[75].

Uno de los autores que trabajó integralmente esta temática desde la perspectiva que aquí nos interesa, desde la categoría del excedente económico, es el economista norteamericano, de origen polaco, Paul Baran (1926–2011). El trabajo *Economía Política del Crecimiento*, publicado originalmente en 1957, examina el concepto de excedente y su aplicación al proceso de desarrollo. La riqueza de esta obra no puede minimizarse, contiene gran parte de los planteos dependentistas y las trabas internas y externas al desarrollo. Se trata de una interpretación directa del subdesarrollo derivada del marco general de la dilapidación del excedente potencial en el capitalismo periférico y sus vínculos con el mundo desarrollado. El autor incorpora el problema del imperialismo y el colonialismo en la fase del capitalismo monopolista como explicación del subdesarrollo. Dice Baran directamente: "el dominio del

[75] Las tesis estructuralistas y dependentistas fueron abandonadas en las décadas del 80' y 90', aunque siempre perviven de una u otra forma en el *campo progresista*. En particular, la teoría de la dependencia ha sido cuestionada desde el marxismo con argumentos relevantes (véase Astarita, 2010).

capitalismo monopolista y del imperialismo en los países avanzados está estrechamente ligado al atraso económico y social de los países subdesarrollados, pues son simplemente dos aspectos distintos de un problema global" (2012, pág. 419). Baran desnudó agudamente los intereses contradictorios entre el mundo capitalista desarrollado y el espacio subdesarrollado. El primero necesita del segundo para mantener su proceso de expansión. Dice el autor:

> Lo decisivo es que el desarrollo económico de los países subdesarrollados es profundamente adverso a los intereses dominantes de los países capitalistas más avanzados. Abasteciendo de muchas materias primas importantes a los países industrializados y proporcionando a sus corporaciones grandes beneficios y posibilidades de inversión, el mundo atrasado siempre ha sido el hinterland indispensable de los países capitalistas altamente desarrollados del Occidente (2012, pág. 33)

En el Capítulo II de la obra citada, Baran aborda el concepto de excedente. Comienza con la idea de *excedente real*, que no es otra cosa que la inversión corriente estimada en las cuentas nacionales; la plusvalía acumulada, señala Baran. Luego elabora una noción más amplia y de mayor profundidad teórica: el *excedente potencial*. Éste constituye "la diferencia entre la producción que podría obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables y lo que podría considerarse como consumo esencial" (Baran, 1959, pág. 51). En este concepto aparecen los términos máximos y mínimos que configuran la potencia productiva de una sociedad. Es la diferencia entre la capacidad de producción posible y el consumo necesario (*esencial*): un indicador de la magnitud del despilfarro social. Baran destaca cuatro formas que asume esta pérdida de recursos, como indicamos en el apartado anterior: 1. El excesivo consumo de las clases privilegiadas (altas y medias) (consumo superfluo, podríamos decir), 2. La existencia de trabajo improductivo, 3. La organización irracional del aparato productivo, y 4. El desempleo provocado por la anarquía de la producción capitalista y la falta de demanda. Por supuesto, Baran reconoce que tales fenómenos son inherentes al funcionamiento del sistema capitalista, por lo cual su examen debe realizarse sobre la base de un patrón de referencia distinto al mismo régimen: se trata de postular una "sociedad ordenada en forma racional" (1959, pág. 53), susceptible de examinarse mediante el pensamiento científico ("la razón objetiva"). Del mismo modo, dice Baran, que la economía burguesa cuestionó por improductivas ciertas actividades de las clases terratenientes y del quehacer político (cortes) del *Antiguo Régimen*, desde una economía socialista pueden entenderse determinadas prácticas en el capitalismo como irracionales. Baran es consciente de que este problema del cuestionamiento más o menos radical de las instituciones sociales del sistema en que se vive es muy difícil y encuentra resistencias

lógicas, lo que nunca debe perderse de vista. El hecho de que se trata de una crítica al interior del sistema, es justamente lo que dificulta su aceptación: Dice Baran "la decisión […] respecto a la naturaleza del consumo no esencial, del despilfarro y del trabajo improductivo, está ligada a los cimientos mismos de la economía burguesa" (1959, pág. 55). Por último, Baran introduce el concepto de excedente económico planificado, aplicable al modo socialista de organización.

En base a la categoría del excedente económico, Baran rechazar la idea dominante de su tiempo, relativa a que la escasez de capital era una de las razones centrales del atraso relativo, hipótesis defendida por la teoría de la modernización y los pensadores desarrollistas de nuestra región. Lejos del "círculo vicioso de la pobreza", Baran muestra tempranamente, por el contrario, que el problema es la dilapidación interna y/o exportación del excedente. Pese a que, en ciertas naciones subdesarrolladas, como las latinoamericanas, existe un ingente *excedente potencial* susceptible de acumulación, el mismo termina diluyéndose en manos de aristocracias terratenientes y burguesías comerciales rentistas y, en particular, en la exacción del capitalismo monopólico–desarrollado. Tales agentes concentran el ingreso, limitan la demanda en el país subdesarrollado y obstruyen la inversión productiva interna. El capitalismo subdesarrollado, entonces, con toda su heterogeneidad, presenta restricciones estructurales e institucionales que obturan el proceso de desarrollo al "estilo clásico"[76]. Desde el origen histórico, el capitalismo desarrollarlo incorporó las diversas regiones del globo en el mercado mundial de un modo que creó al mismo tiempo el desarrollo y el subdesarrollo, con la notable excepción de Japón (podríamos agregar Corea del Sur). La invasión manufacturera externa –incluso impuesta por los consabidos tratados desiguales–, el desembarco de las grandes corporaciones empresariales y el aprovechamiento de los recursos naturales vernáculos por actores foráneos (con aristocracias locales), terminó por limitar el mercado interno en los países pobres e impedir que opere en éstos el proceso virtuoso de encadenamiento expansivo de las inversiones productivas. El Gobierno, por su parte, poco es lo que puede hacer en ese contexto, aunque tenga la voluntad de avanzar en la resolución de tales problemas. Al respecto, afirma el economista norteamericano en otro trabajo: "el gobierno (…) no puede suprimir la ineficiente administración de las propiedades raíces y el consumo conspicuo por parte de la aristocracia, no puede suprimir los abusos monopolistas, las especulaciones, las fugas de capitales y la vida extravagante de los hombres de negocios"

[76] Baran, cabe comentar, hace una crítica interesante a los procesos de reforma agraria en el subdesarrollo, justamente en base al concepto de excedente (capítulo VI).

(Baran, 1967, pag. 80). Conforme esta postura, Baran sostuvo que los proyectos políticos nacionalistas eran impotentes para resolver los obstáculos del subdesarrollo y de hecho terminarían desintegrándose (Baran, 1959). En consecuencia, para el autor, la solución al problema del subdesarrollo, el aumento del ritmo de acumulación, requiere la *planeación económica total* mediante una revolución social (Baran, 1967).

El estructuralismo latinoamericano, por su parte, hizo también del excedente económico un concepto central del análisis del subdesarrollo de la región en el marco del capitalismo global. La periferia se define, justamente, por su incapacidad de retener y acumular productivamente el excedente. En particular Celso Furtado en su vasta obra, interpretó la forma en que los cambios en el uso del excedente social, la acumulación productiva del excedente, fueron dando lugar al proceso de expansión del capitalismo industrial desde un punto de vista histórico. Furtado manifiesta la necesidad de estudiar *históricamente* a la vez el desarrollo y el subdesarrollo como binomio: el autor insiste en la necesidad de estudiar el proceso global de desarrollo/subdesarrollo. En ese marco abordó el problema del subdesarrollo a través de ciertos aspectos histórico–estructurales. El pensador brasilero mostró que en América latina la revolución industrial del centro impactó a través del fenómeno de la *modernización*, adopción por las *élites* de pautas de consumo *céntricas* sin equivalente en la base tecno/productiva, las relaciones económicas asimétricas con el centro industrializado y la presencia de la empresa extranjera, todo lo cual obstruye la acumulación endógena en América latina, por la pérdida de excedente que supone. Lejos de pensar que las relaciones económicas entre una potencia productiva y un país atrasado va a permitir el bienestar de ambos (ventajas relativas ricardianas), para Furtado ello es una traba al desarrollo en el país pobre en la medida que impide la integración y diversificación interna.

La noción de excedente le permite a Furtado –y en esto sigue a Marx– introducir el tema del *poder* en el análisis económico–social. “El excedente es, por sí mismo, la manifestación material de un sistema de poder”, dice el *pensador brasilero* (1968, pág. 174). En el caso del capitalismo, bajo la *superficie* de los mercados y otras instituciones subyacen estructuras de poder expresadas en planos materiales y simbólicos, en especial en la estratificación social y la diversificación del consumo. La ciencia económica ortodoxa, dice Furtado, ha sido muy efectiva en el ocultamiento de las estructuras de poder subyacentes. Señala el *pensador brasilero* que las empresas modernas, lejos de ser meros agentes pasivos que reaccionan a los estímulos del contexto institucional, son actores principales, activos, que planifican y alteran

su entorno mediante el control de recursos económicos, políticos y sociales: es decir, administran el excedente (1968).

El problema de la *modernización*, en este sentido de Celso Furtado, guarda una estrecha conexión con el excedente económico. Furtado se refiere con este concepto a un rasgo persistente del subdesarrollo de América latina derivado del proceso histórico que definió el modo de inserción de la periferia latinoamericana en el capitalismo mundial. Dice Furtado: en la periferia, la "forma de asimilación del progreso técnico [penetra] casi exclusivamente en el plano del estilo de vida, con escasa contrapartida en lo que respecta a la transformación del sistema de producción" (1992, pág. 55). El problema reside, justamente, en que la reproducción periférica de los patrones de consumo del centro tiene poca incidencia en la absorción de las técnicas de producción más eficaces: al contrario, podemos pensar –veremos luego–, de japoneses y coreanos, emulamos en nuestra región pautas de consumo céntricas, más no capacidades productivas.

Ello encuentra un origen histórico: las clases propietarias de los recursos naturales, dominantes en la región, asentaron su proceso de acumulación en la mejora de la *productividad económica* que derivó de la división internacional del trabajo. El enriquecimiento de los estratos sociales superiores resultó de la relación con el capitalismo central, del que absorbían las pautas de consumo. Se formó entonces una *burguesía* pasiva y dependiente –usando los términos de Waldo Ansaldi y Giordano–, sin pretensiones de competir con el *centro* y mucho menos de *revolucionar las fuerzas productivas*, como hizo la burguesía central, conforme la expresión de Marx y Engels en el manifiesto comunista[77]. Ello no significa, por supuesto, que las clases sociales sean distintas en nuestro subcontinente, sino más bien, como señala Florestán Fernandez, la diferencia está en "la manera en que el capitalismo se objetiva y se irradia como fuerza social" (citado en Ansaldi & Giordano, 2012, pág. 393).

La *modernización* se vincula con el tema del excedente puesto que constituye uno de los factores que obstaculiza el proceso de inversión productiva y "perfeccionamiento del factor humano" (Furtado, 1992), inhibiendo la acumulación y generando pujas sociales que se traducen, entre otras cosas, en fuertes desequilibrios económicos. Asimismo, tiende a

[77] Esta idea de la ausencia de una burguesía en el sentido progresivo del término, fue tomada por diversos pensadores en América latina y Argentina (en ésta Jorge Schvarzer, Jorge Sábato, Hugo Nochteff, etc.), lo que lleva a definir a las burguesía vernácula como *rentista.*

concentrar el ingreso y heterogeneizar los niveles de vida al interior del espacio nacional. Dice Furtado: "La adopción –en países pobres– de modelos de consumo imitados de sociedades de niveles de riqueza muy superiores hace inevitable el dualismo social" (1992, pág. 60). La modernización es parte de los mecanismos que obturan el desarrollo, entendido este como proceso de diversificación e integración de la estructura productiva (cambio cualitativo), al desperdiciar el potencial de acumulación del excedente en sentido amplio –insuficiencia y distorsión del patrón de inversiones–; pero también al impulsar patrones de comportamiento en las clases dirigentes que emulan a los centros en desmedro de la cultura propia y las estrategias nacionales que están en la base de la creatividad.

La modernización puede verse también bajo la idea de Raúl Prebisch, iniciador del estructuralismo, referida a la dilapidación del ingreso realizado por la "sociedad privilegiada de consumo" (1981), cuestión estrechamente asociada al problema que el autor llama *insuficiencia dinámica*. Con esta idea Raúl Prebisch refiere a la *magnitud* y *calidad* del proceso de inversión, la distribución del ingreso y la consecuente sustentabilidad de la expansión económica. Según el economista tucumano "la prueba de la validez dinámica de un sistema está en su aptitud para imprimir celeridad al ritmo de desarrollo y mejorar progresivamente la distribución del ingreso" (1963, pág. 5 –subrayado nuestro–). Para ello la clave está en generar un proceso de acumulación de *capital reproductivo* de tal significación *cuantitativa* y *cualitativa* que permita absorber en labores de mayor rendimiento la fuerza de trabajo redundante o de baja productividad y aprovechar mejor las capacidades endógenas (recursos humanos y materiales). Con ese fin, una de las fuentes principales de acumulación es el ahorro interno (una forma convencional de llamar al excedente real), que en países de ingresos medios debe surgir de la reducción del consumo de los sectores más pudientes. Una tasa de crecimiento de esa magnitud, dice Prebisch "no podría conseguirse sin una fuerte compresión del consumo de los grupos de altos ingresos" (1963, pág. 5)[78]. El mayor ahorro así obtenido debería transformarse en capital reproductivo para ir resolviendo los desequilibrios económicos internos y externos y mejorar de modo sostenible los ingresos medios del conjunto de la población, hoy diríamos también en un marco ambientalmente sustentable.

Sin embargo, esto no ocurre, en lo sustancial, porque "el potencial de acumulación del excedente se desperdicia en la sociedad privilegiada de consumo y en la succión exterior"

[78] En ese trabajo Prebisch apela también el capital internacional como fuente de acumulación, idea que luego abandona (1981) y que, en rigor, acepta con bastante escepticismo.

(1981, pág. 252). El excedente del que habla Prebisch en este texto no es, cabe aclarar, el mismo que venimos trabajando, como se verá a continuación. Entonces, *insuficiencia dinámica* y *modernización* son dos caras de una misma moneda, con la salvedad de que la primera también se explica por la fuga de capitales, las remesas de utilidades y otras formas de extracción del excedente del capitalismo central.

Sin embargo, no debemos pensar en la *modernización* sólo como una fuente de absorción de recursos, una mera pérdida de excedente acumulable, sino más bien como un patrón de conducta socialmente institucionalizado producto de la *dependencia cultural* de la periferia (Furtado, 1972). Siguiendo al autor "es la rápida diversificación de ese sector de consumo [modernizado] lo que transforma la dependencia en algo difícilmente reversible" (1975, pág. 226). Vale decir, el fenómeno de la modernización contiene un componente sociológico fundamental: la *alta* burguesía, referencia de los grupos subalternos, impone *estilos de vida* aspiracionales que permean en el cuerpo social, generando una fuerte identificación de estratos sociales que incluso tienen una posición *estructuralmente* opuesta en términos de intereses de clase.

De allí que la resolución de este problema, reconoce Furtado, implique conflictos políticos: los estratos sociales de ingresos *medios* y *altos* acostumbrados a cierto nivel de consumo no aceptarán en forma pasiva cambios en sus patrones de conducta. Superar el problema de la *modernización* requiere "poner en marcha un proceso político que, por la magnitud de los intereses que contraría, sólo se produce en el marco de una convulsión social" (Furtado, 1992, pág. 59).

Los problemas de *modernización* e *insuficiencia dinámica* guardan estrecha relación con el fenómeno de la *heterogeneidad estructural*, otra de las grandes categorías del estructuralismo latinoamericano. Esa tríada conceptual: modernización, insuficiencia dinámica y heterogeneidad estructural, configura, en alguna medida, la especificidad de la periferia latinoamericana, en la medida que son fenómenos condicionados por la relación centro–periferia. No se trata de una mera descripción de rasgos observables en los países pobres, sino del modo específico de funcionamiento del capitalismo periférico. Vale decir, en última ratio, de los patrones de generación, apropiación y uso del excedente económico socialmente generado. En efecto, la *insuficiencia dinámica*, derivada *en parte* del proceso de reproducción de pautas de consumo del centro (*modernización*) y de la pérdida de excedentes en las relaciones asimétricas con los países centrales, imposibilita resolver la *heterogeneidad*

estructural (absorción de la fuerza de trabajo en empleos de mayor productividad). La persistencia de esta última, a su vez, refuerza la *insuficiencia dinámica* y favorece la concentración del ingreso, fortaleciendo el consiguiente proceso de *modernización* en beneficio de las clases privilegiadas. Ello en un contexto en el cual la sociedad se fragmenta, con estratos que alcanzan y pretenden sostener niveles de vida similares a las naciones desarrolladas, y grandes masas de población condenadas a subsistir en malas condiciones de vida e incluso en contextos de exclusión y de miseria.

Por supuesto, el fenómeno de la *modernización* se articula con las lógicas de conducta de la cúpula empresarial, donde las fracciones dominantes del capital, oligarquía diversificada y grupos extranjeros (como les llama Eduardo Basualdo para Argentina, 2006), líderes sectoriales en sus respectivos mercados vernáculos, tienen la capacidad de sostener su proceso de acumulación local en base al aprovechamiento del poder de compra de los estratos altos y medios de la sociedad y/o en la explotación de recursos naturales. De ese modo, la concentración social del ingreso y la consecuente exclusión de una parte de la sociedad, no deja de ser funcional a sus intereses por dos vías: a) permite mantener relativamente bajo el costo salarial y, b) genera excedentes exportables necesarios para la dolarización de sus ganancias (fuga de capitales y/o remesas de utilidades). En consecuencia, la *modernización* parece articularse bien con la estrategia de negocios de estas empresas. No es ajeno a esta situación el hecho de que los grupos económicos, que divergen entre sí en distintos aspectos, se unifican contra el Estado cuando éste pretende orientar el proceso de acumulación. Es decir, los grupos defienden la convención neo–liberal del desarrollo y se oponen a otro tipo de convenciones, como la estructuralista.

Justamente, para Furtado, el desafío del desarrollo se da en el ámbito del poder: sostenía la necesidad de un amplio movimiento político que genere "estructuras de poder que eviten la canalización de lo esencial del excedente hacia el proceso de modernización, aseguren un nivel de ahorro relativamente alto, definan objetivos a alcanzar a plazo mediano y largo y abran el camino a la homogeneización social" (1984, pág. 123).

Raúl Prebsich en uno de sus trabajos de mayor profundidad crítica, *Capitalismo Periférico: crisis y transformación* (1981), utilizó el concepto de excedente económico para explicar la dinámica de la periferia latinoamericana, caracterizada por condiciones de heterogeneidad estructural. Prebisch elaboró un concepto dinámico de excedente, para lo cual diferenció el proceso de acumulación entre capital reproductivo y no reproductivo. El primero multiplica la

productividad del trabajo, mejorando la competitividad y la capacidad de absorción del aumento de la fuerza laboral y de las personas empleadas en capas técnicas de menor rendimiento. El segundo, en cambio, se aplica a la diversificación de la producción para abastecer, a los estratos sociales con cierto poder adquisitivo, de bienes y servicios más sofisticados (superiores, dice Prebisch), por lo que aumenta la *eficacia* en la capacidad de captar una parte de la demanda. El excedente en este sentido se genera en el incremento de la productividad derivado de la acumulación de capital reproductivo, apropiado por las clases propietarias. El economista tucumano lo define como:

> … aquella parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios productivos, además de la remuneración de su trabajo empresarial en virtud de su capacidad, iniciativa y dinamismo, así como del riesgo que corren (Prebisch, 1981, pág. 56)

Según Prebisch, en términos globales de funcionamiento del capitalismo, las empresas lanzadas al mercado comercian mercancías entre sí y adquieren factores de producción, generando un ingreso que se consume en la forma de compra de productos terminados. En la medida que las firmas acumulan capital reproductivo e incrementan la productividad, ponen en marcha los diversos ciclos productivos para la elaboración de sus mercancías. Ahora bien, gran parte de la producción permanece en *proceso* (no se coloca inmediatamente en el mercado), por lo cual el ingreso percibido por los factores productivos en un momento del tiempo es superior al valor del producto final ofrecido en el mercado. Esta diferencia constituye la condición de posibilidad de la generación y permanencia del excedente. De esa manera, el sistema permite absorber los incrementos de productividad sin reducir los precios. Vale decir, el crecimiento en la ocupación y el ingreso derivado de la puesta en marcha la producción mientras los productos no llegan al mercado crean la demanda adicional necesaria para absorber los aumentos de la productividad, lo cual produce una *ganancia* macroeconómica que resulta clave en la expansión de la producción. Esta demanda adicional se solventa mediante la creación de oferta monetaria, sea a través del sistema bancario y/o de la emisión para cubrir el déficit público, en la medida que el Estado compra bienes finales. Esta lógica de funcionamiento permite sostener el proceso en el tiempo y evitar la crisis, en la apariencia de una lógica normal y regular. El "crecimiento continuo del excedente –dice Prebisch– es una exigencia dinámica del sistema –económico–, porque constituye la fuente principal de acumulación de capital reproductivo, que acrecienta la productividad y multiplica el empleo" (Prebisch, 1981, pág. 15). Si se piensa este derrotero en términos de la teoría

ortodoxa, cabría suponer que la ganancia macroeconómica debería diluirse a medida que la competencia y la distribución de los frutos del progreso técnico se difunden en la estructura productiva y social. Pero no sucede de ese modo en el capitalismo periférico. De allí la diferencia conceptual entre excedente y ganancia.

El excedente se genera en el ámbito empresarial y resulta apropiado en primer término por los dueños de los medios de producción, en virtud de su poder económico, acrecentado en la gran corporación por la concentración y el dominio técnico, y en parte por los trabajadores calificados (empresarios, gerentes, profesionales), en razón de su "poder social" (calificaciones y capacidades). Pero también el excedente resulta disputado por los trabajadores de menor calificación, la base laboral, para lo cual utiliza principalmente su "poder sindical", y también por el Estado y sus empleados, que disponen de "poder político", el cual puede favorecer también las clases trabajadoras, según su orientación. Prebisch refleja, en este sentido, el poder político de los dueños del capital, como influencia sobre los decisores del Estado.

La dinámica de generación y apropiación del excedente determina el destino del mismo. Las clases propietarias y trabajadores de alta calificación son los beneficiarios primarios del sistema, conforman la sociedad privilegiada de consumo al decir de Prebisch. Estos estratos utilizan una parte del excedente para la acumulación reproductiva (aumento de productividad mediante el progreso técnico), otra porción la destinan a la inversión no reproductiva (elaboración de bienes sofisticados vía diversificación, para los estratos de mayor poder adquisitivo), también un porcentaje se remite en forma de ganancia al exterior (remesas de utilidades), intercambio desigual, deuda externa o fuga de capitales, y finalmente gastan en consumo suntuario otra porción. Justamente, aquí reside el meollo del problema: ¿qué destino tiene el excedente? En palabras de Prebisch, en la periferia latinoamericana, en lugar de invertirse productivamente:

> … sucede, sin embargo, que una parte importante del excedente se destina por los estratos superiores a la imitación del consumo de los centros. Hay un desperdicio ingente del potencial de acumulación de capital en la sociedad privilegiada de consumo. Y también desperdicio en la exagerada succión de los centros (Prebisch, 1981, pág. 15).

Cuando la masa trabajadora, bajo presión sindical o política, logra participar crecientemente del excedente, la disputa distributiva desatada conduce al incremento de precios y al surgimiento de una inflación acelerada (inflación social). La espiral inflacionaria provoca

desequilibrios económicos y sociales, que terminan agudizando el conflicto socio–político y llevando frecuentemente a la intervención de la fuerza, que Prebisch asociaba al poder de los estratos privilegiados.

En líneas generales, el estructuralismo latinoamericano, en su explicación del subdesarrollo, pone el eje en el problema de la generación, apropiación y asignación del excedente económico. En el momento de la generación, los estructuralistas destacan la lenta, subordinada e irregular absorción del progreso técnico y la limitada productividad consecuente; en el momento de la apropiación, señalan la capacidad de centralización del excedente por los estratos superiores y el capital extranjero, lo que lleva a una distribución del ingreso muy desigual; mientras en el momento de la asignación, los estructuralistas indican la dilapidación del excedente en forma de consumo improductivo y la baja tasa de acumulación, así como la distorsión de la formación de capital, orientada por una estructura de la demanda concentrada, lo que lleva a crear sectores intensivos en capital, con poca capacidad de absorción de mano de obra, manteniendo la heterogeneidad estructural.

En el mismo posicionamiento estructuralista –y no sin críticas al neo/estructuralismo–, Armando Di Filippo aporta una reflexión bien interesante sobre el concepto de excedente y su relación con la idea de poder. El autor dedicó buena parte de su proficua actividad intelectual reciente a la sistematización de los postulados centrales de la escuela estructuralista del desarrollo, y desde ese marco construyó una serie de categorías de gran productividad. En un trabajo de pocos años (2012), ya citado, propone una interpretación general de la teoría estructuralista, que había anticipado en parte en otras publicaciones (2007, 2009). Toma principalmente a los autores clásicos de esta corriente, Prebisch y Furtado, también a Sunkel y Paz, aunque aclara la importante contribución de todo un cúmulo de cientistas sociales. Di Filippo desarrolla la base teórica y epistemológica del estructuralismo, en cuyo marco se integra la noción de excedente económico. Destaca el autor el enfoque sistémico, multidimensional y dinámico de la corriente estructuralista, que permite superar la visión individualista (de raíz neoclásica) u holista (de raíz marxista) en la interpretación de la actividad económica y social.

El enfoque estructuralista se basa, sostiene Di Filippo, explícita o implícitamente, en la noción de poder institucionalizado, derivado de la posición que ocupan las personas en los marcos socio–institucionales que configuran las estructuras de la sociedad. Se trata de la capacidad de influir en la vida de otras personas, pero no en forma violenta, sino anclada en pautas de

conducta socialmente arraigadas y reconocidas intersubjetivamente (instituciones), más allá que la coerción pueda aparecer en ciertas instancias. El capital como relación social (Marx), es un ejemplo claro de origen de poder institucionalizado. La institución (jurídica) de la propiedad privada de los medios de producción y su concentración (poseedores vs desposeídos), posibilita que sus dueños compren trabajo ajeno, es decir, ejerzan una forma de poder institucional sobre los trabajadores. Pero la propiedad de medios de producción no es la única fuente de poder institucionalizado, Di Filippo señala diversas expresiones de este concepto: poder cultural, poder tecnológico, poder productivo, poder político–militar y poder económico, todo lo cual fundamenta el esquema centro–periferia.

En este marco conceptual, en el terreno económico, el estructuralismo propone a nivel general una teoría de los precios de mercado como expresión de "las posiciones de poder y las estrategias y tácticas de las partes contratantes" (Di Filippo, 2012, pág. 336). Esta postura no rechaza la incidencia de la utilidad y la escasez o del trabajo incorporado sobre los precios, pero destaca que el determinante final, lo que subyace, es el poder institucionalizado (por ejemplo, en los precios de los productos agrícolas inciden los subsidios y el proteccionismo de la Unión Europea y EEUU). De esta idea se deduce una diferenciación del concepto de excedente. En el capitalismo se genera un excedente global, susceptible de dividirse en dos partes: en primer término, el excedente de distribución, noción similar a la trabajada por Marx en condiciones estructurales dadas (el plusvalor es una forma marxista de entender el excedente de distribución). Se trata de las remuneraciones de los factores de producción y de la participación del Estado en el producto económico. En segundo lugar, Di Filippo define el excedente de innovación, derivado del cambio estructural y la incorporación de tecnología en el proceso de desarrollo. Este último es un concepto dinámico, vinculado con la disputa por los incrementos sucesivos de productividad, expresión de la ganancia macroeconómica no compartida, que se traduce en la diferencia entre el ingreso total generado en un momento del tiempo y el valor de la producción real en el mismo momento, como ya vimos en Prebisch.

En el análisis estructuralista, en la base del excedente de distribución, asociada a cierta situación estructural dada, "se encuentran las relaciones entre necesidades, situaciones de dependencia y posiciones de poder" (Di Filippo, 2012, pág. 349). No se trata sólo de explotación, sino de los posicionamientos de los actores sociales. Di Filippo señala el caso de un ingeniero calificado, cuya labor se ejerce en una firma altamente automatizada, donde es posible que exista un nivel de *plusvalor* sustantivo, en los términos marxistas, pero ello es

compatible con una calidad de vida muy alta, así como de seguridad económica por parte del *ingeniero*, dependiendo por supuesto de las opciones de desvinculación. Ello no puede tratarse igual en términos de explotación, agregamos como ejemplo contrario, a la posición de un grupo de obreros de la construcción poco calificados respecto de una gran constructora con métodos de producción tradicionales (escasamente automatizados), con salarios mínimos y relaciones laborales precarias. La cuestión distributiva en tal situación también se resuelve por el poder relativo, el poder institucionalizado: la propiedad de los medios de producción, la capacidad de gestión empresarial, la fuerza y voluntad del sindicato, la legislación laboral y el mercado de trabajo general. Sin embargo, la relación con la necesidad y la seguridad económica resulta totalmente distinta, lo cual torna dependiente y sujeto al *capricho* patronal a los trabajadores pobres. Vale decir, los resultados de la explotación devienen de observar la situación relativa específica.

Desde el punto de vista de un espacio geográfico, los mecanismos de apropiación del excedente de distribución condicionan la capacidad de retener el excedente de innovación. Aquellos actores que detengan un mayor poder institucionalizado estarán en mejores condiciones para captar los incrementos de productividad y lograr un beneficio adicional. En particular, el poder cultural del que deriva el poder tecnológico, controlado por grandes corporaciones originadas en el mundo occidental céntrico, aunque también crecientemente en China, les permite un control sobre el poder productivo y económico. Esta cuestión tiene consecuencias de mayor relevancia en las relaciones entre países. En efecto, aquellas regiones o naciones incapaces de retener productivamente el excedente se verán severamente afectadas en su capacidad de profundizar el proceso de acumulación. Lo contrario sucede con las naciones que logran la apropiación del fruto del progreso técnico. La empresa transnacional es un actor relevante en este sentido, instala subsidiarias en los países periféricos, donde encuentran la ventaja de alcanzar "un nivel «céntrico» de productividad (y ganancias) sobre la base de salarios 'periféricos'" (Di Filippo, 2012, pág. 360). Pero también puede operar, según el período, el mecanismo del intercambio comercial de impacto desigual.

Esta idea de sistemas subdesarrollados incapaces de retener los frutos del aumento de la productividad, una forma *prebischeana* de entender el excedente, ha sido considerada por el pensamiento neo–schumpeteriano. Erik Reinert sostiene que en los países especializados en *commodities*, integrados a mercados competitivos, tenderá a predominar una distribución *clásica* de los frutos del progreso técnico (transferencia de las mejoras de productividad),

mientras que las naciones especializadas en bienes diferenciados, con rendimientos crecientes y barreras de entrada (conocimiento productivo, tamaño mínimo eficiente, patentes y marcas) lograrán apropiarse de los frutos del progreso técnico (distribución *colusiva*) (Reinert, 2002). Para el pensador noruego ello es una clave significativa al momento de comprender el subdesarrollo. La naturaleza de las actividades productivas importa y mucho, por su impacto tecno–económico diferencial[79]. A la postre, el autor trabaja uno de los mecanismos explicativos de la incapacidad de retener el excedente en los países pobres, en base a las ideas *schumpeterianas*. En el tiempo, la succión de excedentes por las economías centrales, y también el desvío por las clases propietarias, socava la "eficiencia schumpeteriana" y la "eficiencia keynesiana", en los términos de Címoli, Porcile y Rovira (2008)[80].

Por lo tanto, las dispares relaciones entre países, la constatación del desarrollo y el subdesarrollo como dos dimensiones de un mismo fenómeno y el consecuente rechazo a la hipótesis de la *convergencia*, puede interpretarse en base a la construcción estructuralista del enfoque centro–periférica, que no ha perdido vigencia. De hecho, trabajos recientes como el de Ramiro Fernández u Oliverio Weiss utilizan estas categorías en sus análisis de las variedades de capitalismos (Weiss, 2014; Fernández, 2017, 2011). El enfoque centro–periferia, estrechamente relacionado a la gestión del excedente, puede interpretarse en la actualidad muy esquemáticamente de la siguiente manera: ciertos países (periférico) son incorporados al sistema–mundo como proveedores de materias primas y alimentos básicos, y como espacios de valorización de capitales foráneos (de países centrales). Ello induce una estructura productiva marcadamente especializada y heterogénea en la periferia, controlada por el capital extranjero y las elites locales ligadas al complejo exportador. Esas elites se ven enriquecidas por la explotación de recursos naturales desigualmente distribuidos y/o de mano de obra barata. El ingreso económico tiende a concentrarse en pocas manos y gran parte se fuga al exterior por la vía del intercambio de impacto asimétrico (*eficiencia schumpeteriana*) y de la remisión de utilidades e intereses. El enriquecimiento de las elites, derivado de la gran propiedad, induce una conducta *rentista* en la burguesía vernácula, que dilapida parte del ingreso en consumo improductivo. Ello se refleja en una baja tasa de acumulación, en especial en sectores claves (industria/energía), así como una distorsión en el proceso de formación de

[79] Al contrario de lo que suponía Alejandro Estrada, funcionario de economía bajo la gestión de Martínez de Hoz, no da lo mismo producir acero que caramelos

[80] Para estos autores, la eficiencia *schumpeteriana* está asociada a los sectores que crean más externalidades tecnológicas, con mayores oportunidades técnicas y tasas más altas de innovación; mientras la eficiencia *keynesiana* se da en aquellas actividades en las que la demanda crece más aceleradamente y crea un mayor estímulo para la producción.

capital (reducida composición de inversión reproductiva, que permita absorber la mano de obra redundante). Tales condiciones implican una fuerte desventaja para la periferia en la generación e incorporación del progreso técnico, y por tanto en el proceso de multiplicación del excedente. Se verifica entonces un menor crecimiento de la productividad del trabajo y una sobreabundancia de fuerza laboral (desempleo y/o trabajo en sectores de baja productividad); lo cual, a su vez, dilapida las oportunidades de acumulación del excedente. De esa manera, se mantiene el atraso económico y la baja generación e incorporación del progreso técnico. Mientras tanto, los centros hegemónicos pueden colocar los productos de mayor complejidad en la periferia y adquirir bienes de menor intensidad tecnológica relativa, así como valorizar sus capitales y aprovechar nuevos espacios de acumulación.

3.7. La medición del excedente en las economías de mercado contemporáneas

En términos de medición empírica del excedente en las actuales condiciones económicas del capitalismo corporativo transnacionalizado y financierizado (Duménil & Lévy, 2015), las posturas de la doctrina son diversas, con formulaciones más o menos útiles a nuestro propósito. Los autores parten invariablemente de las cuentas nacionales, tales como fueron diseñadas en los marcos analíticos de la "síntesis neoclásica", compromiso entre las posturas neoclásicas y las keynesianas. Ello supone grandes limitaciones en las posibilidades de operacionalizar con cierta precisión el concepto, como veremos luego.

Podemos comenzar, al respecto, con la propuesta de Celso Furtado, que ha sido aplicada al caso de Argentina (Sbatella, 2012). El pensador brasilero sostiene que el excedente resulta de deducir del producto neto, esto es el Producto Bruto Interno menos la Depreciación, lo que llama el Costo de Reproducción Social del conjunto de la población (CRS – concepto similar al de nivel mínimo de subsistencia de Baran). El CRS se obtiene del ingreso del trabajador manual, definido como "el sector de la fuerza de trabajo económicamente activa que menos se ha beneficiado de la producción directamente relacionada a perfeccionar el factor humano" (Furtado, 1978, pág. 23), vale decir, la fuerza de trabajo de menor calificación. Tal concepto es considerado representativo del costo mínimo de reproducción de la población y tiene un componente monetario (ingresos) y uno no monetario, definido como los beneficios sociales (educación, salud, etc.). Furtado está pensando en la sociedad *como un todo* y le interesa resaltar la magnitud en dinero del remanente de producción luego de deducido el costo de reproducción social del conjunto. Por el lado del uso del excedente, el autor destaca el consumo suntuario, la inversión y la fuga de capitales.

Anders Danielson (1990), por su parte, aporta una conceptualización valiosa. A diferencia de Celso Furtado, considera el salario mínimo sólo del *trabajo activo*, distinguiendo el trabajo productivo del improductivo. El autor problematiza las ideas de Baran sobre las definiciones de consumo esencial y trabajo productivo en términos de su aplicabilidad, proponiendo 3 formas de medición del excedente, considerando las cuentas nacionales. Danielson parte de una noción particular de trabajo productivo, tomando en cuenta, para simplificar la medición empírica, como tales a todos quienes laboran en el sector privado, y excluyendo el sector público. Dice el autor, en consecuencia: "La primera definición empíricamente significativa del excedente, S1, es igual al producto interno neto menos los salarios de subsistencia de los trabajadores en el sector privado de la economía ('trabajadores productivos')" (Danielson, 1990, pág. 138). En el modelo básico de Danielson, el concepto de excedente queda definido entonces del siguiente modo: Producto Bruto Interno – Trabajo Productivo (salario de subsistencia –agricultura– x cantidad de trabajadores) – Depreciación del Stock de Capital. A continuación, incorpora la definición desde el punto de vista de la apropiación: Excedente Económico = Exceso del salario corriente sobre el de subsistencia + Masa salarial de los trabajadores improductivos + Beneficios y Rentas + Impuestos indirectos – transferencias. En su notación: S1 = S_1=π+wLu+eLp+Ti–Z. Donde: π (apropiación propietarios); wLu (salario por encima de la subsistencia –w– apropiado por el trabajo productivo, conforme su cantidad L); eLp (masa salarial del trabajo no productivo) +Ti–Z (impuestos indirectos menos transferencias gubernamentales). En la siguiente definición (S11), Danielson le agrega los impuestos directos sobre las ganancias empresariales y el ingreso laboral (Td). Finalmente, el autor define lo que se considera "excedente invertible" (S111), mediante la deducción del costo de los salarios de subsistencia de los trabajadores públicos. Una línea similar sigue Erinç Yeldan (1995) también considera, a diferencia de Furtado, los trabajadores activos, pero no distingue entre trabajo productivo e improductivo. Su modelo es: Ingreso = Salario + Beneficio + Intereses + depreciación del capital + Impuestos Indirectos – Transferencias. Por su parte, el salario puede distinguirse entre salario de subsistencia y remanente, lo cual permite evaluar la apropiación de parte del excedente por los trabajadores.

Cem Somel (2003) revisa las propuestas de Danielson y Yeldan, a partir de las cuales elabora un criterio de medición propio, que aplica al caso de un país subdesarrollado (Turquía). En primer término, Somel introduce el tema de las relaciones comerciales externas, sostiene que las importaciones comprenden compras de bienes y servicios que se agregan al aparato productivo y la reproducción de la fuerza laboral, por lo cual deben sumarse en la generación

del excedente. Lo contrario sucede con las exportaciones. Igual situación se produce en los casos de ingreso de capitales que no se aplica a la inversión, sino a la fuga de divisas. Además, Somel estima la transferencia del excedente de Turquía a través de los precios relativos con los países de la OCDE, partiendo de la paridad del poder adquisitivo, la cual muestra precios más bajos para ese país en los sustitutos de productos que vende. La fuente del excedente queda definida entonces del siguiente modo: PNI + M – X + [1 – (P / e)] Xoecd. Donde: "PNI" producto neto interno, "M" importaciones, "X" exportaciones, "e" es el tipo de cambio del dólar estadounidense, "P" es la paridad del poder adquisitivo con el dólar estadounidense y "Xoecd" son las exportaciones turcas a los países de la OCDE (Somel, 2003, pág. 924/925). Sobre la base de tal magnitud, Somel deduce el "consumo esencial", definido como el salario mínimo convencionalmente establecido en los acuerdos entre empresarios y trabajadores, a lo que le agrega el gasto público en salud y educación gratuita. El salario mínimo en Turquía, dice Somel, refleja la magnitud que las clases dominantes creen suficiente para la reproducción de la fuerza laboral, por lo cual la considera apropiada considerando la finalidad del cálculo del excedente. Finalmente, al contrario de Danielson, Somel incluye el consumo de la totalidad de la población, en base al cálculo de equivalente adulto, para determinar el excedente.

Oliver Weiss (2014) parte de la diferencia entre excedente potencial y excedente real de Paul Baran, argumentando su utilidad crítica, pero ajusta el concepto al ingreso corriente. El autor sostiene que la medida del excedente efectivamente invertible, deberá ubicarse en algún punto entre el excedente potencial y el real, puesto que rara vez, salvo las guerras, el capitalismo avanzado aceptará ajustar su economía a los noveles potenciales con un consumo mínimo necesario. Weiss toma el álgebra matricial para definir con mayor precisión su idea de excedente, el modo que desarrollamos en el acápite respectivo. Considerando una matriz A de coeficientes técnicos de producción relativamente estables en el corto plazo y dado un vector "b" que expresa la demanda final, la cuestión es encontrar el vector de proporciones de insumos "x" que resuelva la ecuación matricial: $–xAx = b$. La respuesta es: $x=[1–A]^{–1}$ b. Sobre esta base, incluyendo un vector c = (c1,…., cn) de consumo laboral horario y un vector v = (v1,….., vn) de coeficientes de requerimientos de trabajo, se obtiene que la matriz completa **A** (negrita), definida como la matriz tecnológica A con la adición de un vector fila y un vector columna (c y v), para representar la participación de la fuerza de trabajo. Cuando el determinante de la matriz completa **A** sea igual a 1, el sistema está en condiciones de

autoreemplazamiento simple, no genera excedente, cuando es menor a 1, se produce un excedente que permite expandir el mismo.

En el caso comentado de Baran y Sweezy, la medición del excedente se encuentra en el apéndice elaborado por Joseph Phillips. El mismo se determina del siguiente modo: el excedente económico es igual a los ingresos de la propiedad más el desperdicio de la distribución, la publicidad de las corporaciones, los gastos en finanzas, seguros, bienes raíces y servicios legales, así como la porción absorbida por el Gobierno (Baran & Sweezy, 1988, págs. 209–308).

A nivel de la Argentina, el equipo de investigación conducido por José Sbatella (2012) ha realizado aportes muy significativos en la medición del excedente. Los autores, siguiendo a Furtado, adoptan el siguiente modelo: Excedente económico = Producto Bruto Interno – depreciación del capital reproductivo – Costo de Reproducción Social del conjunto de la población. A su vez, el costo de reproducción social por hogar es igual al Ingreso salarial + costo en educación pública + costo en salud pública + subsidios al transporte y energía – aportes tributarios. La pregunta que buscan responder es la siguiente: si al valor agregado efectivo de un período (PBI) le deducimos el costo de mantener a toda la población, ¿queda una magnitud significativa? Esa magnitud sería lo que permitiría incrementar la capacidad de producción, habiendo resuelto las necesidades sociales. Los autores estiman un nivel de excedente en la *posconvertibilidad* del orden del 50% sobre el producto bruto.

Otros cientistas sociales han trabajado recientemente el concepto de excedente económico, como Gerardo De Santis y Manuel Rodríguez (2009), quienes siguen también a Celso Furtado. Construyen un concepto de excedente partiendo del PBI a precios de mercado, al que le deducen el costo de reproducción social para el conjunto de la población. En los cálculos toman como base la Canasta Básica Alimentaria (CBA) y la Canasta Básica Total (CBT). Luego se estiman los valores mensuales necesarios para cierto nivel de vida de una familia de 4 personas (incluyendo ocio y cultura). En ese marco conceptual, utilizan esta categoría para examinar la economía argentina en dos *subperíodos*: 1993–2001 / 2003–2007, en base a las nociones de acumulación productiva (que incluye inversión socio–educativa) e improductiva.

En fin, las opciones de medición son variadas y dependen del propósito seguido por el investigador. Sin embargo, siempre se trata de expresar esa potencialidad social no realizada. Pongamos un ejemplo básico para la economía argentina en 2017. El valor bruto del producto

interno en ese año sumó unos 8,89 mil millones de pesos corrientes (INDEC), el cual fue producido por la labor de unos 18,5 millones de trabajadores[81]. Si suponemos un pago a cada trabajador del mínimo a partir del cual se abona el impuesto a las ganancias ($23.885/mes), como expresión de un acuerdo institucional que considera ese valor el tope para abonar el tributo (a partir de allí se presume que existen *ganancias* –es decir, a partir de ese monto el Estado considera que el trabajo se apropia del excedente–). Se trata de un salario relativamente elevado, de hecho, es un importe equivalente a 1,5 veces la canasta básica total para un hogar tipo de 4 personas, un varón de 35 años, su esposa de 31 años, un hijo de 5 años y una hija de 8 años (suman 3,09 unidades de adulto equivalente). Vale decir, con dicho ingreso sería suficiente para la reproducción de la fuerza laboral y de la estructura social en general en términos básicos. Con esos importes, y suponiendo que todo el trabajo es productivo y cada trabajador sostiene 2,4 personas en promedio, podemos estimar el excedente en 2017 del siguiente modo: 8,89 mil millones de producto bruto menos 5,75 mil millones de remuneración al trabajo, arroja un *plusvalor* bruto de 3,1 mil millones (el 35% del producto total). Tal es el importe restante para reponer el stock de capital e invertir en crecimiento económico[82]. Compárese con la inversión bruta fija, que en ese año alcanzó apenas el 14% del producto (INDEC), para advertir la lógica general de uso del valor del *plusproducto*. Por ello en los casos como la Argentina, donde se dan dos condiciones concurrentes: un grado sustantivo de excedente económico (en el sentido explicado en la Nota 15) y bajo dinamismo socio-productivo, hablamos de *sociedades paradójicas*. Formaciones sociales excedentarias que dilapidan su potencial de desarrollo, y por tanto construyen estructuras sociales estratificadas, desiguales y fragmentadas, con economías de bajo valor agregado y escaso crecimiento. Veremos que Entre Ríos es un capitulo destacado de esta realidad nacional.

En definitiva, existen diversas alternativas para conceptualizar operativamente el excedente económico, el modelo elegido constituye una opción teórica y empírica, en función de los objetivos buscados por cada investigador y conforme sus presupuestos ontológicos, epistemológicos y éticos. En esta tesis trabajamos un modelo a medio camino entre Furtado, Danielson y Somel. Nuestro propósito es distinguir la generación del uso del excedente. De allí que, en principio, sin perjuicio de la crítica a los conceptos de las cuentas nacionales, el excedente macroeconómico en términos monetarios sería el producto total neto obtenido por

[81] Calculado como la tasa de empleo sobre la población total. Ello evita el problema de la duplicación de puestos, aunque sólo considera el trabajo urbano.
[82] Datos del INDEC, consultado 10/08/2018

la fuerza de trabajo productiva, menos el costo de reproducción de la misma. En el Capítulo IV proponemos la definición operativa para un espacio subnacional. Esta conceptualización permite realizar una diferenciación empírica más precisa de los tres momentos del excedente económico: el de generación, el de apropiación y el de destino (aplicación). Se trata de tres instancias relacionadas, pero diferentes, que influyen en el ciclo de crecimiento–distribución en un espacio socio–económico. Si consideramos, por el contrario, a la usanza de Furtado, el costo de reproducción social del conjunto de la población, el monto del excedente resultante es un valor teórico, muy útil para ciertos fines académicos, pero que pierde riqueza analítica. Por ejemplo, sin dudas la sociedad *debe* sostener a la población imposibilitada de trabajar (ancianos, personas con capacidades diferentes, enfermos), pero ello no significa, conceptualmente, que los gastos de estas personas formen parte del consumo productivo generador de excedente; mucho menos, por supuesto, los rentistas y especuladores.

4. Capítulo III. El excedente en la *práctica*. Un análisis del concepto en formaciones sociales históricas

4.1. Breve aclaración introductoria

nada es más peligroso que
la ilusión de la "novedad",
la cual no suele ser otra cosa
que ignorancia de la historia.
Pierre Vilar (Oro y Moneda
en la historia, 1974, pág. 6)

En este capítulo proponemos indagar en las formas de gestión del excedente económico en distintos contextos socio–históricos. Pretendemos poner de manifiesto sus implicancias y determinantes técnicos e institucionales *generales* en épocas y regiones diversas del devenir de la humanidad. Se trata de un examen *casuístico* en base a una selección más o menos arbitraria de formaciones sociales concretas, pero derivada de criterios de significación histórica y conceptual. Esta mirada retrospectiva enriquece el análisis del excedente como categoría teórica y, a su vez, facilita la comprensión de su aplicación al estudio de la sociedad capitalista en sus distintas expresiones, entendida en el sentido actual. Nos permite advertir los mecanismos institucionales básicos a partir de los cuales la gestión del excedente (generación, apropiación y destino) se articula históricamente con los regímenes de dominación y los consecuentes procesos de estratificación social, desigualdad y explotación en las diversas formaciones sociales. La necesidad de recuperar casos históricos, por supuesto, no es nueva en esta tradición teórica, pensadores de la talla de Celso Furtado (1965, 1978), Paul Baran (1952, 1958), Ernest Mandel (1969) o Enrique Dussel (2014) –entre otros–, quienes hicieron del excedente un aspecto central de su construcción teórica, apelaron al examen del pasado como recurso metodológico, didáctico y explicativo.

El fundamento histórico del análisis resulta decisivo, no sólo para comprender más acabadamente la relación entre la gestión del excedente, la explotación y la estratificación, sino también por una razón teórica significativa. Como vimos en el acápite anterior, en el *corpus analítico* de la economía convencional, la generación, apropiación y destino del excedente en el capitalismo aparece velado por una plétora de *metáforas instituidas* –nuevamente en la expresión de Emmanuel Lizcano (1999, 2006)– que tienden a obturar otras perspectivas de análisis e impiden desentrañar ciertos rasgos dinámicos del sistema en que vivimos. Como ya destacamos en el apartado sobre la economía ortodoxa neoclásica, la absolutización de las nociones de *equilibrio* (general o parcial), *eficiencia*, *utilidad*,

preferencias, no hacen más que articular piezas de un dispositivo teórico edificador de una visión insuficiente (e *interesada*) de la realidad. Se trata, por supuesto, de la mirada dominante en nuestra disciplina. En tales contextos, utilizar marcos conceptuales alternativos se vuelve una tarea harto compleja, un ejercicio de navegar contra la corriente, frecuentemente descalificado y considerado "no científico" (Etxezarreta, 2004; DiFilippo, 2012). Quizás esto encuentre en parte su causa, como nos recuerda Samir Amin –entre diversos autores, que siguen al Marx del *fetichismo* de la mercancía–, en la *forma* de apropiación del excedente en el capitalismo. Al contrario de otros modos de producción, como el *tributario*, donde el poder político se apropia del *surplus* en forma directa y visible, en el caso del "excedente capitalista [tal apropiación] aparece disociada del ejercicio del poder político, siendo el producto aparente de los mecanismos que controlan los mercados" (Samir Amin, 2009, pág. 57). De hecho, los economistas neoclásicos, habitualmente presentan sus modelos de crecimiento asentados en nociones abstractas como la "tasa de ahorro" o la acumulación de *capital* –concepto realmente metafísico en este contexto–, dependientes de "preferencias sociales", desarraigadas del entorno socio–histórico. Recordemos la especificación de la ley de acumulación de Robert Solow, pionero en la materia: $\hat{k}_t = sAk^{\alpha}{}_t - (\delta + n)k_t$ (la tasa de *acumulación* per cápita depende del *ahorro* neto de la *depreciación* mediado por el avance técnico)[83]. Sin negar la validez de tales modelos para ciertos propósitos, es evidente que no aparecen allí la desigualdad, el poder, la explotación–apropiación, la estratificación, ni el excedente. Como señala Charles Bettelheim, estas construcciones "no permiten esclarecer de manera satisfactoria el origen social del ahorro y la inversión" (Bettelheim, 1965, pág. 110), ni mucho menos comprender el proceso de acumulación en sentido amplio (Furtado, 1978). Son esquemas abstractos, que están en la base de gran parte de los modelos de crecimiento neoclásicos, cuyo uso y abuso pareciera olvidar la crítica del propio Solow a su aplicación fuera del contexto socio–histórico (Solow, 1989)[84].

Luego, la recuperación de la experiencia histórica es clave en la re–construcción crítico–argumental de categorías como las trabajadas en este texto. El sentido y el rol del excedente se advierte más claramente cuando se lo analiza en múltiples entornos tecno–institucionales. Se trata de *revelar* la categoría en términos históricos. Ello adquiere mayor significación, cuanto

[83] El modelo supone rendimientos decrecientes por factor, rendimientos constantes a escala, tasa de ahorro constante, tasa de crecimiento de la población constante, ver nota 7 de este trabajo.
[84] Por supuesto, esta postura no es nueva, la necesidad de recuperar la historia para superar los "prejuicios" del presente fue destacada, desde otra postura, por Karl Polanyi en "La Gran Transformación" (2007, pág. 84)

más alto es el desarrollo de las fuerzas productivas; es decir, cuanto menos está el hombre sujeto al "reino de la necesidad" y más se amplía el "reino de la libertad" (Marx, El Capital. t. III. vol. VIII, 2009, pág. 1044). Allí se advierte la validez del excedente económico como eje de una elaboración teórica alternativa respecto de la estructura conceptual de la economía convencional. Vale la pena introducir, en esa línea, una cita extensa de Karl Marx en su Contribución a la Crítica de la Economía Política (1859), donde se aprecia el ejercicio de recuperación histórica como recurso revelador de relaciones sociales que *aparecen* distorsionadas en cierto momento. Dice Marx sobre un tema tan elemental como el carácter *social* del ser humano, en franco reproche a las "robinsonadas" de la economía política de su tiempo:

> Cuanto más lejos nos remontamos en la historia, tanto más aparece el individuo (…) como dependiente y formando parte de un todo mayor: en primer lugar y de una manera todavía muy enteramente natural, de la familia y de esa familia ampliada que es la tribu; más tarde, de las comunidades en sus distintas formas, resultado del antagonismo y de la fusión de las tribus. Solamente al llegar el Siglo XVIII, con la 'sociedad civil', las diferentes formas de conexión social aparecen ante el individuo como un simple medio para lograr sus fines privados, como una necesidad exterior. Pero la época que genera este punto de vista, esta idea del individuo aislado, es precisamente aquella en la cual las relaciones sociales (universales según este punto de vista) han llegado al más alto grado de desarrollo alcanzado hasta el presente. El hombre es, en el sentido más literal, no solamente un animal social, sino un animal que sólo puede individualizarse en la sociedad (Marx, 2008 [1859], pág. 282–283)

En paralelo al texto citado, podemos decir que la época actual, en sociedad de clases propiamente dichas, donde aparece el excedente velado por la lógica del mercado impersonal, es donde en más alto grado relativo ciertos grupos comparativamente pequeños consiguen su apropiación en desmedro y a costa de otros sectores mayoritarios, donde más se dilapida el excedente en actividades improductivas, donde adquiere proporciones mayores la contradicción entre riqueza y pobreza, realidad y posibilidad, aún en forma de degradación del medio ambiente y de las poblaciones vulnerables. Sin embargo, esta situación es excluida, velada, obturada, en la economía convencional. El estudio del pasado resulta, entonces, muy útil a nuestro propósito conforme la perspectiva epistemológica adoptada.

El enfoque del excedente económico como categoría de análisis aplicado a la historia pone de relieve las relaciones sociales estructuradas en los procesos de producción y en la gestión del trabajo humano, donde aparece la explotación, el poder y la desigualdad, tal como ha sido destacado en la tradición historiográfica marxista y también, desde otra óptica, en los

abordajes estructuralistas (Furtado, Sunkel y Paz). Según esta mirada, en las relaciones sociales productivas basada en la tradición, el mando o el mercado, para usar la trilogía liberal propuesta por Heilbroner –que sigue a Hicks–, pueden encontrarse disparidades de poder y desigualdad que originan la capacidad de ciertos grupos de apropiarse de una parte de la producción de otros (creación del excedente mediante la relación social de explotación). Se trata de una dimensión de la historia en la que es necesario indagar desde el enfoque que estamos trabajando. Esta postura, por supuesto, conviene aclararlo, diverge de las concepciones que podemos llamar catalácticas de la historia económica, que hacen foco en el comercio, el mercado, la racionalidad individual lucrativa y los derechos de propiedad como factores de desarrollo en el decurso histórico. Es el persistente paradigma del "salvaje entregado al trueque" como señala Polanyi, iniciado por Adam Smith, al que el propio pensador húngaro critica duramente[85]. Sin embargo, el neo–institucionalismo neoclásico, anclado en la llamada Nueva Historia Económica (con sus métodos cliométricos), siguió en buena medida siendo expresión de esta corriente cataláctica, "que acostumbra a limitarse … [al análisis] de los costes de transacción y a los derechos de propiedad" (Fontana, 2001, pág. 219)[86]. En general, las posturas teóricas favorables al mercado autorregulado tienden a proyectar estas ideas al pasado (lo propio sucede con las posturas contrarias…). No es casualidad que Hayek o Hicks, exponentes importantes de la economía austríaca y neoclásica respectivamente –ambos destacados con el premio Nobel–, hayan defendido esta mirada cataláctica. Aún sin aceptar el extremo *smithiano* de la "propensión al cambio" como natural al ser humano, estas posturas ensalzan al mercado y los intercambios lucrativos como el factor clave del crecimiento productivo. El Capítulo III de *La Fatal Arrogancia* de Hayek es una expresión cabal de estas ideas. El pensador austríaco sostiene que el comercio precedió a toda actividad productiva regular, facilitó la expansión humana por el planeta y condujo a la prosperidad. La acción individual, la propiedad plural (eufemismo para denotar la propiedad privada) y la iniciativa personal se fueron imponiendo como instituciones humanas producto de la selección cultural, y permitieron crear el mundo desarrollado de hoy, a pesar de la "nefasta injerencia" –dice textualmente Hayek– de los poderes públicos (Hayek, 1990, pág. 88). En el interesante trabajo de John Hicks *Una Teoría de la Historia Económica* (1969), el autor elabora una conceptualización de las formas de organización económica en tres tipos, que pueden combinarse en la práctica: la "economía consuetudinaria" (basada en la tradición),

[85] Hasta los años de Smith, sostiene Polanyi, el mercado "había sido como máximo un rasgo secundario de la vida económica" (2001, pág. 84). La "Gran Transformación" es un sugestivo alegato sobre la creación del mercado por el Estado.

[86] Joseph Fontana es escéptico sobre los aportes de la nueva historia económica con sus métodos econométricos.

la “economía autoritaria” (mando) y la “economía mercantil” (intercambio comercial) –que no es autoritaria en absoluto, dice Hicks (1974, pág. 31) –, aunque puede generar explotación al interior de las formaciones que comercian (“efectos distributivos que no están de acuerdo al principio de la ventaja para todos” – Hicks, 1974, pág. 41). Por supuesto, el protagonista de su historia, reconoce Hicks, es el “mercado”, creado por mercaderes especializados con instituciones que aseguran la propiedad y el cumplimiento de los contratos. Desde el punto de vista histórico, debido a necesidades organizativas, la *economía mercantil* tiende a prevalecer en las ciudades–estado, que proliferaron en el mediterráneo por razones geográficas. El hecho de haber pasado por la fase de la “ciudad–estado”, dice Hicks, es la “clave principal de la divergencia entre la historia de Europa y la de Asia” (1974, pág. 35). Pero también la revolución industrial es, para Hicks, “una continuación del proceso de desarrollo mercantil” europeo (1974, pág. 128/129). El texto nos ofrece, en rigor, una inteligente construcción apologética de la economía de mercado y del progresivo despliegue de la racionalidad lucrativa. Más reciente y localmente, Cortés Conde, en *Historia Económica Mundial* –para quién la historia económica es el producto de los intercambios en sentido amplio… –, es también expresión relevante de estas ideas.

Pues bien, sin menospreciar la significación del comercio en general (sea en forma de trueque o moneda – compra/venta como dice Polanyi), el *mercado* y sus lógicas, lo cierto es que el concepto de excedente, asociado al proceso productivo, al trabajo humano, permite alumbrar problemas que la visión *cataláctica* no advierte, relega o explica mal. El excedente, como señala Furtado, se constituye en una estructura social (poder y estratificación), y está anclado en su marco institucional, originado históricamente, donde cristalizan relaciones asimétricas entre grupos (jerarquía social), en base a la diferenciación vertical y horizontal de funciones (1978). Allí encontramos la relación social de explotación asociada a dimensiones centrales de una formación social: el modo en que se organiza internamente la distribución del poder, el consumo, el ocio *ostentoso* y el trabajo productivo. De hecho, previo a todo intercambio comercial (en el sentido de intercambio lucrativo de larga distancia entre formaciones sociales), tiene que haber cierto excedente, la forma cómo este se genera y asigna es clave para interpretar las mismas relaciones de intercambio y el beneficio regional que éste puede arrojar. Incluso en las mismas instituciones de mercado libre puede darse el caso de transferencias de excedente. Por lo demás, quizás sea cierto, como señala Michael Mann, que “el comercio precedió a la bandera” (al menos algún concepto amplio de comercio), pero no

al excedente!! Veremos en este acápite que la generación de un plus–producto es condición del desarrollo de las sociedades humanas, y a su vez es condicionado por éste.

En definitiva, el análisis histórico desde la perspectiva del *plusproducto*, nos permite apreciar que, luego de ciertas prácticas igualitarias en las hordas paleolíticas y las aldeas del neolítico inicial, la forma de gestión del excedente ha constituido un factor clave en el devenir humano: en efecto, interpretar fenómenos tan diversos como el rol del templo en la Mesopotamia de la "revolución urbana", la grandeza de los faraones egipcios o del imperio incaico, la "democracia radical ateniense", el esplendor del principado romano, la construcción de la sociedad feudal, el desarrollo mercantil británico del siglo XVIII, la explosión del capitalismo norteamericano o la formación alternativa de la economía soviética; exige tomar en consideración la apropiación y uso *elitesco* –sea por sacerdotes, reyes, nobles, burgueses o burócratas–, del excedente económico creado por las comunidades campesinas, los artesanos, sirvientes, esclavos o simples proletarios. Al menos es una de las perspectivas productivas en este sentido.

En este Capítulo no se trata, aclaramos, de proponer una secuencia histórica sobre la generación y asignación del excedente en las distintas formaciones sociales vigentes durante el extenso recorrido de la existencia humana. Semejante estudio supera en mucho el propósito de esta tesis (y las capacidades de su autor). Ni tampoco pretendemos examinar todas las facetas de los procesos y épocas abordados, cuestión propia de los historiadores. Lo que hacemos simplemente es elegir, bajo ciertos criterios de relevancia, una serie de formaciones sociales específicas y analizar a nivel genérico la relación entre el marco técno–institucional y el excedente económico, en base a una parte selecionada del amplio y diverso material histórico disponible.

En esa línea, es importante recordar un aspecto conceptual ya comentado. El examen de la gestión del excedente económico en sociedades históricas no puede abordarse en el vacío teórico, sin caer en un empirismo fútil. Es necesaria su integración en una categoría conceptual más amplia, en cuyo marco adquiera sentido (Amin, 1973). Para ello apelaremos al concepto marxista de modo de producción y formación social desarrollados en el Capítulo I. Esto significa que en esa multiplicidad inagotable de características que pueden observarse en sociedades diversas en el tiempo y el espacio, es factible abordar el estudio de una formación social específica a través del modo de producción dominante, lo cual posibilita

comprender los aspectos generales en el caso particular. Ello es clave en el abordaje del estudio de las formas del excedente en la historia.

Finalmente, conviene insistir que en el análisis sucesivo no pretendemos hacer un examen historiográfico o ingresar en debates de temas altamente controvertidos sobre las diversas sociedades analizadas y su evolución –en rigor, la mayoría de los temas de cierta significación parecen controvertidos–, sino simplemente utilizar parte del abundante material histórico disponible, procurando abordar las líneas generales con el objeto de trabajar los aspectos que aquí nos interesan[87]. Trataremos, en lo posible, de no forzar la interpretación de los textos historiográficos, respetando la prudencia de los historiadores, en tanto quienes provenimos de la ciencia económica podemos caer fácilmente en anacronismos o en lo Moses Finley llamó las "adivinanzas aritmeticas", sumamente cuestionables[88]. Nos abocamos, en fin, al análisis de procesos globales desde una perspectiva determinada, sin desconocer la existencia de *especificidades* en cada situación. En este sentido, apelamos, como señala Carneiro, al hecho de que el examen teórico–conceptual no puede rendirse al *particularismo histórico*, de lo contrario sería imposible crear conocimiento científico en el marco histórico–estructural (Carneiro, 1985). Por lo demás, es materia aceptada en ciencias sociales que el avance en la investigación histórica no se realiza *sólo* con el fin de elaborar conocimientos para los especialistas en esa materia, sino también para nutrir otras disciplinas y el saber general. Del mismo modo que la historiografía se vale de las categorías de la economía, la sociología o la ciencia política, es natural que estas últimas se apoyen en aquella. El debate sobre la historia económica como campo particular de estudio es muy ilustrativo en este sentido (véase Carlo Cipolla, 1991). Por lo demás, según Edgar Morín, se trata de un aspecto general de todas las ciencias: "Debemos reivindicar –sostiene el pensador francés– el derecho a tratar los problemas clave que se desprenden de los desarrollos científicos, evidentemente a condición de evitar la extrapolación irreflexiva, la traición semántica, la descontextualización impúdica" (Morín, 1999, pág. 36).

Aclaración: para el abordaje histórico que realizaremos a continuación es útil tener presentes los conceptos de las dimensiones material y social del excedente, así como el excedente sectorial, conforme el análisis matricial desarrollado en el Capítulo I.

[87] Es importante recalcar que la historiografía no suele ser pacífica en los temas relevantes, como ocurre en la ciencia económica, la política…
[88] Se trata de su trabajo sobre la Grecia Antigua (Finley, 1978, pág. 68)

4.2. Origen del excedente: del mundo *primitivo* a las grandes "revoluciones"

...nuestros problemas no son los de los cazadores
y recolectores. Más bien es una prístina opulencia lo
que caracteriza su organización económica, una confianza en
la abundancia de los recursos naturales y no la desesperación
por lo inadecuado de los medios humanos
Marshall Sahllins, 1974, pág. 42

En el largo devenir de la humanidad la formación de un excedente alimentario permanente constituyó la condición material sobre la cual se edificaron los procesos más o menos paralelos de estratificación social, urbanización incipiente y creación del Estado (en términos amplios) (véase Michael Mann, 2008 [1991]; Fernández Martínez, 2007; Mandel, 1969). En particular, la *invención* de los cereales parece haber sido un aspecto decisivo en este sentido, debido a su rápida maduración, valor nutritivo y capacidad de almacenaje (Fontana, 1997, pág. 85–97). No es casualidad, por supuesto, que el origen de las grandes civilizaciones –siguiendo la conceptualización de Michael Mann– haya emergido en las riberas y valles de causes de agua regulares donde podía practicarse el riego aluvial: la civilización mesopotámica junto al Éufrates y el Tigris –principalmente el primero–, la Egipcia en el Nilo, la civilización del valle del Indo (Pakistán/India) en el río homónimo, la del Río Amarillo (Huang Ho) en China o la olmeca en mesoamérica sobre la llanura aluvial del Golfo de México[89]. La civilización del valle de Supe, en el mundo andino, originada hace unos 5.000 años antes del presente, aprovechó la riqueza ictícola costera (marítima) y practicó también la agricultura de regadío. En tales escenarios socio–ecológicos donde se hizo posible la producción excedentaria, fueron gestándose procesos de diferenciación y estratificación social, en base a la emergencia de grupos minoritarios encargados de la gestión del excedente, vale decir, de la ruptura de las prácticas "equivalenciales" (igualitarias en la distribución de los frutos del trabajo), lo que derivó en la creación de las grandes civilizaciones que tanto admiramos en la actualidad y que dieron lugar, a la postre, como indica Mann (2008), a la formación de nuestro mundo. Pero veamos entonces cómo se inicia esta historia, cuál es el origen el excedente.

La proficua difusión de investigaciones científicas sobre sociedades llamadas primitivas y los orígenes remotos de la especie humana suele tener un rasgo común: la prudencia en cuanto a

[89] Mann no menciona específicamente a la civilización del Valle de Supe, aunque refiere a las comunidades andinas en general, las cuales no habrían alcanzado estrictamente el concepto de civilización que propone, puesto que no desarrollaron formas de escritura.

sus resultados. Están marcadas por enormes dificultades en la obtención e interpretación de la evidencia empírica, tema ligado, entre varios aspectos, al consabido problema de la falta de fuentes escritas. La imposibilidad de contar con registros directos del *sentido* de los acontecimientos humanos, justamente, ha llevado a definir largos períodos de tiempo hasta la invención de la escritura y otros aspectos socio–técnicos, con términos de connotación negativa como la conocida tríada de "salvajismo", "barbarie" y "civilización" que Federico Engels (1996 [1884]) toma de Morgan, o la equívoca idea de "prehistoria", muy utilizada de todos modos. Uno de los arqueólogos más renombrados, Vere Gordon Childe, previene en el prefacio de su texto clásico *Los Orígenes de la Civilización*, cuya primera edición en español se publicó en 1954, que "[t]ratándose de prehistoria, casi todos los enunciados tendrían que ir acompañados de la frase: 'Con Ios testimonios de que disponernos hasta ahora, la probabilidad favorece la opinión de que…'" (Childe, 1996, pág. 7). Considerando tales restricciones, los especialistas, arqueólogos, etnólogos, antropólogos, historiadores y otros, apelan a múltiples estrategias de investigación, basadas en la "cultura material" (edificaciones y artefactos hallados en las excavaciones) de los antiguos pobladores o análisis etnográficos de sociedades existentes cuyos rasgos puedan resultar asimilables. Para tales investigaciones, se valen de nuevos instrumentos científicos cada vez más precisos, como los métodos para la datación de los hallazgos, análisis genético, formas de prospección o el estudio del clima, tan significativo en el devenir humano (Fontana, 1997).

En ese complejo marco, las investigaciones recientes ponen de manifiesto ciertos acuerdos sobre el origen del hombre moderno, esto es, el llamado *homo sapiens* (hombre sabio), descendiente de la línea del *ergaster* africano (Molist Montaña, 2013; Fernández Martínez, 2007; Fontana, 1997; Eirola, 1994). Las pruebas genéticas y antropológicas parecen haber demostrado que los *sapiens* tienen su origen en una única región (teoría uniregional) ubicada en la parte centro–sur del continente africano, hace unos 200.000 años. El *sapiens* habría aparecido como resultado del proceso adaptativo frente a una serie de épocas de escasez alimenticia derivadas del enfriamiento terrestre, en una zona africana rodeada de desiertos, que lo llevó a desarrollar mejores aptitudes de supervivencia (Fernández Martínez, 2007). Sin embargo, la antigüedad y la región precisa están en discusión, en particular a partir del descubrimiento en 2017 de registros fósiles de más de 300.000 años que serían de la especie *homo sapiens*, ubicados en la costa noroccidental del "continente negro"[90]. Como fuere, la

[90] Hallado por el paleoantropólogo francés, Jean-Jacques Hublin, nota de prensa: https://www.bbc.com/mundo/noticias-40196477

cuestión es que el largo camino evolutivo del género *homo* que desemboca en el hombre biológicamente moderno se inicia en África, en un proceso que dura varios millones de años, donde los antecesores del ser humano fueron perfeccionando su marcha bípeda, liberando el uso de las manos, aumentando la inteligencia, intensificando sus lazos de cooperación, incrementando el consumo de carne y desarrollando algún rudimento del lenguaje, hasta la llegada del *homo sapiens*. En algún momento de esta larga *evolución*, parece que la presión selectiva *darwiniana* fue dando paso del *medio hostil* (competencia con otras especies) al *medio social* (competencia con otros grupos y dentro del grupo), de lo cual parecieran derivarse gran parte de los rasgos del comportamiento humano moderno (Arsuaga y Martín–Loeches, 2013 –tema que, dicho sea de paso, advirtió Veblen /1899–). El *homo sapiens* habría iniciado su expansión desde el África y el oriente próximo a buena parte del resto del globo hace solo unos 60.000 años. Parece que ingresó en América hace unos 15 o 14 mil años por el estrecho de Bering (Fernández Martínez, 2007; Fontana, 1997, pág. 46)[91].

Las *bandas* u hordas de *homo sapiens* del paleolítico superior (50 mil a 10 mil años BP –before present, antes del presente–) constituían pequeños grupos humanos, no superiores a los 70 miembros, que podían configurarse en unidades mayores flexibles –especie de tribus abierta– de entre 7 y 19 bandas (Mann, 1991, pág. 71; Liverani, 1995, pág. 63). Se trata de cazadores–recolectores nómades, que vivían en cuevas o campamentos transitorios de chozas hechas de barro, ramas, piedras y/o cuero; estaban organizados en sistemas de "parentesco abierto" (Fernández Martínez, 2007), con relaciones de reciprocidad positiva ("todos dan, todos toman"), cierta división sexual del trabajo (cazador*es*/recolector*as*) y sin jerarquías socio–acumuladoras, ni jefes dotados de privilegios económicos. Son sociedades basadas en la "generosidad universal", cuyo modo de vida pareciera impedir "en forma deliberada, la división del cuerpo social en grupos desiguales y opuestos: 'la sociedad primitiva admite la penuria para todos, pero no la acumulación para algunos'" (Clastres, 1981, pág. 143). La revisión de las investigaciones etnográficas de Marshall Shalins (1977), en base al estudio de nativos australianos, Bosquimanos, Ona y otros, mostraron que estas *sociedades primitivas* no estarían volcadas al aumento de la producción, sino todo lo contrario, en la medida que el medio lo permite, parece que trabajaban pocas horas (4 o 5 horas por día) y en forma intermitente, con el objeto de producir sólo lo necesario para vivir (*trabajo necesario*), "dejando mucho tiempo para el ocio" dice Sahlins (1977, pág. 27). En este sentido, el autor

[91] Enrique Dussel -2014- señala una fecha anterior, hace unos 30.000 años, cuestión controvertida en realidad. El autor no cita la fuente sobre la que se basa en el texto.

citado las califica provocativamente de "sociedades de abundancia" u "opulencia", en relación a las necesidades que manifiestan (Sahlins, 1974; Clastres, 1981). Un autor tradicional de historia económica como Paul Bairoch, señala que las hordas cazadoras y recolectoras necesitaban menos trabajo (entre 800 y 1.000 horas al año, arriesga el historiador belga) y de menor intensidad, que los productores agrícolas posteriores (Bairoch, 1990, pág. 22). Michael Mann incorpora otros autores en respaldo de esta idea (Mann, 2008). En cierta forma, la hipótesis pareciera verosímil, en particular hacia fines del paleolítico superior y durante el llamado mesolítico –transición entre el paleolítico y el neolítico–, puesto que el fin de la última glaciación y el consecuente calentamiento global de la tierra (inicio del Holoceno hace unos 11.500 años), generó en diversas regiones cierta mejora en las condiciones ecológicas para una vida algo más holgada y posiblemente la diversificación de la dieta. De hecho, según Fernández Martínez los estudios actuales de "patología ósea con restos humanos han revelado que la población del Paleolítico gozó de mejor salud que los que vivieron en sociedades neolíticas o estatales" (Fernández Martínez, 2007, pág. 198) –refiere, por supuesto, a las primeras formas de estado–. De todos modos, no debemos perder de vista que se trata en aquellos tiempos de una existencia generalmente insegura y difícil (Liverani, 1995), en un mundo que pareciera albergar apenas entre 4 y 10 millones de seres humanos al final del paleolítico (hace unos 12.000 años BP / Fontana, 1997, pág. 48 –el autor agrega que 10 millones es un máximo–). Como muestra el propio Fernández Martínez la propuesta de sociedades opulentas ha sido cuestionada desde diversos ángulos (2007, pág. 111–112). En la misma línea, historiadores de la economía como Cameron y Neal sostienen lo evidente: los cazadores–recolectores debieron vivir "casi al límite de la subsistencia" (Cameron & Neal, 2010, pág. 40), salvo quizás las poblaciones en las costas marítimas ricas en mariscos, aunque pareciera haberse tratado de zonas muy disputadas. Cameron y Neal, citando las especulaciones de Thomas Hobbes, sostienen que es razonable pensar que la vida en las sociedades primitivas debió ser "desagradable, brutal y breve" (Cameron & Neal, 2010, pág. 38). En fin, parece claro que las condiciones de existencia de aquellos seres humanos *tempranos* deben haber sido muy difíciles e inciertas. No necesitamos, por supuesto, la ironía con que Voltaire cuestionó la exaltación del "estado de naturaleza" que hiciera Rousseau para entender que se trata en estos casos de una vida en extremo precaria[92]. Sin embargo, el punto

[92] Nos referimos a la carta que Voltaire le dirigió a Rousseau con motivo del texto "Discurso sobre el origen y el fundamento de la desigualdad entre los hombres". "Cuando se lee su libro –dice Voltaire irónicamente– dan ganas de ponerse a andar a cuatro patas. Sin embargo, como hace más de sesenta años que he perdido la costumbre, siento por desgracia que me resulta imposible recuperarla (...) Tampoco puedo embarcarme para ir al

señalado por Sahlins y Clastres –resaltado por Dussel, 2014– no deja de ser significativo en relación a una forma social de producción, vigente durante la mayor parte de la existencia humana, ejercida para la supervivencia (vida) grupal y no, como fue luego, una forma de vivir para la producción, cuestión asociada frecuentemente al disfrute diferencial de algunos respecto de otros (excedente y estratificación)… Esta lógica de subsistencia se dio aún en la precariedad material del paleolítico, siempre que las condiciones lo permitieran. Por supuesto, no es mucho lo que puede extraerse de esto, en algunos casos se utiliza como argumento para un supuesto instinto o *sentido igualitario* del ser humano[93]. Como fuere, buena parte de la crítica a las sociedades capitalistas contemporáneas se basa en aquello de *vivir para producir* (y no producir para vivir), de lo que resulta la creación de un mundo de abundancia material (no para todos), pero a un alto costo humano y ecológico, cuestión que ya fuera señalada por Kenneth Galbraith en su cuestionamiento a la sociedad opulenta norteamericana de la década de los 50/60' del siglo XX, que ya comentamos. Esta institución de la producción como fuerza impulsora del consumo, por supuesto, con sus procesos de estratificación, creación del Estado y la desigualdad socio–económica, era del todo ajena en las pequeñas comunidades del paleolítico.

El régimen demográfico de tales sociedades paleolíticas estaba ligado a las posibilidades del entorno, la movilidad del grupo y la disponibilidad de espacio. Como señala José Nun (1971), las condiciones socio–técnicas de reproducción de las hordas de cazadores–recolectores requerían de extensos territorios, lo que limitaba severamente la expansión demográfica. "En ese contexto, toda superpoblación resultaba 'disfuncional' [en sentido marxista – LR]. La respuesta del sistema era su eliminación lisa y llana a través de las constantes guerras de exterminio entre las diversas tribus" (Nun, 1971, pág. 5); además, agregamos, de las prácticas de infanticidio y senilicidio relacionadas con la movilidad y las necesidades de traslado de las familias, muestras extemas de los mecanismos de regulación del metabolsimo entre los grupos sociales y el entorno natural (Sahlins, 1974). Vale decir, las sociedades de cazadores–recolectores estaban obligados a prácticar "medidas drásticas de control permanente de la natalidad" (Mann, 2008, pág. 76).

---

encuentro de los salvajes del Canadá. Primero porque las enfermedades que padezco me retienen junto al mejor médico de Europa…" (Voltaire, 1977, pág. 273).

[93] Tema que se revalidaría además por el llamado "juego del ultimatum". Erich Fromm, que toma a Sahlins, dice: "Las relaciones sociales de los [pueblos] primitivos demuestran que el hombre no está preparado genéticamente para esa psicología de dominancia y sumisión" (Fromm, Anatomía de la Destructividad Humana, 1975, pág. 101)

En ese largo derrotero del paleolítico la especie humana fue perfeccionando los instrumentos de trabajo y las prácticas cooperativas, entre las que no faltaron formas primitivas de intercambio. De las toscas piedras talladas (*Chopers* y *choping tool*) y la busqueda de carroña como sustento básico se pasó al *atlatl* primero y al uso del arco y la flecha de puntas microlíticas, "el invento más importante del paleolítico" dice Eirola (1994, pág. 34), con técnicas de cacería por despeñamiento, trampas perfeccionadas o encierro en valles, e incluso ciertos intercambios por reciprocidad entre grupos (Eirola, 1994; Fernández Martínez, 2007). También crearon expresiones y formas *culturales* de suma significación, como las pinturas rupestres y mobiliares, las venus talladas (figuras femeninas) o las prácticas (*antieconómicas*) de enterrar a los muertos con diversos utensillos "valiosos". Seguramente la más importante de estas manifestaciones hasta ahora descubiertas es el santuario de Göbekli Tepe, en Turquía. Se trata de una construcción que data de hace unos 12.000 años (BP), formada por grandes rocas verticales de hasta 9 metros de alto donde pueden verse talladas figuras de múltiples animales y seres humanos (bastante más impresionante que Stonehenge). Ello demuestra que tales "sociedades primitivas" tenían capacidad de producir por encima de sus necesidades inmediatas (crear algún excedente), además de resaltar el nivel de organización social que supone una construcción de esa complejidad.

En términos del modo de producción, las sociedades de cazadores–recolectores producían comunitariamente para el auto–consumo, no generaban excedentes permanentes susceptibles de apropiación y acumulación *privada*, ni mucho menos para el *intercambio* comercial estable. La precariedad de los medios de subsistencia y la necesidad de ayuda mutua entre los miembros *capaces* del grupo impedía cualquier proceso de diferenciación social en el disfrute de los bienes obtenidos. Fernández Martínez indica que "en estas economías, con un tipo de trabajo comunitario esporádico de corta duración y cuyo beneficio y reparto ha de ser inmediato (carne y vegetales que se estropean enseguida), las ocasiones de asimetría social son realmente escasaz" (Fernández Martínez, 2007, pág. 112). Sin embargo, no se trata sólo de condiciones tecno–ambientales, sino también de formas de articulación igualitarias, que van a perdurar en el tiempo, como reconoce el propio Fernández Martínez. Además, durante el paleolítico superior existieron prácticas de conservación de alimentos, como carne secada y ahumada (Eirola, 1994, pág. 41), en forma de técnicas de sobrevivencia grupal. La cohesión social entonces se consumaba en la relación orgánica de la *horda* frente al entorno natural donde los miembros *activos* eran necesarios: todos ayudaban, quizás en diferentes formas, a la sobrevivencia del conjunto. La ideología igualitaria, en particular respecto del acceso al

consumo, era defendida rigurosamente por sus miembros. “En la sociedad primitiva –dice Shalins– la desigualdad social es más bien la organización de la igualdad económica” (Sahlins, 1974, pág. 224). La reciprocidad constituía la relación social base y las mismas ideas de “prestigio, ostentación y competencia” eran ajenas al estilo de vida de los cazadores–recolectores (Fernández Martínez, 2007, pág. 137). En consecuencia, no encontramos aquí *plusproducto*, ni explotación, ni *ricos* y *pobres*: es el modo de producción del *comunismo primitivo*. En este modo de producción, en rigor, el excedente se expresa como un excedente de población, que en ciertas condiciones adquiere un carácter disfuncional, resuelto a través de la eliminación directa.

4.2.1. La Revolución Neolítica

> *Todavía no existen huellas de diferenciación clara (...), por ejemplo en las tumbas. [L]os ajuares eran muy parecidos y no existen sepulturas importantes diferenciadas* [aunque parece que solo se enterraban algunos individuos] Fernández Martínez (2007), pág. 154; sobre grandes asentamientos neolíticos: Catal Hüyük (Turquía), Ain Ghazal (Jordania) y Abu Hureyra (Siria)

En las postrimerías del paleolítico y en la etapa mesolítica (piedra media), en particular en ciertas zonas –Anatolia– de la región del “oriente próximo”, fue instalándose lentamente la vida sedentaria hace unos 12 mil años BP[94]. Se diversifican e intensifican las actividades de caza y recolección y se refuerzan ciertas capacidades de almacenamiento, lo que estimula el incremento de la población. Encontramos una primaria molienda de cereales obtenidos por recolección en morteros de piedra y la elaboración de un pan rudimentario. También la utilización de canoas, un mayor intercambio pre–comercial y la aparición del perro (*Canis familiaris*) como primer animal doméstico para la caza y la protección (Fernández Martínez, 2007; Parra Ortiz, 2011; Molist Montaña, 2013). El sedentarismo precedió entonces en varios miles de años a la agricultura, al menos en las regiones del oriente próximo. Pareciera que las comunidades de pescadores fueron los primeros en experimentar la vida sedentaria.

El tránsito de las sociedades de cazadores–recolectores (o “depredadoras”) a las sociedades agrícolas (o “productoras”) no parece encontrar una explicación definitiva. Existen diversas

[94] Oriente próximo es un término de raíz eurocéntrica que define una región por su cercanía a Europa. De todos modos, se ha instalado en el ámbito académico para reflejar la zona del Asia sud-occidental. En el oriente próximo antiguo suele incluirse la baja Mesopotamia como núcleo, en relación con la alta Mesopotamia, parte de siria y palestina, anatolia e iraní occidental y en ocasiones el norte oriental de África.

teorías: del oasis, del área nuclear, de la presión demográfica, del cambio ideológico (Fernández Martínez, 2007). Sin embargo, a nuestros fines, lo cierto es que dicha transición se produjo en varias regiones en forma más o menos autónoma y con prácticas de cultivos diversos (suroeste de Asia –cebada/trigo–, este de Asia –arroz/mijo–, mesoamérica –calabaza/maíz–, sudamérica –calabaza/papa–, África –sorgo/mijo–), lo cual da cuenta de una respuesta posible de la especie humana en su devenir histórico. La *neolitización* refiere de ese modo a un extenso proceso caracterizado por la diversidad de experiencias regionales, donde coexisten largamente la caza–recolección con el cultivo de plantas y la domesticación de animales.

El caso más antiguo de la revolución neolítica se produjo entonces, probablemente, en la región de Anatolia del llamado "oriente próximo", cuyo inicio suele hubicarse hace unos 10 mil años BP. El término *neolítico* o piedra nueva refiere a los cambios técnicos en la *industria lítica*: de la piedra tallada a la piedra pulida. Pero ello no hace justicia a las transformaciones de la época. La revolución neolítica alteró profundamente las condiciones de vida de las sociedades humanas. Los historiadores de la economía suelen asignarle gran importancia a este fenómeno. Cipolla y Bairoch lo hubican, junto con la revolución industrial, como los dos grandes ejes de la historia económica del hombre (Cipolla C., 1983; Baircoh, 1990). El proceso fue en realidad extenso y complejo, pero en el suroeste de Asia, hace unos 6.000 años a.C, la economía agro–pastoril ya estaba instalada: se cultivaba cebada, higos, trigo, centeno, legumbres y se criaban cabras, ovejas y cerdos. La producción aumentó y adquirió mayor estabilidad, permitiendo mantener poblaciones más numerosas, aunque parece que a fuerza de más trabajo, como ya señalamos (Fernández Martínez, 2007, pág. 134; Bairoch, 1990, pág. 22). Se inician los rudimentos de economías con *capacidad* de generar excedentes en la producción de alimentos, que facilitó ciertas formas de intercambio entre asentamientos (aparecen artículos alóctonos de osidiana, mármol, alabastro, caliza…). El cultivo de plantas y la cría de animales implicaron, asimismo, el desarrollo de técnicas y conocimiento productivo específico, como el manejo de la épocas de siembra y cosecha, la reserva y mejora de semillas, las formas de reproducir, mantener y alimentar el ganado, la creación de nuevos instrumentos de trabajo (azadas, primeros arados operados por personas, dientes de hoz para la siega), entre muchas otras (Eirola J.J., 1994, pág. 44; 1996, pág. 25). Fue emergiendo y perfeccionandose la alfarería, cuestión central para el almacenamiento e incluso la cocción de

alimentos[95]. También inicia el tejido de fibras vegetales (lino) y animales (lana), quizás, como se ha dicho, originadas en las redes de pesca, así como prácticas de construcción del hábitat cada vez más complejas, casas rectangulares ampliabes (la anterior vivienda circular no podía ampliarse directamente) e incluso viviendas de doble piso, tal como se advierte en el yacimiento de Tell Madhhur –Iraq–.

La sociedad neolítica se organiza entorno a la aldea autosuficiente –que no obsta algún tipo de intercambio externo– compuesta por pequeñas familias nucleares reunidas en "familias extensas" o comunidades gentilicias (Liverani, 1995, pag. 72–74), con formas de parentesco unilineal. Se trata de grupos que podían comprender hasta 500 personas (Mann, 2008, pág. 73–74), o superarlas en ciertas condiciones. En sus inicios, habitaban viviendas fabricadas con madera, piedra e incluso los primeros ladrillos de adobe, según la región. En el poblado se almacenan alimentos, se organiza la protección, la distribución de las actividades, las prácticas de *culto* domésticas y la sepultura a los muertos. La tierra fue transformándose en un *medio de producción*, de utilización familiar, explotada por mano de obra comunitaria para el grupo parental. En términos *políticos* la comunidad aldeana se organiza entorno a ciertos tipos de líderes patriarcales o consejos de ancianos, que podían dar lugar a diferenciaciones de rango, lejos todavía de las sociedades estratificadas. La expansión demográfica alcanzó importantes dimensiones. En algunos casos se llegaron a constituir asentamientos de tamaño significativo (*protociudades*), que pudieron albergar alrededor de 4 o 5 mil personas, como Catal Hüyük (Turquía), Ain Ghazal (Jordania) o Abu Hureyra (Siria), posiblemente organizados en "sociedades tribales segmentadas", distinguidas internamente en linajes (Fernández Martínez, 2007, pág. 154)[96].

En el neolítico inicial del oriente próximo no aparecen evidencias de procesos significativos de diferenciación social al interior de las aldeas. Cierta horizontalidad y ausencia de privilegios económicos sobrevivieron a la instalación de la comunidad agro–pastoril, bajo el "modo de producción campesino", como le llama Fernández Martínez (2007) o "doméstico" de Liverani (1995, pág. 54). El laboreo de la tierra y cuidado del ganado requiere aún el esfuerzo cooperativo de todo el grupo familiar o gentilicio. El incipiente trabajo artesanal también es comunitario, el saber productivo se trasmite al conjunto y las reglas técnicas que

[95] Las primeras manifestaciones de la alfarería se encuentran en el Japón antiguo (10.500 años BP). En el creciente fértil el neolítico se divide en precerámico o acerámico (hasta 6.500 años a.C.) y cerámico luego.
[96] Las sociedades segmentarias se conforman por segmentos igualitarios, habitualmente por grupos parentales (clanes o linajes)

se aplican son *públicas* y conocidas. Ello incluso en el neolítico cerámico: "todas las vasijas de una población neolítica determinada –dice Childe en su clásico trabajo– muestran una monótona uniformidad. Llevan el sello de una poderosa tradición colectiva, más bien que un carácter individual" (Childe, 1996 [1954], pág. 121). La cooperación comunitaria era la base de la economía neolítica, ya sea para preparar los nuevos terrenos de cultivo o la defensa contra inundaciones o bestias salvajes (Childe, 1996, pág. 120–121). En los asentamientos existían centros de almacenamiento de alimentos (carne seca, granos), pero siempre de uso comunal, sujeto a prácticas redistributivas por el consejo de ancianos (Manzanilla, 1986). En tales condiciones, todavía con escasa capacidad de generar excedentes, poblaciones pequeñas y relativamente aisladas, no existían posibilidades sostener jerarquías marcadamente desiguales. Incluso en espacios de mayor tamaño, como los citados de Catal Hüyük (Turquía), Ain Ghazal (Jordania) o Abu Hureyra (Siria), no se encuentran signos *patentes* de diferenciación social en base a la *riqueza*, al menos según lo reflejan las proporciones de las viviendas, los *avíos* y las ofrendas en los enterramientos, aunque pudieron existir algunos grupos mejor posicionados en el marco social (Fernández Martínez, 2007, pág. 154; Liverani, 1995, pág. 72; Mann, 2008, pág. 69). Además, en todo caso, estos espacios donde aparecen diferencias fueron progresivamente abandonados desde el período cerámico, lo que podría ser una respuesta social a situaciones de creciente desigualdad (Fernández Martínez, 2007; Mann, 2008). Las posibilidades de abandonar el poblado durante buena parte del neolítico frente a la presión demográfica al interior de la aldea aún estaban vigentes en la medida que la disponibilidad de tierras lo permitía. El abandono de algunos asentamientos del oriente medio y también en Europa en el proceso de neolitización, puede hallar una explicación plausible en el intento de evitar el creciente poder centralizado de ciertos grupos. Al respecto, dice Fernandez Martínez:

> … nos parece que sólo un deseo firme, e incorporado dentro del *habitus* de las prácticas sociales rutinarias del Neolítico inicial, de mantener estructuras sociales en un nivel simple e igualitario, lo que implica subproducción económica además de grupos de tamaño reducido, pudo impulsar las primeras gentes campesinas europeas (…) a cambiar tan rápidamente de asentamiento cuando la población aumentaba (Fernández Martínez, 2007, pag. 173).

De todas formas, conviene tener presente que incluso en las tribus más avanzadas de cazadores–recolectores, como ejemplifican casos tribales de pescadores canadienses, donde aparece la posibilidad de acumular (almacenar) alimentos, parecieran emerger ciertos patrones incipientes de diferenciación social, aunque no se trata de sociedades estratificadas sino de

rangos[97]. En esa línea, durante el neolítico acerámico se aprecia la construcción de edificios comunes que podrían haber servido para almacenar alimentos, luego probablemente sujetos a ciertas pautas de redistribución por un líder o el consejo de ancianos, como muestran diversos yacimientos arqueológicos (Fernández Martínez, 2007, pág. 154). Ello pudo otorgarles cierto poder y acceso diferencial a los recursos. En el período acerámico tardío, el almacenamiento pasa también a las viviendas individuales como forma de reserva propia.

Pareciera entonces que en el discurrir de esta etapa, en algunas regiones se comenzaron a mostrar signos más marcados de diferenciación en sociedades de rango. Fernández Martínez señala, justamente, que no son pocos los autores que ubican el origen de la desigualdad en las sociedades neolíticas. Tal situación puede deberse al hecho de que a medida que los pobladores se asientan de forma estable en un espacio determinado, la tierra se transforma en un medio de producción de uso específico por el grupo parental, estableciendo un límite con el *afuera*: una distinción más marcada entre el "nosotros y ellos". Es posible que de ese modo se imponga "un sistema de parentesco (…) restringido (…) y las divisiones en clanes o linajes excluyentes" (Fernández Martínez, 2007, pag. 139). En consecuencia, al interior de las sociedades, es probable que aquellos grupos parentales capaces de movilizar una cantidad mayor de trabajo y otros recursos lograran mejores resultados económicos y una posición relativa más holgada y dominante en términos de los demás: es decir, la desigualdad socio–económica. En ese marco pueden interpretarse ciertas resistencias al interior de las sociedades debido a la pervivencia de la cosmovisión igualitaria (reflejado, por ejemplo, en las tumbas colectivas megalíticas), el abandono de algunos poblados y las prácticas de cohesión derivadas de la creación simbólica como los nuevos rituales posiblemente referidos al culto de los antepasados (Fernández Martínez, 2007, pág. 151–154).

Como fuere, lo cierto es que hacia el 6.500/5.500 a.C., al final del proceso de neolitización del oriente próximo, se advierten ya en la cultura Samarra muestras de desigualdad más evidentes, como en el yacimiento de Tell Sawwan (Iraq), con un *habitat* mayor posiblemente para el líder, así como una estructura defensiva externa, reflejo de la amenaza de otros grupos sobre el control de los recursos, y la elaboración de bienes de prestigio –vg. manufacturas de rocas alóctonas– (Molist Montaña, 2013; Manzanilla, 1986). En esa misma línea, durante el

[97] En las sociedades de rango puede encontrarse diferenciación socio-económica, pero esta se asienta y legitima fundamentalmente en el poder colectivo utilizado en favor del conjunto por quienes ocupan las posiciones de mando, vale decir, no encontramos aquí la coerción y explotación institucionalizada que se produce en sociedades estratificadas (Mann, 2008, pág. 63-64).

avance del neolítico europeo, pareciera incrementarse con el tiempo el nivel de violencia en general, como muestran la masacre de Talheim o de Scheltz en el centro de Europa (Fernández Martínez, 2007, pág. 152–153 y 285), pese a lo cual grandes asentamientos como Catal Hüyük, en Turquía, no registran signos de luchas en sus 800 años de existencia (aspecto resaltado por Erich Fromm – 1975, pág. 164) y la supuesta construcción de murallas defensivas del yacimiento de Jericó ha sido desechada por la moderna investigación arqueológica (Molist Montaña, 2013). En otras experiencias de *neolitización* la diferenciación social aparece también con claridad. En el caso del poblado neolítico chino de Chengtoushan en el valle de Yangtzi hace unos 6.000 años BP, pudieron encontrarse signos inequívocos de desigualdad social (Fernández Martínez, 2007, pág. 211). En fin, hacia fines del neolítico es probable que existan rasgos de formaciones sociales constituidas en base a cierta desigualdad en el acceso a los recursos, dependiendo de todos modos de la región. La transformación en el neolítico de la naturaleza (plantas, animales y espacio) en medios de producción, su sujeción al dominio productivo/extractivo del trabajo humano, posiblemente haya podido inducir finalmente en la consideración del hombre también como medio.

En términos de modo de producción, al menos en buena parte de la etapa neolítica, el poblado agrícola pareciera basarse aún en trabajo necesario de tipo cooperativo solidario, con producción destinada al consumo comunal o familiar en la aldea autosuficiente, cuyos limitados intercambios externos comprenden objetos muy específicos (guijarros de obsidiana, conchas marinas, manufacturas líticas). Se trata de "poblados campesinos autosuficientes", al decir de Childe en su texto clásico (1996, pág. 131). La tierra *pertenece* a los grupos familiares que producen para la reproducción de su modo de vida en economías de subsistencia, con una división de tareas sexual y etaria. No parece existir exclusión de los medios de producción o consumo para los aldeanos. "La calidad de miembro del grupo –dice Darcy Ribeiro– es lo que los hace usuarios del dominio colectivo sobre la tierra y el rebaño, y copartícipes del esfuerzo colectivo de provisión de las condiciones de sobrevivencia" (Ribeiro, 1971, pág. 24). Los excedentes alimentarios, a su vez, se relacionan con la seguridad del grupo, y no con estrategias de apropiación privada. Encontramos una gestión grupal del magro excedente, mediada por el jefe o consejo de ancianos, en un reparto recíproco y simétrico. La generación, apropiación y destino del –exiguo– excedente se resuelve en forma comunal, en beneficio del grupo. En rigor, la capacidad de generar excedentes se revela en este modo de producción mediante el aumento de la población, que origina tensiones para la escisión de las aldeas. En consecuencia, como sostiene Michael Mann (2008), pareciera que

no hay nada *inherente* en esta forma de organización social que indique una tendencia hacia procesos de diferenciación jerárquica, estratificación y antagonismo de *clases*, más allá del aspecto mencionado de servirse conscientemente de la naturaleza como medio productivo[98]. Las ventajas de algunos grupos sobre otros en la movilización del trabajo (oportunidades de desigualdad), probablemente se dirimían inicialmente en la división de los poblados y nuevas prácticas simbólicas igualadoras. Podemos pensar en este tipo de organizaciones bajo la conceptualización de "aldeas agrícolas indiferenciadas", en los términos de Darcy Ribeiro (1971, pág. 21–22) –relativamente homogéneas, dice Muñoz (2014)–, "modo de producción campesino" (Fernánez Martinez, 2007) o "modo de producción doméstico" (Liverani, 1995).

El límite de este modo de producción expresado en las formaciones sociales neolíticas se encuentra nuevamente en el régimen demográfico. La vida sedentaria agro–ganadera, con su mayor capacidad de producción de alimentos por unidad de tierra, estimula el crecimiento poblacional derivado del aumento de la tasa de natalidad, más no de la reducción de la mortalidad[99]. Ello presiona sobre el territorio en tanto aumenta el tamaño de las aldeas y los grupos se dividen. Hacia el sexto mileno BP, en los alrededores de Uruk, por ejemplo, el número de asentamientos pasa de 18 a 423 en dos siglos y la población se multiplica por 10 (Roux, 1987, pág. 81). Aquí es donde la organizaicón social aldeana enfrenta sus mayores desafíos, lo que nos lleva al punto siguiente del análisis.

4.2.2. Las ciudades–Estados: excedente y estratificación social

"*El hombre*
se ve abrumado de trabajo en la ciudad
¡Los campos son lugares de gemidos! (…)
¡Por orden de Gilgamesh,
rey de la amurallada Uruk
se arrastra al pueblo/a los cultivos!
(Poema de Gilgamesh*:*
Citado en Bartra, 2012, pág. 48–49)

El extenso recorrido de la formación de los primeros Estados *tributarios* (en el caso de Estados prístinos), caracterizados por un poder político centralizado, con el control militar (monopolio de la violencia legítima, al decir de Weber) y simbólico sobre la población

[98] Usamos aquí el término *clase* en sentido lato (no específico, no en el sentido por supuesto de la *sociedad de clases* –que emerge recién con el capitalismo–). Se trata simplemente de distinguir las distintas posiciones de los grupos en el proceso de producción y distribución (gobernantes-campesinos/amo-esclavo/señor-siervo…).
[99] De hecho, algunos autores señalan que la mortalidad aumentó en el neolítico respecto de las hordas cazadoras-recolectoras por la mayor probabilidad de trasmisión de enfermedades en sociedades asentadas y más densas.

asentada en el territorio, acaeció también en diversos lugares y en momentos históricos de modo relativamente independiente[100]. Encontramos este fenómeno en el Oriente Próximo, Mesoamérica, Sudamérica, Egipto, India y China. Se trata ya de sociedades complejas, con unidades urbanas de tamaño significativo (ciudades propiamente dichas en los términos de Manzanilla, 1987) y una mayor capacidad de gestión de excedentes permanentes en base a la movilización de grandes cantidades de mano de obra, lo que favorece la división social del trabajo –artesanos, comerciantes, sacerdotes, guerreros, burócratas– (Fernández Martínez, 2007, pág. 196).

Entre las múltiples teorías sobre el origen del Estado, desde visiones emparentadas con el marxismo (Childe) hasta la tesis de los Estados hidráulicos (Wittfogel), la propuesta elaborada por Robert Carneiro goza de cierta verosimilitud histórica, siendo además coherente con el desarrollo de las comunidades neolíticas analizadas en el punto anterior. Según este autor, la emergencia del Estado se explica por tres factores combinados: la presión demográfica, la circunscripción geográfica y social y la guerra. En tanto aumenta la población en las sociedades agro–ganaderas neolíticas, en entornos *confinados* geográficamente (desiertos, montañas, límites marítimos) o socialmente (presencia de múltiples poblados de similar posición), la mayor densidad demográfica ejerce tal presión sobre los recursos que conduce a la lucha entre los diversos grupos asentados en el territorio. Se trata de guerras por motivos económicos (control de los recursos). En estas disputas ya no existen posibilidades de *escape* en las poblaciones derrotadas y las huestes triunfantes pasarán a dominarlas e imponerles el pago de tributos (extracción del excedente). Emerge de este modo lo que Carneiro denomina "señoríos", que luego pueden agruparse por conquistas sucesivas, dando lugar a la formación de Estados centralizados (Carneiro, 1985). Vale decir, el autor ubica el origen del estado en los límites socio–geográficos al proceso de subdivisión igualitarista de las aldeas neolíticas. Una mirada parecida ofrece Marvin Harris para quién los "campesinos surgieron cuando las aldeas y linajes subordinados no pudieron evitar la recaudación de impuestos huyendo a otros hábitats sin cambiar su estilo de vida", debido al hábitat circunscripto (Harris M., 1984, pág. 336).

Esta solución, de todas formas, además de presuponer determinadas capacidades organizativas de los contendientes, y más allá de la posibilidad de reducir el consumo de las

[100] Entendemos al poder político, siguiendo a Michael Mann, como la capacidad de una organización (estructura ordenada y jerárquica de personas con ciertas reglas en la toma de decisiones), para dictar e imponer simbólica y coercitivamente normas regulatorias de la vida social en un determinado espacio geográfico

poblaciones sojuzgadas, requiere para su estabilidad ciertos avances técnicos que permitan aumentar la producción mediante la intensificación del trabajo. Es lo que sucede desde el final del neolítico e inicios de la "edad de los metales" en el oriente próximo y Egipto, en particular durante el IV milenio a.C. Allí encontramos un impulso en las fuerzas productivas: mayor diversidad de plantas, técnicas de abono e irrigación, mejoras en las semillas, animales de tiro, nuevos instrumentos de labor, aprovechamiento de "productos secundarios" –leche, lana–, carro de transporte y barco a vela, son ejemplos de ello (Roux, 1987, pág. 82; Eirola J. J., 1996, pág. 24–27; Fernández Martínez, 2007, pág. 213). Estos avances, que darán lugar a la "revolución urbana" de Childe, hacen posible en rigor la explotación derivada de la guerra: una forma de apropiación del plus–producto. En este sentido, Claessen y Skalník, tras el estudio de 21 casos, sugieren que existen dos condiciones necesarias que están en la base de la formación del Estado: 1) la generación de un excedente económico, por lo general en forma de alimentos, y; 2) una ideología (mito religioso) justificadora de la posición del soberano (citado en Fernández Martínez, 2007, pág. 198). Michael Mann ofrece un modelo de origen del estado en base al "enjaulamiento" socio–territorial derivado de las redes de poder creadas en el control de nichos altamente productivos de riego aluvial por parte de ciertos grupos familiares, que les permite la gestión de un excedente considerable de modo de entablar relaciones de "intercambio desigual" con otros grupos periféricos, sean en espacios de riego adyacentes o con pastores / cazadores, los que a su vez se van desarrollando con el núcleo e incluso se hacen indistinguibles en algunos casos (Mann, 2008, capítulo 4). Se trata de una especie de integración subordinada de grupos sociales en posiciones distintas, originada en el desproporcionado poder relativo de los poseedores de recursos superiores (familias residentes en el núcleo), del cual derivan formas permanentes, institucionalizadas y coercitivas de dominación. El autor rechaza la idea de que el estado y la estratificación social constituyen el resultado natural del desarrollo de las sociedades humanas, y propone por el contrario una mirada que destaca el carácter excepcional de este proceso, pero que una vez instalado resulta irreversible.

En base a tales ideas, podemos ofrecer una mirada del origen del estado en función de la gestión del excedente. Como vimos, en el devenir de la historia humana, las bandas de cazadores-recolectores nómades del paleolítico y las aldeas agrícolas indiferenciadas del neolítico inicial, organizadas en tribus o clanes, parecieran constituir formaciones sociales *igualitarias* en cuanto a la distribución de la producción social. Los jefes, "grandes hombres" o consejos de ancianos, efectuaban prácticas redistributivas, pero sin acceder a posiciones

privilegiadas institucionalizadas en términos de riqueza y consumo, cuestión que se aprecia inclusive en *protociudades* como Catal Hüyük. En este aspecto, decisivo en términos del concepto de excedente, vamos a encontrar un cambio fundamental con la emergencia del estado. A medida que se incrementa la densidad demográfica en ciertas regiones, en condiciones de confinamiento geográfico y social, donde ya no era posible la división aldeana en nuevos asentamientos, aparece la presión sobre los recursos, lo que da lugar, en las zonas donde es factible la agricultura de regadío, a una intensificación del trabajo y un crecimiento de la producción, así como al dominio de las formaciones mejor dotadas sobre las más débiles que ello posibilita. El excedente de alimentos regular y permanente, en formaciones sociales cada vez más "enjauladas" (para usar la metáfora de Michael Mann), comienza a ser gestionado por grandes organizaciones, el templo y el palacio, que concentran el uso de la tierra, el poder militar y simbólico. Emerge un doble proceso en el que se amplía la división del trabajo y aparece la diferenciación social institucionalizada: un grupo –pequeño– de personas (líderes políticos, militares y religiosos) se encarga de la *dirección* espiritual y secular, así como de la *protección* de la sociedad, mientras otro grupo –numeroso– se ocupa de la producción material. Se trata, por supuesto, de la emergencia de una *clase* (en sentido lato) que gestiona el excedente económico. En este punto, las sociedades se vuelven contradictorias: la *clase privilegiada*, que ocupa la parte superior de la *pirámide social* (en términos de riqueza y poder), adquiere el interés estructural de que el productor directo trabaje más y consuma menos, esto es, de aumentar el excedente económico disponible para su utilización (construcción de templos, palacios, poderío militar, intercambio foráneo, obras de infraestructura productiva –almacenes, riego, canales– o simplemente su propio consumo suntuario); por otro lado, los productores directos tienen el interés opuesto: trabajar menos (ocio) y consumir más, disfrutar de su propia labor. Es una contradicción jerárquica (*vertical*) que, por supuesto, no va en desmedro de contradicciones horizontales, conflictos entre los distintos grupos, ya sean entre la clase dominantes (por el poder), como en las clases productoras (por uso de los recursos). Con esta contradicción estructural-jerárquica, se torna necesaria la emergencia de una institución que garantice un cierto *orden*, que evite la disolución social y el conflicto permanente, a la vez que posibilite la reproducción de la fuerza laboral y asegure cierta efectividad en la aplicación del trabajo. Una institución, en fin, que tenga el monopolio legítimo de la violencia física en el territorio, como dice Max Weber, y también simbólica, como agregan otros autores (Ansaldi & Giordano, 2012), y pueda imponer sus resoluciones (*leyes*). Por supuesto, esa institución es el *estado* (en un sentido amplio), cuya constitución se relaciona, o así puede pensarse, con la resolución de esta

contradicción estructural que emerge de la división del trabajo y la diferenciación social, esto es del excedente efectivo, al tiempo que posibilita su expansión.

En definitiva, se trata de una cuestión muy debatida, pero como fuere, ciertos aspectos son interesantes para nuestro trabajo: en primer lugar, el rol del excedente económico, como condición de posibilidad y factor de acumulación de poder en la creación de sociedades estratificadas, desiguales y políticamente centralizadas; en segundo término, el rol de las *clases* privilegiadas en la mediación religiosa con las fuerzas del *cosmos*, a través de ofrendas con los productos obtenidos de los súbditos, que en definitiva funge como fundamento de la posición de privilegio (Fernández Martínez, 2007; Manzanilla, 1987) –es el poder ideológico de Mann–; en tercer término, el punto señalado por Michael Mann es importante: la emergencia del estado y de sociedades estratificadas no resulta necesariamente del *devenir evolutivo* de las comunidades neolíticas, sino que aparece en determinadas condiciones propias de cada formación social. La "evolución social general" concluye con la neolitización, dice Mann, el resto a partir de entonces es "historia local" (2008, pág. 110). Desde un punto de vista distinto, aunque coincidente en algunos aspectos, Elamn Service (1984) construye su relato sobre el origen del estado y la estratificación mediante la distinción entre sociedades igualitarias y sociedades jerárquicas, asentadas en cuatro niveles de integración socio–cultural: bandas, tribus, jefatura y Estado. La jefatura es una categoría clave en este pensador, en la medida que constituye un factor en el que pueden originarse sociedades estatales, jerárquicas y diferenciadas económicamente (Service, 1984). En las jefaturas aparecen liderazgos hereditarios, prácticas redistributivas y acumulación que pueden dar lugar a la institucionalización del poder y de la estratificación social, esto es, al Estado. El carácter hereditario de la trasmisión del poder político constituye uno de los mecanismos de institucionalización central de la clase dominante, aunque también es una forma de resolución del problema de la sucesión, que evita las crisis recurrentes ante la muerte o incapacidad del monarca.

En este marco general encontramos formas *primitivas* de Estados jerárquicos en la baja Mesopotamia asiática (Sumer), asociados con la expansión de la construcción de obras de riego, canales, diques y la regulación del manejo del agua. En el período Uruk (Warka) tardío, frecuentemente ubicado hacia fines del IV milenio a.C. (3.500–3.100 a.C.) (Muñoz, 2014, pág. 123), se aprecia ya el desarrollo de importantes centros urbanos, en estrecha relación con un *hinterland* rural (aldeas), organizados "en torno a la institución del templo y al control que

el sacerdocio ejerce sobre las comunidades" (Manzanilla, 1986, pág. 119; Liverani, 1995, pág. 97)[101]. En sus inicios pareciera que los templos eran lugares de reunión y celebración de festividades (Muñoz, 2014), cumplían funciones bien mundanas de centralización del excedente, redistribución y articulación social, a partir de lo cual se fue fortaleciendo su papel en la legitimación simbólica e ideológica. En un universo social marcado por el pensamiento mítico–religioso, sometido al vaivén de fenómenos naturales ante los cuales el hombre aparecía impotente, el dominio del templo se alza como un poder natural creador de sentido. Pareciera existir al efecto cierto consenso en el rol de esta institución en el tránsito del neolítico tardío al Estado como institución social, en articulación con los consejos de ancianos e incluso las asambleas del pueblo (la democracia oligárquica que señala Michael Mann). El templo recibe ofrendas y redistribuye, de modo que los pescadores, ganaderos, agricultores, podían diversificar su dieta mediante el intercambio ceremonial.

En esta etapa (Uruk), bajo la regulación sacerdotal del templo, se avanza en el desarrollo de las fuerzas productivas: junto a las importantes técnicas de irrigación (campos largos rectangulares regados con sistemas de acequias y surcos), se consolida la horticultura de verduras y frutas, se usa el torno de alfarero, el carro de transporte con ruedas, se advierte ya el uso del arado de *sembradera* tirado por bóvidos –bueyes– (Muñoz, 2014, pág. 125/126; Liverani, 1995, pág. 103), la fundición del cobre –que da lugar a la hoz de metal, también espadas y puntas de lanzas–, una refinada construcción arquitectónica y complejos sistemas de administración (Lara Peinado, 1989, pág. 25; Manzanilla, 1986, pág. 119, 123–124, 284, 289; Klima, 1995, pág. 96–98). En fin, crece la capacidad productiva de las comunidades de la baja Mesopotamia, con la lógica de acumulación del excedente (nuevos instrumentos productivos y gestión especializada del riego), al tiempo que se consolidan las redes de intercambio a larga distancia (Manzanilla, 1986).

El templo pareciera ser, entonces, la unidad primitiva de gestión del excedente en estas formaciones sociales. Almacena alimentos (cereales, pescado, aceite, cerveza, lanas,…), acumula tierras y riqueza, concentra el intercambio con el exterior (emisarios), muy importante en Mesopotamia para obtener osidiana, estaño, lapiszlásuli, etc., y recibe ofrendas, en muchos casos cuantiosas. Los pescadores de Lagash, comenta Manzanilla, "entregaban ofrendas de peces de tal magnitud que eran utilizadas para alimentar a gran parte de la fuerza de trabajo de la comunidad del templo" (Manzanilla, 1986, pág. 265). La misma autora

[101] La periodización de la historia mesopotámica difiere en los autores, en un tema de debate especializado que no altera el objeto de la presente investigación.

sugiere, siguiendo a Adams, que se trata de "una organización política de tipo teocrático en que el templo funciona (…), como santuario, centro redistributivo y foco de la actividad administrativa" (Manzanilla, 1986, pág. 271). La categoría de "ciudad–templo" expresa el peso de esta institución en la organización social de entonces (Serrano y Sanmartín, 1998; Liverani, 1995). En Lagash, según un documento sumerio más tardío datado en la primera dinastía de Ur (2.500 a.C.), el templo de la diosa Baba administraba 4.500 ha., de las cuales utilizaba la tercera parte para sus gastos, otra porción similar la destinaba al sostenimiento de su fuerza laboral (funcionarios y sirvientes) y el resto lo "arrendaba" (Klima, 1995, pág. 98–99). Se advierte claramente el significativo excedente agropecuario gestionado por el templo. Manzanilla señala que "durante el periodo "Protoliterario" (Uruk Tardío, Jemdet Nasr), el recinto sagrado de Eanna en Uruk–Warka proporcionaba una ración diaria de cerveza y de pan a casi 50 individuos. Otros textos registran raciones de cebada y pescado" (Manzanilla, 1986, pág. 270). Se pone en evidencia claramente un manejo del excedente mediante prácticas redistributivas. Las raciones variaban según la jerarquía y especialización de la actividad: en un período posterior (tiempos de Ur III – hacia XXII/XXI a.C.), a falta de datos para la época citada, se advierten con claridad las diferencias en la distribución según la función: un obrero especializado recibía un máximo de 300 litros de cebada/mes, mientras un capataz de las explotaciones agrícolas podía recibir un máximo de 1200 litros al mes (Sanmartín & Serrano, 1998, pág. 43). La distribución de funciones jerárquicas es un signo de mayores niveles de excedente.

En el período Uruk en la baja mesopotamia parece entonces que la mayoría de la población estaba ligada al templo, que empleaba artesanos (carpinteros, cerveceros, picapedreros, curtidores, tejedores), comerciantes y *burócratas* encargados estos últimos del registro y control de las actividades productivas. El templo era una institución central, pero se articulaba con otros actores, en la medida de que "junto a los terrenos del templo había también terrenos que eran propiedad de la comunidad rural e incluso de algunos miembros de las más importantes familias" (Klima, 1995, pág. 98; Sanmartín & Serrano, 1998, pág. 44–45). El régimen de dominio sobre la tierra estaba dividido en dos sectores: las propiedades de las instituciones centralizadas (el templo –al que luego se agrega el palacio–) y las propiedades familiares en el seno de las aldeas. En el primer caso la extracción de excedentes alimentarios por el templo era directa (mano de obra servil, tierras dadas en usufructo o arrendamiento, como vimos), mientras que, en el segundo caso, el templo, como institución rectora, obtenía excedentes a través de tributos/ofrendas y prestaciones en trabajo (Liverani, 1995, pág. 107).

La concentración de excedentes reproductivos en los almacenes del templo y su redistribución periódica, así como su presencia rectora en la comunidad, permitían mantener una incipiente división social del trabajo (Manzanilla, 1986, pág. 317–319; Liverani, 1995, pág. 98–108) y una cierta estratificación social *vertical* (los sacerdotes, escribas, burócratas –junto con jefes terratenientes *privados*– gozaban de una mejor posición respecto de artesanos, siervos campesinos y, por supuesto, esclavos por conquistas o deudas) (Klima, 1995; Liverani, 1995)[102]. La construcción urbana presenta ya diferenciaciones relevantes en términos socio–económicos (Liverani, 1995, pág. 109 y 118–122). Como señala Liverani el "núcleo que gestiona la relación con la divinidad (clero) y el que gestiona la dirección técnica (burocracia) está muy por encima de la masa de la población productiva" (Liverani, 1995, pág. 119).

De todos modos, no debe perderse de vista que se trata aún de sociedades rurales, en las cuales, como dice Adams para el período Ubaid –4.500/3.500 a.C.– "el porcentaje de personas dedicadas a actividades económicas fuera de la subsistencia era del 5%" (Adams 1969, citado en Manzanilla, 1986, pág. 275). Liverani indica, para el período Uruk (entre 3.500 y 3.000 a.C.), que aún con la aparición de funciones especializadas (funcionarios, sacerdotes, escribas, artesanos) un porcentaje siempre superior al 80% de la población eran productores de alimentos (Liverani, 1995, pág. 98). El templo a su vez se ocupaba de las obras religiosas (los conocidos *zigurats*), productivas y de la seguridad del territorio (fortificaciones, murallas y material de guerra). Ello permitía legitimar su posición dominante en el manejo de los recursos, en particular la tierra y la movilización del trabajo colectivo, además por supuesto de su función religiosa. Los miembros del templo participaban también de ciertas formas de organización seculares, consejos de ancianos y asambleas de ciudadanos, derivadas estas últimas de las unidades familiares de tipo patriarcales (jefes), con los ya mencionados derechos de propiedad sobre la tierra y otros medios de producción (Sanmartín & Serrano, 1998; Klima, 1995), tal como muestran la multiplicidad de sellos personales aparecidos en las excavaciones mesopotámicas. Estas familias, como ya mencionamos, contribuyen asimismo al sostenimiento del templo (ofrendas/trabajos) (Sanmartín & Serrano, 1998, pág. 52). El cúmulo de funciones que asume el templo y las consecuentes necesidades administrativas, de estandarización de pesas y medidas requeridas por su administración, fueron generando registros *contables* sobre ganado, suministros, salarios, que terminaron con

[102] Usamos el término *campesino*, cuya definición ha suscitado grandes debates, en sentido de Cardoso y Brignoli, como aquellos productores con un acceso estable a la tierra, que usan mano de obra principalmente familiar, tienen cierta autonomía en las decisiones de cultivo y realizan una producción principalmente de subsistencia (Flamarion Cardoso & Pérez Brignoli, Héctor, 1979, pág. 56-58). Tales campesinos están sujetos a la extracción de excedentes por los grupos con poder político, simbólico o simplemente territorial.

las primeras formas de escritura hacia el 3.500 a.C., luego derivada en el conocido sistema *cuneiforme*, primero en la historia humana. La escritura surge conforme la necesidad de registro de flujos y stocks de bienes, es decir, está asociada a la propiedad (Mann, 2008). La gestión de grandes excedentes alimentarios, transformados mediante el trabajo en artesanías *transportables* (perdurables y de mayor valor), posibilitó el intercambio externo de larga distancia, en particular a cambio de materias primas apreciadas, como piedra dura (adornos y ostentación), metales y madera para armas y construcción. Se trató, al parecer, de un comercio *administrado* por la gran organización centralizadora, sea el templo o el palacio, a los que estaban subordinados quienes podrían llamarse *mercaderes*, que de todos modos quizás gozaron de cierta flexibilidad para beneficiarse de su posición (Liverani, 1995, Capítulo 5).

En definitiva, evidencias como la expansión demográfica, el crecimiento de las ciudades, los sistemas administrativos, los intercambios y la construcción de grandes obras dan cuenta de la capacidad de gestión de un excedente considerable en las "grandes organizaciones" mesopotámicas como les llama Liverani, siguiendo a Oppenheim (Liverani, 1995, pág. 100). En la ciudad de Uruk al final del período homónimo se alcanzó una construcción religiosa "fastuosa e imponente" (Muñoz, 2014, pág. 125), con el templo de Eanna como ejemplo paradigmático. Al respecto, nos dice Eirola ilustrativamente: son necesarios "equipos de especialistas, arquitectos, decoradores, numerosa mano de obra y, sobre todo, una minuciosa planificación" para concretar esas construcciones (1996, pág. 47), muestra indubitable del nivel alcanzado por la civilización bajo mesopotámica en esa etapa.

Con el tiempo, el sacerdocio y el poder político fueron separándose en términos funcionales, aparece el jefe político (rey), quién conserva el carácter de representante de la divinidad o "vicario de los dioses" (Roux, 1987, pág. 83), aspecto también destacado por Liverani (1995) y Manzanilla (1985). El palacio real se constituye como polo económico secular originado "posiblemente en el seno de los órganos políticos de la comunidad: la asamblea de ciudadanos y el consejo de ancianos" (Manzanilla, 1986, pág. 368), ya referidos. Se forma entonces una *clase* dominante –en el sentido lato– político/religiosa que basa su dominio en el control efectivo de la mayor parte de la tierra, sea en forma directa o exigiendo tributo coercitivamente al campesinado, lo que le permite gestionar el excedente agropecuario y reforzar su manejo del poder económico y militar dentro de ciertos límites. Como señala Gonzalo Bravo:

> Los grupos vinculados al templo (sacerdotes) y al palacio (funcionarios) gozan de una posición de privilegio que los convierte en los mayores defensores del nuevo sistema, encargados de legitimar ante el resto de la comunidad la autoridad del rey y de garantizar la consolidación de esta nueva situación política (Bravo, 1998, pág. 59).

Estas sociedades más numerosas y diversificadas desbordan los vínculos de solidaridad en el seno de la familia o el clan, dando paso a la consolidación de otros mecanismos de cohesión social, en base a la construcción simbólica étnico–religiosa, a la integración más o menos subordinada según el estrato social en el sistema socio–económico y la coerción física mediante la fromación de un estrato de guerreros especializados (Ribeiro, 1971, pág. 30 y 38–39; Liverani, 1995). Encontramos ya estratos dirigentes y burocráticos hereditarios que tienden a perpetuar y aumentar sus privilegios.

Tales formaciones sociales asientan su lógica de reproducción en el excedente alimentario extraído a las comunidades campesinas (en producto y/o trabajo agrícola), apropiado principalmente por el templo y el palacio, que lo utiliza en su propio beneficio, pero también en favor del conjunto (obras, mantenimiento y coordinación del riego). En el período protodinástico (2.900–2350 a.C.), señala Liverani, el templo y el palacio penetran en el mundo de la comunidad rural no sólo en la extracción del excedente alimentario (tributo), o el reclutamiento de soldados, sino también en la realización de obras de riego, roturación de nuevas tierras y en especial como los principales terratenientes con sus propios dependientes (Liverani, 1995). Según el autor, dadas las condiciones productivas inmejorables de la llanura mesopotámica (tierras fértiles aún no afectadas por la salinización) los rendimientos cerealeros eran muy altos (entre de 20/30 semillas por simiente), de lo cual las clases dirigentes acumulan alrededor de 2/3, el resto queda para la reproducción de los campesinos y la reserva de semillas (Liverani, 1995, pág. 153). Excedentes alimentarios tan elevados explican el grado de división del trabajo artesanal, comercial y administrativo.

Es en este sentido que Darcy Ribeiro define tales sociedades como modelos colectivistas de "estados rurales artesanales", fundados en "la agricultura de regadío y en la propiedad estatal de la tierra, controlada por un poder central de carácter sacerdotal y por su burocracia, y (…) en el avasallamiento de la masa campesina por medio de la cobranza de tributos y contribuciones" (Ribeiro, 1971, pág. 36) –aunque la propiedad no era solo estatal/sacerdotal, como vimos–. Este autor resalta asimismo el proceso de estratificación y emergencia de grupos privilegiados, cuya actuación en defensa de sus intereses funge como incentivo del

desarrollo económico, puesto que presiona sobre los productores directos para aumentar el excedente, finalmente utilizado (consumido) en construcciones, defensa o simplemente la mejora de su situación relativa (Ribeiro, 1971, pág. 31–44). Con el tiempo, algunas ciudades se fueron fortaleciendo, creció la población y la riqueza, en cuyo marco aparece la posibilidad de conquista de otros pueblos, situación que derivó finalmente en la formación de los "imperios teocráticos de regadío" mesopotámicos en los términos de Darcy Ribeiro, dotados de mayor capacidad militar y una creciente secularización del poder político (Ribeiro, 1971; Klima, 1995). El imperio acadio de Sargón I es un buen ejemplo del origen de este tipo de construcciones (Mann, 2008).

Se aprecia entonces, desde el punto de vista histórico, la paulatina emergencia de una jerarquía privilegiada dirigente asentada en una relación estructural de dominación/explotación con el resto de la sociedad (estratificación). Más allá de las *funciones* que la clase *directiva* presta a la comunidad en términos organizativos y religiosos, se trata de una sociedad de explotadores y explotados en base a la diferente posición en el proceso productivo (*clases* en sentido amplio) y al control de recursos simbólicos. Si bien, como señala Godelier (en: Roca, 1972), no resulta sencillo delimitar el punto donde termina la *retribución por servicios* de la clase dirigente y donde empieza el beneficio derivado de la explotación, lo cierto es que tales estratos privilegiados gozan de mayor poder relativo y lo utilizan en su propio provecho. Vale decir, la retribución obtenida por sus servicios directivos, en especial la protección, supera en mucho el costo social de producción, como señala Wallerstein (2011, pág. 23). En el mismo sentido, sugiere Liverani (1995), los productores agropecuarios –la enorme masa de la población–, vivían en aldeas rurales precarias y no eran correspondidos en el flujo de artesanías y "servicios de defensa" del mismo modo que los habitantes de ciudad, en particular las jerarquías dominantes. Diversas actividades en el ámbito urbano, además, son ejecutadas en beneficio de las grandes organizaciones: como la molienda de cereales o el tejido de lana, todavía con instrumentos neolíticos, penosamente realizados por concentraciones de mujeres en largas jornadas de labor (Liverani, 1995, pág. 155/156). Según Harris la esperanza de vida para haber decrecido en la gente común con la aparición del Estado.

En la *Epopeya de Giglamesh* –versión de Agusti Bartra–, cuya elaboración terminó de definirse hacia el siglo XXV a.C., pero que refiere a épocas anteriores (Bartra, 2012), podemos apreciar la naturaleza de esta relación de dominación/explotación con la cita del

epígrafe de este acápite: "*El hombre/se ve abrumado de trabajo en la ciudad/¡Los campos son lugares de gemidos! (...) ¡Por orden de Gilgamesh, rey de la amurallada Uruk/se arrastra al pueblo/a los cultivos!"* (Bartra, 2012, pág. 48–49). En esa línea, un testimonio elocuente de esta relación desigual, enmarcado en lo que parece ser una época de problemas agroecológicos (salinización y descenso del caudal de los ríos) y políticos (disputas por la hegemonía entre ciudades–estado), lo brindan las llamadas reformas del rey *Urukagina* al final del período predinástico III (alrededor de 2.350 a.C), quién denunció la explotación previa: "*Desde el tiempo inmemorial, desde el surgimiento de la semilla, en aquellos días, el «encargado de los barqueros» se apropiaba de las barcas; el encargado de los rebaños se apropiaba de los burros; el encargado de los rebaños se apropiaba de las ovejas (...)*" (Astarita, García Mc Gaw, & Zingarelli, 2017, pág. 7). "*Los funcionarios del «prefecto» se repartían entre ellos el grano. El sacerdote encargado del suministro arrancaba los árboles del huerto de la madre pobre y se llevaba la fruta (...). El artesano no comía sino mendigaba; los aprendices se quedaban con los desperdicios (...). Las casas del prefecto y los campos del prefecto, las casas del harén y los campos del harén (...) se juntaban unos con otros*" (Sanmartín & Serrano, 1998, pág. 135–136)[103].

Esta lógica de explotación *interna* en tales regímenes de dominación se aprecia también entre las distintas ciudades y con otros pueblos más lejanos. Bajo el liderazgo de los reyes y funcionarios, la disputas por los recursos fue una fuente de explotación y sojuzgamiento. La posibilidad de conquistar otras regiones y obtener riquezas y tributos constituyó un estímulo de los líderes mesopotámicos, tema por lo demás recurrente en la historia humana. En un texto sumerio que se remonta a la época del reinado de Mesalim, rey de Kish –expresa la *totalidad* de Sumer– (hacia el año 2.600 a. C.), se relata el conflicto *fronterizo* entre Lagash y Umma, centros muy cercanos de la baja mesopotamia. Pareciera que la disputa se debe a la ruptura del acuerdo entre ambas ciudades alcanzado durante el reinado de Mesalim, quién había arbitrado una solución. El problema se reaviva con el liderazgo de Eannatum en Lagash, quién derrotó a Ush, *ensi* –rey o señor– de Umma (Lara Peinado, 1989, pág. 49–50; Kramer, 1985, pág. 48–51). En consecuencia "*Eannatum les impuso un tributo* –a los ummaítas– *y, de esta manera, se procuró unos ingresos de 144.000 karus grandes*" (citado en: Kramer, 1985, pág. 49)[104]. El incumplimiento de Umma llevó a continuar el conflicto. Otro texto sumerio, el poema de *Enmerkar y el señor de Aratta*, que remite a una época anterior (3.000 años a.C.),

[103] Prefecto: puede ser traducido como autoridad representante del rey.
[104] Karu es una medida de peso no especificada en el texto de Kramer (1985)

muestra asimismo la intención de dominar a los pueblos extranjeros para obtener beneficios ecnómicos. Enmerkar el rey de Uruk se propone alcanzar los tesoros de Aratta, ciudad próspera en Persia. Para ello, invoca a la diosa Innana en los siguientes términos: "*Haz que los habitantes de Aratta/modelen artísticamente el oro y la plata,/Que traigan el noble lapislázuli extraído de la roca/, Que traigan las piedras preciosas/(…) Que los habitantes de Aratta,/Habiendo descendido de sus altas tierras/las piedras de las montañas,/ Construyan para mí la gran Capilla,/erijan para mí el gran Santuario,/Hagan surgir para mí el gran Santuario,/el Santuario de los dioses*" (citado en: Kramer, 1985, pág. 35). Ello pone en evidencia que el asentamiento permanente con costosas obras de infraestructura, tierras productivas y una fuerza de trabajo adiestrada y disciplinada, requiere mayores esfuerzos de defensa y es objeto de la ambición de otros pueblos. El propio Gilgamesh se vanagloria de la muralla que protege su ciudad: "la amurallada Uruk" y de cómo está construido el muro. La guerra de conquista, no sólo por motivos económicos, se transforma en un mecanismo de dominación/explotación y de presión para el aumento del excedente económico, así como un poderoso incentivo en la creación de innovaciones. Ello no sólo por la oportunidad de saqueo, sino también por la imposición de tributo, lo que exige una mayor carga de trabajo (Childe, 1996, pág. 163–164).

En términos del modo de producción, en esta época imbuida de un pensamiento mágico–religioso, la novedad de la ciudad–estado mesopotámica, con su jerarquía político–sacerdotal, estriba en la emergencia de una *clase* dirigente con un interés *estructural* en la apropiación y ampliación del excedente económico. Ya sea con el objeto de obtener mayor seguridad, prestigio, capacidad de control interno y externo (conquista) o de incrementar el intercambio alógeno, estos grupos parecen ejercer cierta presión sobre los productores y artesanos para el crecimiento del *plusproducto* con vistas a su apropiación (explotación). Su poder reside en el dominio de los medios de producción y/o la fuerza de trabajo, mediante coerción real y/o espiritual. Las actividades productivas para el sostenimiento de los productores directos aún se realizan mayormente para el autoconsumo, con algunas prácticas de trueque equivalencial (campesinos–artesanos), que es una forma de "autosuficiencia" al decir de Polanyi (2009). Ello convive por supuesto con las prácticas redistributivas del templo/palacio bajo un sistema de asignaciones resuelto por la dirigencia (Liverani, 1995, pág. 111) y el uso creciente de excedentes para el intercambio foráneo de la "gran organización" (piedras, metales, madera, de las que carecen las llanuras aluviales mesopotámicas). La temprana construcción de templos y palacios monumentales, con funciones operativas y simbólicas, dan cuenta de la

capacidad de movilizar y concentrar cuantiosos excedentes, sin perjuicio de la disponibilidad de tiempo por la estacionalidad de las tareas agrícolas.

4.2.3. Los orígenes de la *civilización*: el excedente económico al desnudo

El recorrido efectuado desde las sociedades de cazadores–recolectores hasta las primeras formas de poder político centralizado (estados prístinos) entorno al templo y el palacio mesopotámico, nos permite advertir históricamente las dos dimensiones del concepto de excedente económico que analizamos en el primer capítulo. Por un lado, el desarrollo productivo y por otro la apropiación diferencial de sus frutos: ambos procesos se combinan para crear y expandir el excedente.

En efecto, en el devenir histórico advertimos, en primer lugar, la dimensión material del *plusproducto*. Se trata de la capacidad de producción por encima de las necesidades de los productores directos; las condiciones de sostenimiento del ciclo producción–distribución–consumo de tal modo que quede un remanente de recursos susceptible de apropiación y de utilización múltiple. Este aspecto se refiere a la expansión de las fuerzas productivas, al aumento del número de trabajadores, de la productividad y la diversificación productiva. Aquí interviene, por supuesto, la tecnología: como vimos, del simple *bifaz* al arco y flecha, de la azada al arado, de cazar sobre la tierra, a cultivarla y luego regarla, de la piedra al bronce. Se trata de procesos de acumulación de conocimientos que multiplican la potencia productiva del hombre y crean productos acumulables capaces de liberar fuerza de trabajo de las tareas de subsistencia, cuestión largamente destacada por la mayor parte de los autores que abordan este tema. El punto clave en dicho aspecto es la generación de un excedente alimentario creado en condiciones de riego aluvial, que permitió liberar recursos para otras actividades (gestión centralizada, artesanado, intercambio), lo cual favoreció el proceso de desarrollo productivo mediante la especialización y la expansión poblacional.

Ahora bien, el desarrollo de las fuerzas productivas no crea por sí mismo un excedente. Para ello se requiere un régimen institucionalizado de apropiación en base a la limitación del consumo del productor directo. Encontramos aquí la dimensión social del concepto, muy abordada por las tradiciones críticas de la economía política. En términos *históricos*, el excedente sólo existe como tal, como condición de transformaciones socio–económicas, en la medida que se asocia con un régimen de dominación que posibilita la explotación y la estratificación social. El excedente en términos históricos es la contrapartida de la

explotación–apropiación y, por tanto, de la desigualdad socio–económica (estratificación). En las sociedades igualitarias de las hordas primitivas o las aldeas agrícolas del neolítico inicial, las actividades productivas tienden a regularse al nivel del trabajo necesario aun cuando existen ciertas posibilidades de creación y uso de un *plusproducto*, más allá de cierta acumulación –almacenamiento alimentario– para la subsistencia grupal. En las ciudades–estado prístinas, en cambio, el mando o jerarquía como relación social de producción está basado en la explotación de ciertos grupos sobre otros. En el caso de la baja Mesopotamia (sumer), lo que pareciera haber sido una gestión participativa de los residentes libres de la ciudad, en base a la asamblea del pueblo y al consejo de ancianos (la "democracia oligárquica" de Mann), derivó en formas hereditarias de poder político, en un dominio palaciego y sacerdotal. Este proceso social de instauración de un régimen de dominación tiene un doble impacto: en primer término, crea el excedente a través de la explotación y, en segundo lugar, se constituye en una fuerza expansiva del excedente. En efecto, la posición privilegiada de tales grupos se origina económicamente en la apropiación del trabajo ajeno (plustrabajo), por lo que aparece un interés estructural en su mantenimiento y ampliación. La explotación en las formaciones sociales constituye una relación social clave en la expansión del excedente. Ello está en la base de la "revolución urbana" del cuarto milenio de Gordon Childe: la aparición de la *civilización*. En consecuencia, como ha sido particularmente destacado por la literatura marxista, el excedente se origina y desarrolla históricamente en sociedades de clase (en términos latos). Se presenta en el sentido social como una parte del esfuerzo de un grupo humano que es usufructuado de forma exógena (gestión heterónoma) y, por lo tanto, como una desigual distribución del trabajo productivo, el ocio y el consumo. Son los "sistemas no equivalenciales" de Dussel (2014). Esta relación de explotación, conviene notar, se constituye al interior de la formación social en la estructura de clases, pero también adquiere una dimensión externa bajo formas de intercambio desigual, saqueo y conquista.

4.3. Los *estados tributarios*: el Egipto faraónico y el imperio incaico

La expansión demográfica y la mejora en la capacidad técnica aplicada al desarrollo de los recursos naturales, principalmente para la producción de alimentos, esto es, la expansión de las fuerzas productivas, fueron dando lugar a la creación de entidades políticas de vasto alcance, que superan el marco de la ciudad–estado. Algunos de esos casos construyeron grandes civilizaciones en base a una economía de riego y el control del uso del agua. Darcy Ribeiro los clasifica como "Imperios teocráticos de regadío", cuyas formas típicas serían el

Egipto antiguo y el imperio Inca (Ribeiro, 1971). Se trata de sociedades agrícolas capaces de gestionar un excedente económico considerable. Comencemos entonces con el primero.

4.3.1. La tierra de los faraones

...todo hombre [con su mujer] y sus hijos [...].
Yo los he evaluado por sus impuestos [...]
en el año 24, primer mes de la estación de akhet,
día 21, bajo la majestad del rey [= Ramsés II]...
...Cultivadores: 8.760 hombres,
cada uno productor de 200 sacos de cebada.
Vaqueros: [...] hombres, con ganado
por vaqueros, teniendo a cargo
cada hombre 500 animales.
Pastores de cabras: 13.080 hombres…
Comunicación de Panehesi "inspector del tesoro",
al primer sacerdote de Amón
sobre la dotación de trabajadores
en una parte de las tierras del templo (1279–1213 a.C)
citado en: Parra Ortiz, 2011, pág. 400

La civilización formada a orillas del Nilo, unificada hacia fines del cuarto milenio antes de Cristo, con sus tres grandes períodos imperiales posteriores ("Imperio Antiguo": 2675–2350 a.C., "Imperio Medio": 2008–1630 a.C. y el "Imperio Nuevo": 1539–1075 a.C.), es uno de los ejemplos más conspicuos de los llamados *Estados tributarios*[105]. Se trata de una cultura proficua y bien estudiada de la antigüedad, cuyas prácticas de escritura, elaboración de papiro, técnicas de navegación o construcciones monumentales (vg. las pirámides o el complejo de Amón, que perduran hasta nuestros días) son evidencia de la capacidad de gestionar considerables excedentes. Esta historia comprende un largo y complejo período de tiempo, con cambios significativos y etapas de crisis e inestabilidad ("períodos intermedios"); sin embargo, hubo cierta estabilidad básica en la sociedad egipcia rodeada de desiertos y relativamente asilada, al menos, según Michael Mann, hasta que los vecinos combinaron el ataque marítimo y terrestre (Mann, 2008). Resulta entonces posible considerar algunos aspectos generales que son útiles a nuestro estudio.

En tal sentido, más allá de las obras *faraónicas* y los grandes monarcas, lo cierto es que el antiguo Egipto era una sociedad de campesinos, organizados en pequeñas comunidades aldeanas –*uhyt*– entorno al grupo familiar, que vivían al límite de la subsistencia, en precarias

[105] La periodización no es uniforme en los diversos autores consultados, véase Parra Ortiz (2011)

casas de adobe y juncos, sujetos a tributos en forma de trabajo y pagos en especie (Parra Ortiz, 2011; Sanmartín & Serrano, 1998; Largacha, 1985)[106]. La feracidad del valle del Nilo en una agricultura aluvial, explotado con técnicas de irrigación (diques, canales, acequias), permitía un alto rendimiento de los cultivos, como trigo, cebada y legumbres. Aparentemente se lograba alrededor de 2.300kg/ha. de cereales (15 khar por arura, siendo un khar 38,44kg y una Arura 0,25/0,27ha) (Largacha, 1985). Los instrumentos del cultivo de la tierra eran una extensión del neolítico, con arado de reja de madera tirado por animales (aunque parece que sólo en las grandes fincas estatales) y fundamentalmente la azada y otros instrumentos de cobre. La ganadería se desarrolló de forma notable, en particular bovinos, cabras, ovejas, aves y cerdo. Además, el río ofrecía una abundante riqueza ictícola y faunística para la pesca y caza.

En este ambiente natural propicio, donde el río facilitaba enormemente las comunicaciones, el Estado asumió, al parecer con cierto éxito, el control político, de los recursos económicos y el intercambio externo. El faraón era el depositario final del poder simbólico, político y material. "Era el que daba la vida", como señala Mann (2008, pág. 168). Se trata de un régimen dinástico. Las clases privilegiadas del imperio: nobles palaciegos y territoriales, sacerdotes, funcionarios y escribas, apoyados por un cuerpo no muy abundante de soldados, eran los encargados de la gestión del excedente[107]. El estado logró de tal modo algún grado significativo de centralización del plus–producto agropecuario y económico e impulsó cierto desarrollo de las fuerzas productivas, en un tipo de economía redistributiva. Se estima que el Egipto del Imperio Nuevo llegó a tener 4 millones de habitantes (Manjarrés, 1989, pág. 57; Parra Ortíz, 2011, pág. 419), lo que no deja de ser relevante considerando que la tierra cultivable rondaba los 32 mil km^2 (Urruela Quesada, 2006, pág. 36), en un contexto de autoproducción alimentaria. La actividad agrícola era supervisada con bastante rigurosidad por funcionarios estatales mediante sistemas de medición de los campos, los que determinaban una *producción teórica* de cada lote sujeta a impuesto. Se encargaban censos primero bianuales y luego anuales sobre el ganado y se tasaban las cosechas (Parra Ortíz, 2011; Mann, 1991). La actividad productiva se desarrollaba en tres estaciones al ritmo del Nilo (*akhet* –inundación–, *peret* –época de cultivo– y *shemu* –época de cosecha–). El almacenamiento en los graneros, al igual que los trabajos artesanales, eran también regulados

[106] La base parece haber sido la familia nuclear (marido-esposa-hijos), pero la cual mantenía vínculos con el resto en el contexto de la "familia extensa" (Campagno, 2006), en las comunidades

[107] Como resulta bien conocido, los escriban constituían una función clave, cuya sola presencia nos da la pauta del grado de desarrollo alcanzado. Los escribas dominaban la escritura hierática, el cálculo de las raciones y de los materiales para la construcción. Aunque su número era muy pequeño e insuficiente (Parra Ortiz, 2011).

y controlados institucionalmente: "no hay profesión que esté libre de director" dice el texto la *Sátira de los Oficios* en tiempos del Imperio Medio (dinastía XII) (Serrano Delgado, 1993, pág. 221). La organización estatal político/religiosa centralizada favoreció la apropiación y acumulación del excedente, sobre la base de la explotación de las comunidades campesinas y de ciertos grupos de artesanos. Parra Ortiz señala, para el Imperio Antiguo, la evidencia ósea hallada en una ciudad de artesanos constructores de la pirámide de Guiza, donde se aprecian rasgos degenerativos propios de actividades pesadas (Parra Ortíz, 2011, pág. 139). Se trata de un aspecto significativo puesto que los artesanos especializados parecieran haber gozado de una situación favorable en relación al resto de los trabajadores (el caso de los constructores de tumbas de Deir el–Medina es evidencia de ello, aunque no siempre, como lo muestra la primera huelga documentada de la historia en época de Ramsés III)[108].

Naturalmente, los intentos por eludir la ejecución de trabajos forzados (*corvee*) o el pago de impuestos en especie eran severamente penalizados, cuestión comprensible puesto que era la base del poderío estatal. El papiro Lansing del Imperio Nuevo pone de manifiesto esta forma exacción estatal: "Ahora el escriba arriba a la orilla. Examina la cosecha. Sus servidores están tras él con garrotes (…). Uno le dice: «¡Danos el grano!». «¡No hay!». Le golpean salvajemente. Atado, es lanzado al pozo (…). Su mujer es atada frente a él. Sus hijos tienen grilletes" (citado en: Lichtheim Ancient Egyptian Literature Vol II, traducción propia). Se estima que el tributo representaba alrededor de un tercio (1/3) de la cosecha según la finca, a lo que se suma los trabajos forzados y la obligación de atender a los funcionarios en los viajes[109]. Las familias campesinas con el ganado y los aperos agrícolas estaban ligados a la tierra, producían para su propia subsistencia (auto–consumo), debiendo entregar parte de su producción al Estado por el hecho de habitar el país del faraón, o al templo o el noble propietario por usufructuar sus posesiones, siendo frecuentes los casos en que eran dependientes de estos actores. Los campesinos tenían derecho al cultivo de la tierra, que podía heredarse, no pudiendo ser expulsados salvo incumplimiento en caso de arriendo o el tributo. Llegó a existir cierta diferenciación socio–económica en los agricultores, cuestión visible en el Imperio Nuevo (Parra Ortiz, 2011). También los oficios artesanales se pasaban de padres a hijos, aunque en determinados casos tenía que intervenir el visir en su aprobación.

[108] Los artesanos se negaron a trabajar "a causa del hambre y de la sed […]. No hay ropa, ni ungüento, ni pescado, ni verduras" (Parra Ortiz, 2011, pág. 399)

[109] Mann señala que en las grandes explotaciones el tributo llegaba al 50% de la producción en el imperio nuevo (Mann, 2008, pág. 168), mientras que en otras fuentes se refiere el 10% posiblemente en pequeñas fincas.

El estado jugó un papel importante en el ordenamiento y estabilidad de la sociedad egipcia, en la coordinación de obras de riego e incluso como encargado de reservar alimentos para épocas de escasez (Parra Ortiz, 2011). Como señala Michael Mann, los períodos intermedios, donde el estado entró en crisis, parecieran mostrar los extremos a los que se llegó ante el debilitamiento del poder central: aparece el hambre, la corrupción desatada e incluso prácticas de canibalismo (Mann, 1991).

La estructura administrativa egipcia tenía al visir como principal funcionario desde tiempos del imperio antiguo. Hombre de confianza del monarca, era asistido por secretarios y heraldos. Encontramos además altos cargos como el "supervisor de grandes mansiones", funcionarios relacionados a la administración de justicia, el "supervisor de documentos del rey", el "jefe de obras", el "supervisor de graneros" o el "supervisor de tesoros" –tributos–. En términos geográficos, el país se dividía territorialmente en provincias (nomos) frente a las cuales estaban los "nomarcas" o administradores delegados del faraón, quienes cumplían amplias funciones de gestión y jurisdiccionales, constituyendo una suerte de nobleza local. Urruela Quesada indica que la apropiación del excedente entre las clases privilegiadas dependía, en parte, de la intensidad de la centralización estatal: en épocas de fuerte centralismo, la nobleza local era una mera representante de la corte del faraón; en cambio, cuando aquel se debilitaba, las aristocracias locales se hacían hereditarias y aumentaban la explotación de los recursos en su provecho (Urruela Quesada, 2006, pág. 44–46). El campesino, por supuesto, invariablemente era el origen del plus–producto.

Nominalmente toda la tierra era *propiedad* del faraón (*propietario* eminente), líder político–religioso, aunque el ejercicio efectivo del dominio lo ejecutaban los administradores del palacio, el templo o las provincias, las comunidades mediante sus consejos o los nobles terratenientes, a quienes el monarca distribuía tierras y hacía donaciones (lo que conformaba cierta propiedad privada heredable) y en ocasiones eximia del pago de impuestos. Un decreto de Pepi I del imperio Antiguo dice "Mi majestad ha ordenado eximir en su favor estas dos pirámides de (…) cualquier trabajo forzado, (…) eximir en favor de estas dos pirámides todo arrendamiento (…) ningún labrador de estas dos ciudades pirámides sea empleado por reina, príncipe o princesa alguna, de amigo o noble" (Largacha, 1985, *Textos*). Los templos usufructuaban 1/3 de la tierra egipcia (época de Ramsés IV), mostrando casos de enorme riqueza. El templo de Amón en Karnak era un verdadero ejemplo de poderío socio–productivo: tenía unos 2.400 km^2 tierras de cultivo, con 421.362 cabezas de ganado, 65

pueblos, 83 barcos, 46 centros de producción y 81.322 trabajadores (Parra Ortiz, 2011, pág. 400–401).

El Estado gestionaba el excedente mediante prácticas de control y redistribución, al tiempo que permitía la circulación de bienes a través del trueque y el cambio en especie. No existía la moneda, pero sí unidades de cuenta (*seniu*, *deben, khar*…), con un cierto sistema de equivalencias, que permitían intercambios de productos más elaborados. El cobre y otros metales (oro–plata), obtenidos fuera del país (Sinaí), servían como medio de referencia. En el Reino Nuevo parece que los intercambios fueron bastante regulares, con comerciantes frecuentemente vinculados a las organizaciones religiosas que distribuían los productos a lo largo del Nilo (Parra Ortiz, 2011, pág. 392). Los templos y palacios tenían grandes almacenes, distribuidos a lo largo del espacio egipcio. El almacén del templo funerario de Ramsés II, por ejemplo, podía guardar unas 8.700 toneladas de grano –226.000 khar– suficiente para mantener un año a "3.400 familias, es decir, unas 20.000 personas" (Parra Ortiz, 2011, pág. 402).

Se configuró de esa manera una estructura social estratificada, *piramidal*, donde el faraón y su corte, la aristocracia terrateniente, el alto sacerdocio y parte de la extensa burocracia administrativa (escribas) constituían las *clases* privilegiadas bajo cuyo control estaban, con mayor o menor intensidad, el cuerpo de artesanos, comerciantes y campesinos, junto a los prisioneros de guerra en diversas formas de restricción de la libertad. Las diferencias en los niveles de vida entre los estratos sociales parecen notables, encontrándose cierto segmento medio de agricultores ricos, sacerdotes, militares y algunos artesanos (Parra Ortiz, 2011, pág. 418 – refiere al período del Reino Nuevo). En el texto *La Sátira de los Oficios*, del Imperio Medio, el autor ofrece una comparación elocuente entre la vida *holgada* de los escribas y las arduas labores del resto, quienes sufrían los rigores de las tareas productivas. "He visto a un herrero en su trabajo (…) con los dedos como garras de cocodrilo/él huele peor que pescado podrido (…) el carpintero que maneja su azuela (…) él es más débil que un trabajador del campo (…) No hay final en su trabajo (…) El ceramista está hundido en el barro./El granjero llora más que una gallina/(…) sus dedos están hinchados/Y apesta en exceso" (Largacha, 1985: *Textos*).

La colonización y la conquista eran otras tantas formas de creación y apropiación del excedente. En el primer caso se organizaban cuadrillas campesinas, a las que se les daba algo de tierras y trabajaban para Estado, de modo que incluso podían llegar a mejorar su situación.

El nomarca de Asyut, por ejemplo, cuenta: "yo establecí villas que yacían desoladas en este *nomo*, con ganado y gentes de otros *nomos*. Y aquellos que habían sido esclavos en aquellos (otros nomos), aquí han llegado a ser nobles (con propiedad de tierras)" (Largacha, 1985, pág. 16). La conquista, por su parte, como era frecuente en el mundo antiguo –¡¡y posteriormente también!!–, constituía una fuente de captación de excedentes, como las incursiones a Nubia o Retenu, en las que se obtenían hombres, plata, oro, lapislázuli, ébano, marfil, entre otras cosas.

En definitiva, el Egipto de los faraones creó una formación social –variable en el tiempo– excedentaria cuya mejor evidencia es la capacidad proverbial de generar y movilizar un cuantioso excedente económico destinado al consumo improductivo (en el sentido de no reproductivo). Ello se revela en la construcción de grandes templos, como el de Luxor, Medinet Habu o el más imponente de Amón en Karnak, cuyas ruinas abarcan 100 hectáreas, con sus siete pilones (grandes puertas), su calle rodeada de esfinges (124 en su origen), los colosos de Ramsés III y la sala *hipóstila* de 5.400 m^2, sostenida en 134 columnas de 11 metros de altura. También por supuesto la construcción de las pirámides, la de Guiza es el caso más notable (requirió 100.000 hombres que trabajaron durante 20 años, según Heródoto –cálculo exagerado pero ilustrativo–). Parra Ortíz cifra la cantidad de trabajadores ocupados en su construcción en alrededor de 15.000 (2011, pág. 139). Uno de los ejemplos interesantes de la gestión del excedente es la ciudad de Deir el–Medina, donde residían los artesanos dedicados a la construcción de las tumbas del valle de los Reyes. Solían vivir allí de modo permanente alrededor de 40 trabajadores con sus familias, llegando hasta 120 en algunos años, parece que con una existencia holgada para la época, pese a que hubo momentos de escasez y huelgas como ya comentamos (Largacha, 1985, pág. 17–19; Parra Ortiz, 2011). El Estado les pagaba en especie, alrededor de 4 khar de trigo al mes (5kg./día) y 1,5 khar de cebada, combinado con algún otro producto (pescado seco, leche y hasta vino en algún caso) (Largacha, 1985, pág. 22). Entorno a Deir el–Medina se reunía un conjunto de proveedores que vivían de la villa, como aguadores, ceramistas o pescadores. No es posible imaginarse una forma más clara de gestión del excedente: el Estado debió disponer de cerca de 100.000kg de cereales al año, entre otras cosas, para sostener el complejo dedicado a la construcción de tumbas, en un ejemplo paradigmático de consumo improductivo, aunque por supuesto central en el sistema de creencias del Egipto antiguo. La creatividad de la sociedad egipcia desplegada por la concentración del excedente se revela entonces en logros como las grandes construcciones simbólico–religiosas, las obras de ingeniería monumentales, las formas de

escritura, las artes de navegación (vela), la fina cerámica, una proficua literatura o el calendario de 365 y ¼ días; pero también en la capacidad de mantener cierta estabilidad socio–económica interna durante tanto tiempo, a lo que no es ajeno el relativo aislamiento geográfico.

4.3.2. El imperio INCA: la majestuosidad del Tahuantinsuyo

en tiempo de los yngas nigun yndio era compelido
a dar al ynga ni a otro señor cosa alguna
de su hacienda; solo les compelia a labrarle
las tierras que estaban señaladas para él y
guardarle su ganado y hacer en su servicio ...
labrar ropa y hacer edificios ...
Narración del Licenciado Falcón
sobre la forma del tributo al inca
citado en: Murra, 1975, pág. 31/32

La extensa y rica historia de los pueblos andinos que confluye en el imperio incaico, encuentra un mojón destacado en la civilización del valle del Supe, en particular la ciudad sagrada de Caral. Ubicada esta última unos 172 km al norte de Lima, en la región norcentral del Perú, constituye una de las cunas del proceso civilizatorio mundial. Hacia fines del tercer milenio antes de Cristo, cuando se inicia en Egipto el Imperio Medio y la época de Ur III en la Baja Mesopotamia, la ciudad contaba con grandes construcciones públicas, un Estado organizado, cuerpos artesanales y una estructura social jerárquica (estratificación). Llegó a ocupar 66 hectáreas, con 32 estructuras edilicias públicas y varios conjuntos residenciales, junto con una zona periférica de diversos grupos de viviendas (Shady Solís, 2006, pág. 13–14). La ciudad estaba inmersa en el complejo mayor del valle del Supe, con 20 asentamientos arquitectónicos hoy descubiertos. Desarrollaron una economía agro–pesquera, de intercambio entre la costa (pescadores y recolectores de anchovetas, choros –mejillones–, machas –almejas–…) y agricultores del valle con cultivos *industriales* (algodón, mate) y alimentos (achira, frijol, calabaza, zapallo, camote…). Mediante alguna forma de intercambio especializado, pareciera que se alcanzó una interacción "virtuosa", donde los pescadores obtuvieron redes de algodón y los agricultores carne de peces. La tecnología se revela en las edificaciones, los canales de riego, las artesanías, la selección de cultivos, los sistemas de registro (quipus), entre otras. Para la arqueóloga peruana, Ruth Shady Solís, quién lideró el Proyecto Especial Arqueológico Caral–Supe, la "forma de organización social y política de estas poblaciones y sus avances científicos y tecnológicos trascendieron el espacio y el tiempo y, como modelo, sentaron las bases de las estructuras organizativas y logros que tendrían las

sociedades y entidades políticas de los Andes Centrales durante los próximos 4500 años" (Shady Solís, 2006, pág. 31).

Sobre el milenario trasfondo cultural de los pueblos andinos se edificó el imperio del Tahuantinsuyo o cuatro regiones –suyos– (Chinchaysuyo, Antisuyo, Contisuyo y Collasuyo). Si bien de una existencia relativamente efímera, poco menos de un siglo, el incario comprendió una extensa superficie desde el extremo suroccidental de Colombia, pasando por Ecuador, Perú, el oeste de Bolivia, el norte de Chile y el norte, noroeste y oeste de Argentina. La época imperial se inicia con el inca Pachacútec, el "reformador del mundo", hacia 1438 y se prolongará hasta la conquista española casi un siglo después. En términos geográficos, el incario comprendías tres grandes zonas ecológicas: la sierra, la costa y la selva o *montaña*. La interacción entre estas zonas es uno de los elementos definitorios de la economía andina. En los valles costeros se cultivaba preponderantemente ají, chile, tomates, calabaza y frijoles; en las sierras, papa, maíz, quinoa, coca y algodón; y en las yungas o zonas húmedas de la "montaña", yuca, piñas, maní, coca y quizás también algodón. En la sierra se desarrolló una tecnología agrícola de regadío mediante canales y acequias destinados a cultivos en terrazas, construidas con muros de piedra, en espacios rellenos con tierras traídas de zonas bajas, abonados con suelos lacustres, algas y guano de las islas y costas. Se trata de un sistema de alta productividad, que coexistió con cultivos de regadío en los estrechos valles y siembra de tubérculos de secano. La tierra se preparaba mediante un palo de sembrar con apoyo para el pie (*taclla* o tira pié), y una azada de madera para romper los terrones. Los incas idearon especies de centros de experimentación agrícola, mediante los cuales adaptaban los cultivos a diversas zonas (Murra, 2002). Se criaban llamas, guanacos y alpacas, de las que se extraía lana y carne y se usaban para carga.

En términos sociales, el Estado incaico se organizó sobre la base de comunidades parentales (familia extensa) denominadas *ayllus*. Se trataba de una unidad productiva y social, bajo el liderazgo de un *curaca*, que disponía de tierras de cultivo, pastos y bosques. Los ayllus o grupos de ayllus (etnias) del altiplano, solían poseer territorios en diversos pisos ecológicos e incluso en tierras de otras etnias (verdaderos enclaves ecológicos) (Espinoza Soriano, 2013; modelo del "archipiélago ecológico" de Murra, 2002). Cada matrimonio (familia nuclear) del *ayllu* recibía una o varias parcelas de tierra, habitualmente en los diversos "pisos" ecológicos, discriminadas en extensión según la productividad, de modo que quedaba asegurada su manutención de por vida. En el ayllu la propiedad de la tierra era comunitaria, pero la

producción pertenecía al núcleo familiar. El régimen predominante de tenencia de la tierra (y de los *hatos* –ganado–), en el incario se dividía en tres partes: las parcelas estatales, de las divinidades y de los ayllus (Espinoza Soriano, 2013, pág. 333). También el *sapainca* –en forma *privada*–, las *panacas* (familia real) y los grandes señores usufructuaban tierras propias. De igual modo, el sapainca, como hijo de los dioses y supremo señor, podía disponer de todas las tierras y personas, como muestran las incautaciones de Pchacútec, Túpac Yupanqui o Huayna Cápac (Espinoza Soriano, 2013).

Al interior del grupo parental amplio primaba el trabajo solidario (*ayni*) bajo la lógica de la reciprocidad. Los núcleos familiares colaboraban unos con otros en formas de intercambio simétrico, bajo la seguridad de que la ayuda prestada sería retribuida por la unidad doméstica favorecida. Los miembros del ayllu también realizaban trabajos para el conjunto en la llamada *minga* o *mica,* planificada por el curaca local. Se trata de una forma obligatoria de trabajo colectivo, carente de retribución directa (contraprestación), donde las unidades domésticas aportaban su fuerza de labor para beneficio grupal (construir o mantener caminos, puentes, acequias, zanjas, tambos, almacenes, lugares de culto, provisión para manutención de huérfanos, viudas e incapacitados). En cuanto a la relación del *ayllu* o las etnias con el incario, aparece la forma típica de organizar el trabajo excedente: la *mita* o *trabajo por turnos*. Se trata de la gran institución para el pago del tributo en el Tahuantinsuyo. Es una actividad muy bien organizada en el imperio, a través de la cual las *clases* superiores obtienen el *plus–trabajo* de las comunidades locales. El estado mantenía a los mitayos durante el tiempo de labor e incluso los premiaba con diversos productos (coca, chicha y hasta ropa), en un régimen de cierta competencia entre comunidades en la ejecución de las actividades. Estaban obligados a participar de la mita todos los hombres casados de entre 18 y 50 años, excluidos ancianos, niños e inválidos (Espinoza Soriano, 2013). Un capataz llevaba cuenta (mediante los *quipus*) de la ejecución de las tareas, de lo gastado en comida y bebida. Las actividades sujetas al régimen de la mita variaban considerablemente. Podía tratarse de ciertos servicios (construcción de templos, ciudades, caminos, tambos y demás obras de infraestructura), con turnos de varios meses; hasta mitas de producciones especiales, como artesanos, bailarines, chasquis, cargueros y otros, que podían durar años.

En las propiedades de los grandes señores, del estado y del sapainca, existía también el trabajo servil, mediante yanas y yanaconas (estos últimos siervos del inca), los cuales usufructuaban tierras y gozaban de favores de sus señores en forma de redistribución. Hallamos además el

trabajo de los *piñas*, esclavos de pueblos conquistados que se resistían al dominio inca, confinados a campos de coca de la selva, sujetos a severos castigos físicos. La elaboración especializada de productos artesanales estaba en manos de los *ayllus* de artesanos centro–costeños y de la zona de Quito (canteros, salineros, orfebres, plateros, tapiceros, olleros, carpinteros, sastres, alpargateros, cocineros, chicheros, albañiles, tintoreros, estampadores …). Otros establecimientos de producción artesanal especializada eran los *acllahuasis*, donde el Estado concentraba mujeres jóvenes (acllas: "elegidas") encargadas de hilar, tejer, preparar vestidos, mantas y trajes para uso y redistribución del sapainca, que luego además podían ser entregadas como esposas a ciertos servidores públicos. El acllahuasis de Huanucopampa, por ejemplo, concentraba cerca de mil acllas en tiempos de Huayna Cápac (1493–1525), el de Tumibamba más 200; el de Caxas, 500; el de Cajamarca, 200; el de Tumbes, construido por Huayna Cápac, contaba con más de 200 acllas (Espinoza Soriano, 2013, pág. 356). Finalmente, en el litoral y el extremo norte del Chinchaysuyo, parece que existían mercaderes –tema cuestionado por John Murra, 2002– que conectaban regiones diversas, e intercambianan sal, caracolas, fármacos por productos de la región; pagaban tributo con sus stocks y solían ser una especie de espias del imperio, por lo que gozaban de favores y cierta consideración (Espinoza Soriano, 2013). Los grandes centros mineros (oro, estaño, plata, cobre), excepto la sal, estaban a cargo del Estado a través de la mita. El funcionariado burocrático del imperio, que controlaba las actividades y censaba los recursos, y los guerreros, eran abastecidos por el Estado durante sus funciones.

Junto a la economía de reciprocidad y redistribución, parece que existieron prácticas de intercambio comercial, ya fuera de truque simple (con "regateo") o el sistema de equivalencias, en base a pautas consuetudinarias (vg. una vasija se intercambiaba por el maíz que podía contener) (Espinoza Soriano, 2013). No existía en el mundo andino un sistema de pesas y medidas uniforme, y sólo en las regiones litoraleñas y del norte parece que hubo comerciantes especialistas, según Espinoza Soriano (2013), pese a que el tema del *comercio* propiamente dicho en el incario parece aún discutido. Espinoza sostiene que en las zonas del altiplano donde los ayllus contaban con recursos en nichos ecológicos diversos, los intercambios en forma de trueque eran escasos y no demasiado regulares, se daban allí donde había cuerpos de artesanos o productos específicos (sal, alfares, fibras textiles, fármacos, maíz, tubérculos, coca, ají, *mullu* –concha marina spondylus–). En el litoral central y norte los intercambios tenían mayor intensidad. Dice este autor que se llegaron a utilizar especies de

monedas universales, como ají, coca y mullu, e incluso hachuelas de cobre que facilitaban el cambio (Espinoza Soriano, 2013).

En este escenario socio–histórico, el mecanismo clave de la expansión del excedente apropiable por el imperio del sol era la conquista y la imposición del régimen de la mita a los pueblos sojuzgados. Otra vez el incario se asentó en una milenaria tradición andina: las nuevas etnias dominadas mantenían sus *curacas* y el gobierno local, y el inca establecía lazos parentales con los mismos, ofreciendo una mujer del Cuzco de su linaje a los señores de las etnias conquistadas, aceptando sus hijos como herederos de esos dominios. En casos de resistencia, se trasladaban los rebeldes a otras regiones y las zonas conquistadas se poblaban con moradores del centro, bajo el modelo incaico de "nichos ecológicos" o "archipiélagos" (Murra, 2002, pág. 57–62).

El Tahuantinsuyo alcanzó niveles de riqueza formidables. Más de 20.000 km. de caminos conectaban las diversas partes del imperio, se construyeron ciudades monumentales como Cuzco u Ollantaytambo, y naturalmente Machu Pichu colgada de las montañas. El cronista Cieza de León comenta asombrado el camino entre Cuzco y Quito "el más soberbio y de ver que hay en el mundo (…). No fue nada la calzada que los romanos hicieron, que pasa por España, ni los otros que leemos para que con éste se compare. Y hizose hasta en más poco tiempo de lo que se puede imaginar, …" (Cossio del Pomar, 1986, pág. 137). Las grandes reservas de materias primas y productos artesanales (soga, mantas, ropas) concentradas en múltiples almacenes (tambos), que permitían mantener a los guerreros y demás dependientes del Estado, eran un indicador de la capacidad de manejar un excedente considerable. Pedro Pizarro, cronista de la conquista española, se admiraba frente a este espectáculo: "no podré decir los depósitos que vide de ropa y de todos géneros de ropa y vestidos que en este reino se hacían y usaban, por falta de tiempo vello y entendimiento para comprender tanta cosa" (Murra, 2002, pág. 162). A la llegada de los españoles, el incario comprendía más de 10 millones de personas (Brailovsky & Foguelman, 2013, pág. 30), donde aparentemente "nadie era 'pobre', no había hambre" (Murra, 2002, pág. 44)[110].

De todos modos, en términos socio–políticos, los incas conformaron una sociedad estratificada y desigual. Los "runas" o campesinos al interior del ayllu entablaron relaciones de reciprocidad simétrica, en forma de cooperación solidaria. Pero las jerarquías de curacas,

[110] Sólo el territorio del actual Perú albergaba en entre 5 y 9 millones de personas (Contreras, 2013, pág. 17)

sacerdotes, grandes señores y las familias de linaje real del inca, gozaron de privilegios económicos en base a vínculos de dominio y explotación, asentados en el control político, simbólico, económico y militar (coercitivo). Uno de los observadores españoles más agudos según John Murra, el licenciado Juan Polo de Ondegardo, dice respecto del campesino común: "siempre tuvieron ocupaciones de comunydad e quien tuviese cuydado de hacerlos labrar sus chacaras e castigarlos, quando no lo hacían, e hacer su ropa para vestirse [...] finalmente, que nunca se les dexaua tiempo sino para hacer lo que cada uno avia menester, ny el yntento de los yngas era otro, que no fue costumbre con aquel descuydo hasta hoy en general" (citado en Miatello, 2000, pág. 136). La violencia desatada por los incas en caso de resistencia o rebelión de los pueblos sojuzgados, no deja lugar a dudas sobre el carácter de la dominación: una de las formas de castigo era la extracción de dos dientes de la parte superior y dos de la inferior, tormento que la prole de los castigados heredaba de sus progenitores.

4.3.3. Excedente y explotación en el modo de producción tributario

En el incario y el Egipto faraónico la extracción del excedente es directa y coercitiva, aunque mediada simbólicamente: en el ámbito rural, las comunidades campesinas usufructuaban las tierras de labor bajo diversas modalidades en cuyo marco se daba la reproducción de la fuerza de trabajo, pero debían entregar una parte de su esfuerzo laboral y/o producción a las *clases* privilegiadas (jerarquías político–religiosas), que tenían además sus propias posesiones explotadas con mano de obra servil, arrendataria e incluso *esclava* en un sentido estricto. Los mecanismos institucionales que hacían posible esta relación desigual eran el poder simbólico (ideológico) y coercitivo (militar) detentado por las clases privilegiadas, que aseguraban además el control sobre la propiedad de la tierra. Esta capacidad de arrancarle al productor rural directo el excedente agropecuario, permitía a los grupos dominantes a cargo del Estado, mediante el mecanismo de la "redistribución" (asignación del excedente), construir grandes obras para sostener y ampliar el plus–producto social, así como mantener cuerpos de artesanos en distintas modalidades para su propio beneficio, logrando de ese modo transformar el plustrabajo agropecuario en excedente económico (producción artesanal/servicios). La obligación del tributo impuesta por el Estado bajo coerción física y simbólica, esto es, la relación jerárquica de producción, constituye entonces el mecanismo central por el cual se limita el goce del ocio y el consumo del productor directo conforme a las posibilidades que brindan las condiciones socio–técnicas generales de producción. El Estado, entelequia que expresa las clases privilegiadas vitalicias, se apropia de ese modo del

excedente económico, con el cual mantiene las jerarquías político–religiosas, los guerreros y burócratas que utiliza para conservar y ampliar su poder *extractivo*. Una parte variable del excedente se invierte en el sistema productivo (riego, caminos, puentes, almacenes), mientras que otra en consumo improductivo, aunque ligadas al control burocrático, militar y simbólico –religioso– de la fuerza de trabajo.

4.4. Excedente y esclavos–mercancía en la Atenas de Pericles y la Roma imperial

El esplendor de la antigüedad greco–romana no deja de sorprender y provocar admiración en cualquier observador interesado del presente. Desde los grandes pensadores hasta las obras de ingeniería, los sistemas políticos y los éxitos militares, se trata de un universo sin dudas extraordinario. Como indica Perry Anderson: "La filosofía, la ciencia, la poesía, la historia, la arquitectura, la escultura; el derecho, la administración, la moneda, los impuestos; el sufragio, los debates, el alistamiento militar: todo eso surgió y se desarrolló hasta unos niveles de fuerza y de complejidad inigualados" (Anderson, 1979, pág. 11). Son los "imperios mercantiles esclavistas", correspondientes a la "revolución metalúrgica", de Darcy Ribeiro (Ribeiro, 1971). Para José Luis Romero, la tradición romana es una de las fuentes constitutivas de la "cultura occidental" (Romero, 1994), mientras que la Grecia clásica se considera la "cuna de la civilización de occidente", origen de grandes corrientes del pensamiento humano, primera socidedad relativametne alfabetizada (Mann, 2008, pág. 299). "Los griegos son los descubridores de la razón" dice García Morente en sus conocidas *Lecciones* de filosofía editadas tantas veces (2004). Todos estos elementos suponen un alto grado de creatividad, de lo que se deduce, en términos de nuestro objeto, una organización socio–productiva en la antigüedad clásica en sus dos formas quizás más conspicuas, que propone temas de gran interés para el estudio del excedente.

4.4.1. El imperio ateniense

Así pues, ni el hombre de bien,
ni el político, ni el buen ciudadano
deben aprender los trabajos de tales
subordinados, a no ser ocasionalmente
para su servicio enteramente personal.
De lo contrario, dejaría de ser
el uno amo y el otro esclavo.
Aristóteles, *Política* …, 1988: pág. 163

Comencemos entonces con el caso griego. El modelo de expansión socio–político del mundo heleno se asentó en la formación de complejos urbano (*ásty*)–rurales (*khóra*), en la llamada "polis" griega (ciudad e hinterland rural), que se forma, desarrolla y entra en crisis durante los siglos VIII al IV a.C. (Gallego, 2005; Mann, 2008). La polis, con toda la diversidad de situaciones, una vez consoldiada, constitye una comunidad de productores rurales más o menos ligados al centro urbano en un triple sentido: primero como propietarios de tierras (libres de cargas tributarias) –sólo los *ciudadanos* podían poseer fincas–; segundo como integrantes de las milicias y tercero como ciudadanos con mayor o menor participación en los asuntos públicos según el caso (Gallego, 2005). Las localidades urbanas eran importantes en el universo griego, Bairoch estima que entre el 15–25% de la población habitaba ciudades de más de 5.000 personas, aunque esos habitantes en gran parte eran también productores agropecuarios en el continuo urbano–rural de la *polis* (Bairoch, 1990, pág. 81).

En ese contexto general, la Atenas imperial, en la denominada *pentencontencia* (479–431 a.C.), marcó un hito insoslayable del espacio griego, no sólo por su posición hegemónica en el mundo helénico luego de la victoria en las guerras médicas contra el Imperio Persa, sino especiamente por la puesta en práctica de la llamada "democracia radical" de Pericles, en la cual las distinciones de riqueza no eran óbice para que los *ciudadanos* pudieran participar activamente en la vida política. La rotación de cargos, la selección por sorteo y, en particular, la remuneración de los puestos de *gobierno* brindaba la posibilidad de acceso a funciones políticas para cualquier miembro de la *polis* independientemente de su situación económica (basta recordar la lucha de los cartistas ingleses de 1838–1848 para comprender la importancia del instituto de cargos públicos rentados). Según Michael Mann, en cualquier decenio, entre el 25/30% de los ciudadanos cumplían algún cargo en el órgano ejecutivo (consejo) (2008, pág. 306).

En fin, Atenas es sin dudas el caso más resonante de la antigua Grecia, muy utilizado, digamos de paso, para sostener la visión eurocentrista de la historia (véase la genial crítica de Joseph Fontana, *Europa ante el espejo*). Asentada en un ámbito geográfico muy diferente al de las grandes culturas hidráulicas, el Ática (tierra de Atenas) o "polis ateniense", ocupaba un reducido espacio de alrededor de 2.500 km^2. Poblado de montañas, bosques, ríos cortos y valles, no dispone de tierras especialmente feraces y la mayoría sólo admite productivamente el cultivo del olvio, la vid y el pastoreo de ovejas y cabras (Boardman, Griffin, & Murray, 1993; Fernández Uriel, 2014). Las técnicas agrícolas se mantuvieron con pocos avances, el

arado de madera –endurecida con fuego– tirado por bueyes, la azada y la hoz de hierro para la siega, la rotación bianual en el caso de los cereales, y la cría de ganado no estabulado. Producían asimismo aceitunas, miel, trigo, higos, carne, lana y leche; obtenían mármol de las canteras del Himeto y del Pentelicón; y de las minas de Laurión, la plata para acuñación de monedas. Atenas era reconocida especialmente por la calidad de sus artesanías y su evidente supremacía en las redes comerciales internacionales, siempre dentro de los limitados marcos de la antiguedad. Proveía al mundo giego y etrusco de alfarería fina, joyas y armas, así como ciertos alimentos (oliva, miel), y su moneda era generalmente aceptada (Anderson, 1979, pág. 35). No fue, de todos modos, una formación social caracterizada por la "creatividad" tecnológica, aunque conocian el molino de agua, la prensa de tornillo, una importante capacidad de producción artesanal y un avanzado manejo de técnicas navales. Este últimó punto es decisivo: justamente, la característica central de Atenas es su dominio del mar, propiciado por su posición privilegiada en el espacio antiguo. El Egeo fue su verdadero *campo* de expansión.

Los atenienses controlaban el comercio en el mar Egeo mediante la ciudad–puerto de El Pireo, que constituía el principal canal comercial con el exterior. El interés de Atenas en las actividades comerciales foráneas estaba centrado principalmente en la necesidad de las importaciones. Al parecer, nunca se trató para los atenienses de *buscar* mercados para sus productos o de competir con otros proveedores de *manufacturas*, sino de asegurar las fuentes de aprovisionamiento (Vidal–Naquet & Austin, 1986, pág. 112–113; Finley, 1978, pág. 78–79). En especial, el suministro de trigo parecía una preocupación constante de los atenienses: cuestión lógica en la medida que entre el 50 y el 80% del cereal consumido en el ática probablemente era importado (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 249). El trigo provenía del mar negro (ciudades como Olbia o Teodosia), otras zonas de Grecia (Eubea, Lemnos, Imbros) y Sicilia (Vidal–Naquet & Austin, pág. 115; Domínguez Monedero & Gonzalez, 1999, pág. 243). Los atenienses practicaban también el comercio de reexportación, y adquirían productos estratégicos como maderas, metales, lino; y también frutas y verduras exóticas.

A partir de la victoria contra Persia, Atenas conformó un verdadero imperio marítimo. Líder de la "Liga de Delos", contaba con una armada permanente de 100 trirremes y otros 200 en dique seco, utilizables en caso de emergencias (Finley, 1978, pág. 80). La muestra inequívoca de la grandeza ateniense de aquellos años se expresa en una obra monumental como el

Partenón, construida entre el 447 a.C. y 432 a.C. Supuso la extracción, procesamiento y transporte de 20.000 toneladas de mármol, por 16 kilómetros, así como subirlos 90 metros hasta la acrópolis. Todo con tecnología artesana y la fuerza motriz del trabajo humano. El establecimiento y fortificación de un puerto adecuado (El Piero), así como la protección amurallada entre Atenas y el referido puerto son otras tantas obras destacables (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 249). La expansión demográfica, que aparentemente fue considerable durante la *pentencontencia*, constituye otro indicador de crecimiento ateniense. En efecto, parece que la población total pasó de entre 120 a 150 mil personas en el 480 a.C. a más de 215 mil en 432 a.C.

En términos de reproducción de la fuerza de trabajo *griega* (ciudadana), la unidad socio–productiva por excelencia del productor *ático* era el *oikos*, entendido como el conjunto de la casa, propiedades e integrantes (familia monoparental y nuclear, junto a otros parientes dependientes, así como los esclavos) (Vidal–Naquet & Austin, 1986, pág. 81; Gallego, 2005). Se trata de una unidad productiva con "vocación de autarquía", que desarrollaba actividades relativamente diversificadas para la propia subsistencia familiar. Predominaban los pequeños productores autónomos, con trabajo familiar, en fincas de entre 5 y 2 hectáreas. En las explotaciones de los ricos propietarios (más de 20 hectáreas) se empleaban esclavos en número variable, y seguramente también los utilizaban medianos productores (Domínguez Monedero & Gonzalez, 1999). La economía campesina es la base de la comunidad griega. Dos tercios de la población ciudadana vivía en zonas rurales hacia fines de la etapa imperial (año 430 a.C.) (Finley, 1978, pág. 89), la mayoría tenía alguna parcela de tierra.

Los excedentes agropecuarios podían intercambiarse en la ciudad por artesanías urbanas y productos de importación, en formas de trueque y en menor medida en dinero, aunque este llegó a cumplir una función importante (Fernández Uriel, 2014, pág. 525). Grecia conocía la acuñación de moneda desde mediados del siglo VI a.C., y fue la primera economía monetaria (Mann, 2008). Parece haber existído, asimismo, una división del trabajo relativamente desarrollada, incluso con un conocimiento práctico del significado de este fenómeno. El ampliamente citado texto de Jenofonte ofrece un indicio bien interesante de ello: "En las grandes ciudades –dice el autor– [imagen de Atenas?? …] (…), un solo oficio basta para alimentar a un hombre, y a veces incluso una simple parte del oficio: por ejemplo, un hombre fabrica zapatos para hombres, otro para mujeres; hay lugares en los que un hombre gana su vida, simplemente cosiendo el cuero, otro cortandolo (…). Necesariamente, el que se dedica a

una tarea muy especializada, la hara mejor" (citado en Finley, 1978, pág. 212). Finley aclara que Jenofonte está pensando más en la calidad del producto que en las ventajas de la división del trabajo al estilo moderno (eficiencia, productividad, rentabilidad), sin perjuicio de lo cual la cita no deja de ser reveladora de la comprensión de un fenómeno significativo.

De todos modos, los productos artesanales se fabricaban en pequeños talleres y sólo en algunos casos se encuentran unidades más grandes, como la fábricas de espadas y camas de Demóstenes, en las que trabajaban más de 30 y 20 esclavos respectivamente, o las de escudos de Lisias, que concentraba 120 esclavos (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 251). La producción artesanal y el comercio estaban en gran parte en manos de extranjeros, llamados "metecos", cuyo número radicado en Atenas parece rondar los 20 o 30 mil hacia 430 a.C., a lo que debería sumarse una cifra imposible de estimar de transeúntes (Finley, 1978, pág. 98). Los griegos no tenían en buena estima el trabajo manual, propio de esclavos y metecos, salvo en las actividades agrícolas (Vidal–Naquet & Austin, 1986 – véase el desarrollo de Hopenhayn, 2001). La voz griega "penia", menciona Moses Finley, que suele traducirse como "pobre", en realidad "significaba la dura obligación de laborar" (Finley, 1986, pág. 42).

En este escenario socio–productivo, no era el productor rural *ático* el origen básico del excedente y del sostenimiento del Estado imperial ateniense, aunque tenía el significativo deber de integrar la milicia para las frecuentes guerras en las que estaba involucrada la *polis* – entre 479 a.C. y 338 a.C. Atenas estvo ocupada en conflictos bélicos en un promedio de 2 cada tres años (Finley, 1978, pág. 116)–. Los *hoplitas*, medianos propietarios, formaban la infantería, pagando su propio equipo militar, y los *thetes*, ciudadanos pobres, actuaban como remeros con salario. Los más ricos debían organizar la costosa caballería (Finley, 1978, pág. 116–117).

¿Cuál era el origen básico entonces de la riqueza del *ática*? Como resulta bien conocido, la Atenas del siglo V a.C. encontraba dos fuentes principales de *ingresos*, esto es, de apropiación del excedente:

En primer término, la explotación de la mano de obra esclava. La esclavitud, en el sentido que explica Finley del esclavo–mercancía (propiedad), estaba generalizada y ampliamente justificada en el *ática*. Sencillamente, la esclavidud de algunos era la condición de libertad de otros. Se consideraba parte de la naturaleza de las cosas. Como ya vimos en la *Política …* de Aristóteles, el esclavo es el primer instrumento y resulta necesario para el amo en la medida

que ni la cítara ni los telares se mueven solos. De hecho, hay personas que "merecen la esclavitud" según el estagirita, puesto que es parte de su naturaleza vivir para obedecer (Finley, 1978, pág. 141), siendo así el esclavo–mercancía "una herramienta viva", a disposición del dueño (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 253). La aspiración a tener un esclavo no era solo de la elite, sino que estaba presente aún en los ciudadanos más pobres, lo que muestra de la generalidad de esa práctica y de esa concepción. El suministro de esclavos–mercancía provenía mayormente de conquistas (guerra) –como la expedición de Licias sobre Hícara en Sicilia, que obtuvo al menos 7.500 cautivos–, las compras a otros pueblos y en menor medida la piratería o la *oikogénesis* (esclavos nacidos en la casa).

Los historiadores no terminan de definir el número de esclavos–mercancías en el ática. Sin embargo las aproximaciones muestran una cantidad más que suficiente para comprender el peso económico de esta forma de explotación del trabajo. Hacia el fin de la *pentencontencia*, Finley Moses señala la existencia de entre 60.000 y 80.000 esclavos, "proporción similar el sur de Estados Unidos" en la época esclavista (1/3 de la población); mientras que Murray propone 100.000 (a razón de un esclavo por hombre libre promedio) y otros mencionan aún más (Domínguez Monedero & Gonzalez, 1999, pág. 228–229). En trabajo reciente de la Universidad de Cambridge (2007), Walter Scheidel sostiene la existencia en Atenas "de 250.000 a más de 300.000 habitantes (incluyendo 60.000 ciudadanos varones adultos y tal vez 100.000 esclavos) a finales del siglo de Pericles en el 430 a.C." (2007, pág. 45 –traducción propia–), aclarando también la dificultad para estimar el número de extranjeros (metecos). Como fuere, el hecho de que vivían en Atenas imperial unos 40.000/60.000 ciudadanos varones adultos en aquella época, da cuenta de la importancia del régimen esclavista para esta formación social[111].

Laboralmente, los esclavos no estaban asignados a una actividad particular, aunque predominaban en las canteras y las minas, trabajos especialmente duros y riesgosos, y las tareas domésticas de familias pudientes. En las minas de plata del Laurio, propiedad del Estado, aunque concesionadas a particulares, llegaron a ocuparse 30.000 esclavos en su apogeo, en su mayoría de Asia menor y otros países orientales, siendo minoritarios los de otras partes de Grecia (Finley, 1978, pág. 191 –cifra impresionante para la escala griega–). Murray menciona que el político ateniense del siglo V a.C., Nicias, tenía un equipo de 1.000 esclavos que ofrecía para trabajar en las minas, mediante el cual obtenía un rendimiento del

[111] "from 250,000 to over 300,000 residents (including 60,000 adult male citizens and perhaps 100,000 slaves) at the late Periclean peak in the 430s bc." (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 45)

30% anual sobre el *capital* (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 251). En las minas trabajaban niños, que hacían el acarrero hacia el exterior, mientras los mineros se arrastraban por estrechos túneles para sacar el mineral (hay restos humanos encontrados a 100 metros bajo tierra), incluso se llegaba a encadenar a los mineros en la superficie, todas prácticas reveladores de la dura situación de explotación (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 254). Murray señala la cruel ironía: "Es (…) una denuncia espantosa de la indiferencia ateniense el hecho de que Nicias, cuyo dinero fue proporcionado por trabajo infantil de este tipo, pudiera ser considerado en general como el hombre más moral y religioso de su generación" (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 254).

De todos modos, el propio Murray relativiza la explotación esclavista en otros ámbitos de actividad. El trabajo esclavo era un sustituto del trabajo asalariado, dice el autor, con similares relaciones sociales (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 254). En rigor, si recibieron buen trato o no los esclavos–mercancías en Atenas, es del todo irrelevante al momento de evaluar la extracción del excedente: se trata simplemente de una forma de obtener plustrabajo en favor de los propietarios. Los grandes terratenientes usaban mano de obra esclava en la explotación de sus fincas, quizás combinado con algún tipo de arriendo a ciudadanos pobres o extranjeros (Paiaro, 2007). Más allá de que las ideas de productividad y eficiencia, como indican Finley, Murray, Vidal-Naquet y Austin, no estaban arraigadas en el mundo antiguo, es razonable pensar que un propietario obtenía ventajas económicas en el uso de mano de obra esclava, luego de pagar el *precio* (variable según diversos factores, entre ellos las habilidades del esclavo) y el costo de manutención. Paul Baran menciona que un esclavo calificado costaba entre 100 y 150 drácmas, valor recuperado en no más de tres años de labor (Baran, 1958, pág. 737–738). "Los ricos –dice el propio Oswyn Murray– siempre han preferido vivir de rentas y beneficios a comprometerse en la actividad economica directa", el trabajo esclavo era una de las condiciones de posibilidad para ello en la Atenas imperial (Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 252). Vale decir, era la energía humana del esclavo –cuyo uso no le pertenecía–, la que laboraba las fincas ajenas, para arrancarle a la tierra los productos que tampoco le pertenecían. Puede discutirse el costo y rendimiento del esclavo–mercancía y si los campesinos medianos pudieron o no disponer de un mayor o menor número de este tipo de mano de obra, pero lo cierto es que fue largamente explotada y uno de los mecanismos institucionales de limitación del consumo, el ocio y extracción del excedente del productor directo.

La segunda fuente de obtención de excedentes económicos para el *engrandecimiento* de Atenas fue la política *imperial*. La Liga de Delos formada bajo el liderazgo ateniense con el fin de organizar la defensa contra Persia, se transformó prontamente en un instrumento de dominación. Las ciudades *délicas*, parece que más de 150 –aunque gran parte pequeñas aldeas–, debían pagar tributo administrado por Atenas, que en 454 a.C. incluso transfirió los tesoros de la liga a su ciudad. Perry Anderson cita una estimación según la que los tributos imperiales superaban en un 50% los ingresos del ática (Anderson, 1979, pág. 36). La naturaleza imperial del dominio ateniense se revela en las respuestas frente a las ciudades díscolas. Quienes pretendían rebelarse eran castigados: "Naxos lo intento –dice Finley– y fue aplastada, Tasos lo intento y fue aplastada, mas tarde Mitilene lo intento y fue aplastada" (Finley, 1978, pág. 82). Justamente, en forma temprana, hacia 465 a.C., la rica isla de Tasos fue asediada durante dos años por Atenas hasta que capituló y fue condenada a pagar tributo y entregar puertos y minas (Finley, 1978, pág. 63). El poderío naval ateniense le permitía aplicar una política de "mar cerrado" que aseguraba el aprovisionamiento a bajo costo de trigo, madera y otros productos, mediante la exclusión o control de las demás ciudades. Finley menciona el decreto ateniense de año 426 a.C., que permitía a Metone, una ciudad del golfo Termeo, importar cierta cantidad de grano de Bizancio, para lo cual debía declararlo a los magistrados atenienses; permiso similar se otorgó a Afitis en la misma época. Vale decir, Atenas debía *autorizar* las importaciones de otras ciudades, muestra de su dominación. El autor también cita la explicación de Tucídides sobre la intervención de Atenas contra Siracusa en 427 a.C., realizada con el fin de evitar la exportación de trigo de allí al peloponeso, o la prohibición de acuñación de moneda impuesta por los atenienses al resto, nueva evidencia de la política imperial (Finley, 1978, pág. 75–79). En fin, el *trabajo colonial* constituyó sin dudas otra forma de explotación y obtención del excedente.

Parece que Atenas utilizaba los excedentes imperiales, al menos en parte, como mecanismo de cohesión social en el cuerpo de ciudadanos. En efecto, los recursos del imperio beneficiaban a distintos estratos de la población Ática. Para Finley, fue más favorecida la mitad pobre, ya sea mediante la distribución de fincas en tierras sometidas –unos 10.000 atenienses recibieron lotes de tierras en colonias agro–militares (*cleruquías*) y/o pagos por arriendos forzosos– o la ocupación en la armada y los astilleros (Finley, 1978, pág. 73–85). Los ricos, por su parte, no parecen haber obtenido mayor provecho, más allá de que se financió la armada, la "democracia radical" y las obras públicas sin añadir cargas tributarias adicionales (la *liturgia* y la *eisphora* eran impuestos a los ricos), que pudieron participar también en la adquisición de

nuevas tierras y que se mantuvo cierto *statu quo* en la diferenciación socio–económica interna.

Justamente, en este último sentido, no debe perderse de vista la pervivencia en las diferencias de los niveles de riqueza en la Atenas imperial. De los aproximadamente 250.000 habitantes de fines del imperio (432 a.C.), entre el 30 y el 40% eran esclavos, un sexto eran extranjeros sin derechos políticos ni acceso a la tierra (salvo excepciones), siendo sólo el resto (un 50%) ciudadanos y sus familias integrantes de la polis, aunque la mujer ateniense también fue excluida de la vida política (de hecho, era "recluida" en el hogar). De los ciudadanos, apenas un núcleo de 300 familias terratenientes (con más de 20ha.), constituían el estrato social privilegiado. Los demás eran medianos propietarios rurales (el cuerpo de los *hoplitas*) –algunos quizás artesanos– y el resto, un 50% de la población ciudadana, eran pobres (*thetes*), que aportaban la mano de obra para la vigilancia y combates navales (Anderson, 1979, pág. 33–34; Boardman, Griffin, & Murray, 1993, pág. 248–249; Finley, 1978, pág. 73). Según Naquet y Austin, al menos hasta la guerra del peloponeso, la elite intelectual y social en Atenas estaba integrada mayormente por terratenientes (Vidal–Naquet & Austin, 1986, pág. 98). Los ricos propietarios eran respetados y considerados, la riqueza era celebrada. La elite gozaba del tiempo libre y la *buena vida*, como señala Moses Finley, dotados de una mentalidad rentista y gastadora acordes con prácticas sociales diferenciadoras, mientras los pobres estaban sujetos a la ley contra el ocio y la mendicidad (Vidal–Naquet & Austin, 1986, pág. 107–108). "La riqueza era buena y deseable –dice Finley– (…). Pero su función era liberar a su poseedor de actividad y preocupaciones de tipo económico, y no proporcionarle una base para seguir esforzandose en adquirir mas cada vez" (Finley, 1978, pág. 98); vale decir, la valoración de la riqueza no significa, por supuesto, que haya una embrionaria economía de mercado capitalista: estamos lejos en la *élite social* de la acumulación de capital *por* la acumulación de capital en base al trabajo asalariado, propia del modo capitalista de producción, conforme señala Wallerstein (2006) en base a Marx.

En fin, la Atenas imperial del siglo V a.C. mantuvo una estructura socio–económica ciertamente estratificada y desigual, con grandes propietarios usufructurarios del trabajo esclavo –fincas, minas y artesanías–, un importante número de medianos agricultores y una multiplicidad de pequeños productores, algunos no propietarios, relativamente pobres. Las presiones sociales de la *polis* se canalizaron mediante un régimen político integrador, la democracia radical, posible por las prácticas imperialistas que permitieron generar ingentes

recursos tributarios y crear oportunidades de subsistencia para los ciudadanos de menores recursos (acceso a las tierras conquistadas, cobros por arriendos, nuevos empleos en la armada y en las obras públicas o en el comercio y las artes derivadas del crecimiento). Un régimen de producción para el autoconsumo, con intercambios de tipo mercantil simple, se combinó con el modo de producción esclavista y la capacidad ateniense para crear redes de dominación externas, en base al poderío militar y al liderazgo simbólico, lo que le permitió concentrar y gestionar un enorme excedente. En fin, el trabajo esclavo y el trabajo colonial era el sustento de la "democracia radial" ateniense.

4.4.2. La Roma imperial

Muchas gracias por tus promesas de esclavos.
Como tú dices, estoy falto de ellos,
tanto en Roma como en mis propiedades…
carta de Cicerón a su hermano, 54 a.C.
citado en: Bradley, 1994, pág. 20

Uno de los rasgos de la roma antigua es la monumentalidad, la escala de sus realizaciones, siempre considerando los parámetros de la época. Willem Jongman en *The Cambridge Economic History of the Greco–Roman World* (2007), comenta: "Los edificios públicos romanos continúan impresionando incluso al visitante moderno de Roma y otras ciudades del imperio. Construir en tal escala y tal grandeza no se había visto antes, y no se vería por mucho tiempo" (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 592 –traducción propia–). La ciudad de Rómulo fundada junto al río Tiber llegó a tener con toda probabilidad más de un millón de habitantes en el siglo I, en una superficie cercana a las 2.000 hectáreas. Fue eje de un imperio cuyo dominio en tiempos de Trajano –98/117 d.C.– iba desde España en el Atlántico hasta los límites del Cáucaso; desde Escocia e Inglaterra y el norte europeo al oeste del Rin, hasta los bordes del Sahara en áfrica; en asia menor llegaba al Golfo Pérsico y comprendía la mesopotámia. Se trata de un área de 4.532.000 kilómetros cuadrados (Finley, 1986, pág. 28). Muestra de la escala del mundo romano son los edificios públicos (basta mencionar el coliseo –¡¡cuya construcción demandó apenas 8 años!!– y el Panteón de Agripa); la "cloaca máxima" de la capital imperial; los grandes acueductos —sembrados por gran parte del imperio—, en Roma había nueve a mediados del siglo I, que abastecían de abundante agua a la ciudad; las extensas calzadas para el control militar, estimadas en 80 mil km., como la Apia, la Flaminia, la Emilia, la Aurelia; un ejército de 300 a 400 mil efectivos (De Martino, 1985 pág. 379; Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 575), equipado con el armamento más avanzado de su

tiempo (escudos, catapultas, ballestas). En fin, un gran imperio cuya población posiblemente superó los 60 millones de habitantes en el siglo I (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 48).

En la Roma itálica de fines de la república e inicios del imperio (siglos I a.C y I d.C.), encontramos una economía en gran medida monetizada, con un comercio significativo, la propiedad privada perfectamente definida, una *sociedad alfabetizada* para los cánones de la época (en particular las *elites*) y una producción agropecuaria diversificada. La tríada mediterránea (vid, olivo, cereales) era típica en los campos italianos, aunque la creciente importación de trigo de las provincias *transmarítimas* parece haber afectado la producción cerealera en el *hinterland* romano[112]. Frutas, legumbres, hortalizas con irrigación, cría de aves, ganado menor y mayor –para tiro, carne, leche y lana–, son otros tantos productos del campo italiano; los que se combinan con las actividades de la caza y pesca. A nivel imperial, la expansión geográfica permitió cierta especialización regional, como la producción de aceite de oliva –de gran consumo en Roma– en el norte de África y España; de cereales en Egipto, otras zonas de África (norte de Túnez), Sicilia y Cerdeña; o de vino al sur de la Galia y también en las villas de la propia Italia.

Por su parte, la producción *manufacturera*, incluso en ciudades como Roma o Pompeya, dependía principalmente de una miríada de talleres de artesanos individuales –que trabajaban por encargo– o establecimientos de reducido tamaño. En la capital imperial, nos dice De Martino, se conocen sólo dos grandes fábricas, las cuales estaban bajo la égida del Estado, una de procesamiento de metales traídos de España y otra de papel de papiros (De Martino, 1985, pág. 386). En algunas actividades específicas, además, como el caso de objetos de vidrio y cerámica, podían encontrarse importantes unidades productivas, son ejemplos las empresas de *Rasinius* en Arezzo, la de *L. Tiíius* y la *Cornelius*, que llegaban a ocupar entre 60 y 40 trabajadores; o las grandes manufacturas galias en La Graufesenque (De Martino, 1985, pág. 386/387). Los armadores de barcos, que requieren cierta logística, igualmente eran gente de modesta riqueza y estatus (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 585). Parte de las manufacturas estaban integradas asimismo a la villa rural (tejidos, cerámica, tejas), en combinación con la agricultura. Las minas y canteras estaban en general bajo control del Estado, ya sea explotadas en forma directa (oro en España) o más comunmente mediante concesionarios (mineral ferroso en Noricum). Hierro, plomo, plata, oro, cobre, mármol, granito, etc., se extraían de distintas partes del imperio (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág.

[112] Los romanos implementaron también el concepto de *emphyteusis* a medida que el sistema esclavista decaía para obtener excedente de las tierras que el propietario no podía explotar directamente.

642–646). El aumento de la extracción de minerales como la plata se ha verificado a través de la concentración de plomo en las capas de hielo en Groenlandia (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 547).

Desde la expansión geográfica derivada de las guerras púnicas hasta inicios del imperio, se observó un importante crecimiento económico, dentro de los márgenes de la época, como señala De Martino (1985, pág. 394). El comercio vivió una fase de expansión en tiempos del alto imperio, facilitado por la *pax romana* (combate a la piratería y organización política del espacio mediterráneo), las obras de infraestructura (faros, puertos, canales y caminos), el derecho civil y la unificación monetaria. De Martino señala que Italia exportaba:

> … objetos de terracota [arcilla] y bronce, broches, lámparas, *térras sigillata*, vidrio, puzolana y piedras de construcción, y […] productos de lana, mientras que en la importación, amén del trigo, el ganado, las pieles, los cueros, los metales, carne y pescado conservados, plantas y frutas exóticas, un capítulo importante estaba representado […] por los perfumes, especias, ungüentos, piedras preciosas y seda procedente de Oriente, a través de Siria y Egipto (1985, pág. 415).

El comercio con Asia –China e India–, parece haber sido deficitario y se pagaba con metal noble, cuestión que ha sido históricamente *cara* a la Europa occidental incluso hasta los siglos del denominado "capitalismo mercantil". Los pequeños agricultores vendían sus excedentes en los centros urbanos locales en los *nundinaes* (días de mercados). Las *villas* de los ricos propietarios, frecuentemente administradas por *villicus*, y los talleres urbanos de manufacturas, producían para el comercio en las ciudades, con preocupación por el rendimiento, en una economía en buena medida monetizada. Neville Morley, en la historia del mundo greco–romano de Cambridge (2007), estima que alrededor del 10% de la población del imperio, unas 6 o 7 millones de personas, dependían del trabajo agrícola de otros y de la eficacia del sistema de distribución (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 578). Ello refleja una división social y geográfica del trabajo relativamente desarrollada, lo que supone también una proficua red de intercambios.

Sin embargo, no debe exagerarse la expansión de la economía de mercado romana, en la medida que estaba sujeta a las estrechas condiciones socio–económicas de la antigüedad y que en rigor pareciera haber sido traccionada más que nada por la acción tributaria del Estado en esa especie de "economía legionaria" que refiere Mann (2008, Capítulo 9). En efecto, el predominio de la base agropecuaria, el rol *consumidor* de las grandes ciudades, los escasos avances técnicos productivistas, la reducida productividad absoluta (aunque con ventajas para

lo que era el mundo antiguo), el límite de la interrelación de los mercados y los altos costos de transporte imponían una senda muy acotada al desarrollo industrial y comercial. Asimismo, los ricos propietarios privados, muchas veces absentistas, que manejaban los mayores recursos, dependían de una economía rentista, del producido de sus grandes fincas que administraban a través de delegados o especies de mayordomos, de las que solían obtener un consumo directo, aunque también comercializar el excedente agropecuario en el mercado urbano (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 580).

Debemos tener presente, por lo demás, que la mayoría de los romanos vivían en el límite de la subsistencia, en pequeñas *células* productivas ligadas al entorno físico local (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 620; Mann, 2008, pág. 379). "Si el mercado [romano] era pobre, ello dependía en buena medida de las míseras condiciones de gran parte de la población", dice De Martino (1985, pág. 630). También encontramos en Roma una multitud de desocupados, que subsistían con los subsidios estatales y las dádivas de los nobles.

La familia patriarcal, patrilinael y patrilocal (residencia en la casa del marido), derivada de la disgergación de la *gens*, constituía la célula social de la Roma de fines de la república e inicios del imperio, con el *pater familias* como autoridad central sobre esposa, hijos, esclavos e incluso clientes. El jefe familiar aseguraba el sustento y la protección del grupo, tenía un enorme poder, incluso en ciertas condiciones sobre la vida y la muerte (*ius vitae necisque*), tema que fue variando con el tiempo. El *pater familias* definía la suerte de los nacidos en el seno familiar, pudiendo aceptarlos o rechazarlos. El aborto, la "exposición" de niños *extraconyugales* y el infanticidio de hijos de esclavas, eran medidas legales. Existía un concepto bien definido de propiedad privada, y el sistema hereditario beneficiaba a todos los hijos (no existía la institución de la primogenitura). Las mujeres –al menos de la aristocracia– tenían más libertad que en la Atenas clásica, podían salir de la casa, visitar amistades y asistir a espectáculos públicos, aunque carecían de derechos políticos. Algunas poseían grandes patrimonios y manejaban actividades mercantiles. La crisis de la república y el advenimiento del *principado* fue una época de mayor libertad femenina, podían instruirse, divorsiarse, volver a casarse…, aunque el conocimiento sobre estos aspecto se limita a las clases altas.

Sobre la base social de la familia como célula de integración, Roma construyó un orden socio–jurídico estricto, piramidal, estratificado y centralizado, con el estamento *senatorial* (que proveía grandes magistrados y gobernantes) en primer término; los *caballeros* (*ordo equester*) en segundo, los *decuriones* en tercer término y luego el resto de *ciudadanos*

romanos (buena parte libertos), algunos propietarios y otros sólo *proletarios* (productores de hijos). Los extranjeros carecían de derechos políticos y los esclavos/mercancía, naturalmente, eran equiparados a los bienes apropiables.

La Roma alto–imperial conformó una economía de base agraria, en la que aún no existe una fluida articulación reproductiva entre manufacturas urbanas y producción rural. El agro permanece productivamente ajeno a los centros urbanos: el flujo de productos es más bien unidireccional del campo al centro urbano. Se trata del modelo de "ciudad consumidora", que si bien está cuestionado (Mattingly, 2006), mantiene cierta potencia explicativa, en especial para la capital imperial. En la historia del mundo greco–romano de Cambridge (2007), Neville Morley indica que: "Roma era la ciudad de consumo arquetípica, la mayoría de sus habitantes era empleada (…) en la tarea de magnificar la gloria del imperio romano y sus gobernantes, apoyados directa o indirectamente de los ingresos del estado y el producto de las propiedades de la tierra de la élite" (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 578 –traducción nuestra–), tema que defiende Finley (1986) y también considera Denise Kehoe (en: Morris, & Saller, 2007, pág. 546). Dice Morley: "Roma extrajo grano de Italia, Cerdeña, Sicilia, África y Egipto; vino de Italia, Galia, España y el Egeo; aceite de oliva de Italia, España y África; otros bienes de cada parte del mundo conocido" (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 577). Desde 167 a.C. hasta fines del siglo III, los ciudadanos romanos estuvieron excentos del pago de impuestos (Mann, 2008, pág. 402).

En este sentido, la expansión comercial romana, de modo similar a la Atenas clásica, estaba ligada en buena medida al abastecimiento de la metropoli, no a la búsqueda de mercados para la colocación de productos: "no hubo guerras comerciales o inspiradas por el comercio en la historia romana", recuerda Finley (1986, pág. 193). "El comercio –dice Cicerón–, si es en pequeño, debe considerarse despreciable: si, por el contrario, es grande y abundante y trae muchas cosas de todas partes (…), no debe censurarse del todo" (citado en Finley, 1986, pág. 43; subrayado nuestro). Justamente la división geográfica del trabajo en base a la dotación específica de factores naturales fue una de las claves del éxito imperial.

El ámbito de la tecnología es el que quizás mejor refleje la situación de relativo estancamiento. Aunque resulta un aspecto controvertido en las recientes invesigaciones, como muestra el texto: *The Cambridge Economic History of the Greco–Roman World* (2007), los historiadores están de acuerdo en que la innovación careció de una dinámica relevante

(Schneider, De Martino, Finley, Cameron, Anderson…)[113]. Por supuesto los romanos dominaron tecnologías destacadas, como el arco, la cúpula y el hormigón –cemento romano– en la construcción; la selección de semillas, la importancia del abono (estiercol), el arado con reja de hierro, el molino hidráulico, la prensa del olivo, el soplado del vidrio, el fuelle para trabajar el hierro, etc. (Schneider, 2007: Capítulo 6; Finley, 1983, pág. 179/180; De Martino, 1985, pág. 634/635). Sin embargo, faltó el cambio técnico asociado al ahorro de factores productivos (multiplicar la productividad), en particular mano de obra; vale decir, la innovación creadora de excedente económico en base a la potencia productiva del trabajo. Los métodos de cultivo no observaron grandes avances, continuaron asentados en el arado liviano tirado por bueyes en doble pasada, con rotación bianual (50% de la tierra en barbecho) y trilla a pata de caballo –aunque en algunas regiones se utilizó otro método–, con poco desarrollo del riego y dificultades para la integración ganadería–agricultura (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 552)[114]. Era en rigor una agricultura intensiva en trabajo. Incluso se conoció una especie de cosechadora tirada por caballos en la Galia, pero no se perfeccionó ni se difundió, mostrando el escaso interés por mejoras que ahorren mano de obra (De Martino, 1985; Mann, 2008). "El éxito de la élite terrateniente romana –dice Dennis Kehoe– no fue tanto el de establecer métodos de agricultura más eficientes y productivas, sino el de ampliar sus propiedades a fin de obtener un modesto ingreso de una multiplicidad de fuentes" (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 559). Se trata naturalmente de un crecimiento extensivo y concentrador: es la "economía legionaria" de Mann, donde el ejército va conquistando e integrando de modo coercitivo primero, pero también económico y culturalmente luego, los pueblos derrotados. El ejército no sólo combatía, también creaba infraestructura (caminos, fuertes), favorecía la explotación agropecuaria (extensión de tierras de cultivo), el comercio y la monetización. Es la comsovisión del soldado–agricultor del mundo romano. La asimilación de las elites locales permitía un control más duradero al interior del imperio (Mann, 2008, Capítulo 9). Para Roma la lógica de conquista es: primero el botín, después los impuestos.

[113] El propio Helmuth Schneider, crítico a las versiones sobre el estancamiento técnico de Finley, reconocen que "In ancient agriculture, certainly, much of the work hardly changed over long periods of time: for example, ploughing with a pair of oxen, hoeing of the ground to eliminate weeds, harvesting the grain with a simple sickle, winnowing, or harvesting olives with long sticks" (Scheidel, Morris, & Saller, 2007:149). Lo que cuestiona Schneider es la aplicación de la revolución industrial de Europa occidental como parámetro para analizar la dinámica tecnológica en las economías antiguas (véase la introducción al capítulo 6 sobre "Technology").

[114] En la nota al pié N° 41 los autores aclaran que no es pacífica la literatura sobre la técnica y productividad del agro romano.

En consecuencia, pese a estas limitaciones, la riqueza alcanzada por el mundo romano fue proverbial en términos de la antigüedad clásica (incluso de la Europa hasta el siglo XVII). Las clases privilegiadas, grandes propietarios privados y autónomos –pero estrechamente ligados al Estado–, conocieron niveles de vida ostentosos y suntuarios, con enormes palacios, ejércitos de sirvientes e incluso "clientes" (hombres libres al servicio de los ricos), que fueron en el temprano imperio una clara "expresión de la vanidad y el boato de la aristocracia romana" (De Martino, 1985, pág. 365). El gusto por el lujo y los objetos suntuarios provenientes de Asia –perlas, perfumes, ébano, seda, …– parece que era caro a Roma, según la conocida opinión de Plinio el Viejo sobre el excesivo gasto en *deliciae* –artículos de lujo– para las mujeres (De Martino, 1985, pág. 409, más allá de la cifra, a la que Finley no da crédito y De Martino interpreta como comercio general, la sola mención expresa el carácter de consumo suntuario). La transformación de Roma en una ciudad de mármol de la que alardeaba Augusto, la Casa de Oro de Neron, el propio Coliseo, los baños públicos o la impresionante villa de Adriano, son ejemplos de la magnificencia del imperio. En general, pareciera que los grandes propietarios de tierras eran rentistas, derrochadores, amantes del lujo y el ocio. Lewis Mumford hace una crítica severa al estilo de vida urbano de Roma, al que tilda de parasitario (1989, pág. 347–409), donde apenas "un puñado de patricios, aproximadamente unas mil ochocientas familias, ocupaban grandes mansiones privadas, a menudo con amplios jardines y casas de tales dimensiones que podían contener todo un séquito de sirvientes libres y esclavos, siendo muchas de estas casas verdaderos palacios" (1989, pág. 371). En fin, Roma conformó una clase privilegiada, gobernante, "monopolizadora de la tierra y del trabajo de los otros (…) y consciente de sí misma culturalmente" (Mann, 2008, pág. 387).

Pero en rigor no sólo los ricos terratenientes gozaron de la prosperidad romana, también algunos sectores intermedios alcanzaron niveles de vida al menos bastantes superiores a la subsistencia (decuriones, medianos propietarios, comerciantes, manufactureros) (Scheidel, Morris, & Saller, 2007; Mann, 2008); incluso la *plebe* más pobre podía disfrutar de la obtención de trigo del Estado (*frumentaciones*), cuya distribución rondaba las 70 – 80 mil toneladas al año, en beneficio de alrededor de 150/250 mil ciudadanos en el siglo I (De Martino, 1985, pág. 232–233), más tarde complementado con cerdo y otros productos (aceite). De hecho, los ciudadanos romanos estaban excentos de impuestos en los años de fines de la república e inicios del imperio, como ya comentamos (la exensión fue más extensa: de 167 a.C a fines del siglo III).

Ahora bien, la grandeza y la riqueza romanas, muy particularmente de la capital imperial, reconocía un orígen muy concreto. En los siglos I antes y después de Cristo, Roma constituyó la expresión quizás más consolidada de una sociedad imperial esclavista. De Martino nos dice: "Toda la historia del período que sigue a la segunda guerra púnica [201 a.C.] es la de un régimen imperialista cuya base económica estaba representada por la explotación de las provincias y el empleo de esclavos" (1985, pág. 89/90).

La producción agropecuaria en las fincas de los ricos propietarios, en el sistema de villas agrícolas o latifundios ganaderos (De Martino, 1985, pág. 149), la explotación minera y las artesanías urbanas encontraban en la mano de obra esclava su base principal. En el ámbito agropecuario, desde fines de la república e inicios del alto imperio, las grandes y medianas fincas esclavistas –habitualmente discontínuas– estaban consolidadas como unidades fundamentales en la península itálica, en especial en zonas costeras; las que se combinaban con campesinos dueños de pequeñas explotaciones (en muchos casos verdaderos *pauper colonus*) y con tierras públicas. "El Estado italiano era […] por lejos el mayor terrateniente del imperio", dice Scheidel, Morris, & Saller (2007, pág. 557), aunque en la época imperial la distinción entre el emperador y el Estado parece no haber estado demasiado institucionalizada, como muestra la información del *presupuesto* en épocas de Adriano (en los gastos del erario público al igual que en las erogaciones "propias" del patrimonio del emperador encontramos pagos a soldados, donativos al pueblo, juegos y obras – Mann, 2008, pág. 392). El empleo masivo de esclavos tuvo su mayor difusión precisamente en la agricultura. En la minería, los esclavos constituian la fuerza laboral principal (en las minas de plata *Carthago Nova* hacia fines del II siglo a.C. parece que trabajaban 40.000 mineros, en tremendas condiciones –De Martino, 1985, pág. 223–). Finalmente, en el ámbito de la producción manufacturera, De Martino sostiene que, si bien había trabajadores libres, predominaba el trabajo esclavo (1985, pág. 223). Anderson incluso arriesga que "quizás el 90% de los artesanos en Roma eran de origen esclavo" (Anderson, 1979, pág. 57), muchos seguramente libertos.

En términos más generales, Keit Bradley estima que en la Roma de tiempos de Augusto (27 a. C. y 14 d. C.) el 35% de la población era esclava (1998, pág. 25), mientras que la economía necesitaba la provisión de unos 500.000 esclavos por año (1998, pág. 48). Otras estimaciones indican una población esclava de entre 30/40% (Mann, 2008). El abastecimiento de esta fuerza de trabajo reconocía distintos orígenes: las conquistas (reducción a la esclavitud de los

vencidos) era la principal fuente de mano de obra; la reproducción natural en la población esclava, conocidos como *vernae*, era la segunda en importancia; otro mecanismo consistía en la obtención de niños expósitos (abandonados), cuestión que parece haber sido frecuente en Roma; finalmente, el comercio a larga distancia y la piratería constituían otra de las formas centrales de hacerse de esclavos (Bradley, 1998: capítulo 3).

Los esclavos eran considerados una *cosa* –bien semoviente –, propiedad del dueño, y requerían el *mantenimiento* mínimo para lograr un adecuado rendimiento –*cibaria* (alimento)*, vestitus* (vestido)*, habitatio* (cobijo)–, de cuyo costo eran perfectamente concientes los romanos (Bradley, 1998; De Martino, 1985). Naturalmente, por lo general vivían en el límite de susbsistencia, con raciones paupérrimas y una vestimenta miserable, aunque algunos pudieran tener otras posibilidades, como los sirvientes domésticos de grandes familias o aquellos con cierta formación, que incluso podían administrar los negocios del amo. De todas formas, la presencia de los ergástulos, verdaderas cárceles para los esclavos rurales castigados; el trabajo de hombres encadenados en las viñas; la condición de los remeros o de los mineros (que incluso vivían bajo tierra, como muestra el caso de la minería de Casandra), también con grilletes en los pies y el empleo de niños, son evidencia del extremo que podía adoptar la explotación bajo ese régimen. En las minas de Monte Sandaracurgium, en el Ponto, dice el geógrafo romano Estrabón: "Además del penoso trabajo, el aire era mortal e insoportable a causa de las emanaciones del mineral, con lo que los obreros estaban destinados a una rápida muerte" (citado en De Martino, 1985, pág. 400). Los rebeldes quedaban sujetos al *supplicium*, crucifixión precedida de tortura. Augusto se jactaba de haber recapturado 30.000 esclavos rebeldes, para devolverlos a sus amos, a fin de que ejecuten el castigo previsto (De Martino, 1985, pág. 107). De todos modos, parece que hacia fines de la república e inicios del imperio, luego de la rebelión de Espartaco (71–73 a.C.), hubo cierta corriente de pensamiento preocupada por la mejora en el trato a los esclavos, lo que no quita nada a la capacidad de extracción de excedentes proveniente de este grupo humano.

La conquista y obtención de tributo –regular o extraordinario– de diversas regiones, algunas convertidas en *provincias* (pro–vincere, "delante de vencer", palabra aportada precisamente por los romanos) bajo la égida de Roma en múltiples modalidades (formas de asimilación de las elites locales al poder imperial), constituia otro mecanismo de apropiación de riquezas (excedente). Las clases dirigentes consideraban a las provincias *"*tierras del pueblo romano*"*, al decir de Cicerón (Fernández Ubíña, 2006, pág. 85). Desde el inicio de la expansión romana,

la mencionada captura de prisioneros convertidos en esclavos, la apropiación de los recursos mineros y de las tierras productivas (*ager publicus*), explotadas por el Estado o entregadas a particulares romanos o la imposición de tributos (*diezmo*, *stipendium*) en dinero o especie al erario romano, fueron otras tantas formas de extracción del excedente, aunque muy variable según la zona, la época y la modalidad de anexión. William Harris (2007) comenta que las exacciones de grano de Sicilia, África y Cerdeña mediante *tributos*, por su magnitud, debieron ocasionar efectos muy negativos en esos lugares, aún en años de buenas cosechas (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, pág. 530–531). De Martino expone un texto de Plutarco, relativo al 56 a.C., donde se afirma que "los ingresos de las provincias eran 50.000.000 (de dracmas), es decir, 200.000.000 de sestercios, pero a ellos se agregaban las entradas derivadas del ordenamiento dado por Pompeyo a las nuevas conquistas, es decir, otros 85.000.000 de dracmas, esto es 340.000.000 sestercios y por tanto, en conjunto, 540.000.000" (De Martino, 1985, pág. 232). Téngase en cuenta que el presupuesto romano sumaba unos 900 millones de sestercios a mediados del siglo I (Scheidel, Morris, & Saller, 2007, capítulo 23). Los abusos y la corrupción de los recaudadores (publicanos y procuradores) y los gobernadores agregaron un ingrediente adicional a la explotación de las provincias tributarias. Harris menciona incluso prácticas de tortura en la recaudación. Cita en ese sentido los pasajes de Philo sobre la experiencia egipcia: "Ellos ['los gobernantes de las ciudades'] escogen a propósito como recaudadores de impuestos al hombre más despiadado...los recaudadores de impuestos aplican sus exacciones no solo a la propiedad de sus víctimas sino también a sus cuerpos, en los que infligen insultos, ultrajes y formas de tortura bastante originales en su salvajismo" (Harris, 2015, pág. 36/37). En términos esquemáticos, Gransey y Sailer indican que las funciones en las que estuvieron empeñadas de una u otra forma las provincias eran abastecer de trigo para la capital imperial y el ejército, así como proveer dinero metálico para soldados y funcionarios (Garnsey & Sailer, Richard, 1991, pág. 117). Las legiones se asentaban sobre un excedente alimentario regional y en base a la capacidad de coordinación logística militar, mientras construian las redes de integración económica al resto del imperio, con lo cual ampliaban el excedente.

Por supuesto, siempre está la posibilidad de interpretar (y defender) esta apropiación tributaria, a veces brutal, como el "costo" necesario de la *pax romana*, que habría *beneficiado* a todo el mundo mediterráneo, a modo de *bien público* en términos económico–ortodoxos. Es el "modelo de Hopkins", ya citado en la obra de Finley (1986) y utilizado en parte por Mann. Sin embargo, ello no obsta el hecho de la extracción del excedente, y mucho menos

considerando que los beneficiarios de las provincias fueron en todo caso ciertos grupos dirigentes, con un dominio de la gran propiedad en la mayor parte de ellas (Mattingly, 2006; Mann, 2008). Mann cita un texto de Tito Livio, por demás elocuente, según el cual un tirano de Esparta se dirige al general romano del siguiente modo: "Tu deseo es que unos cuantos tengan una gran riqueza y que la gente del común quede sometida a ellos" (Mann, 2008, pág. 386). Gransey y Sailer comentan un caso ilustrativo de forma de explotación del productor directo ("sub–colono", que trataba con los grandes arrendatarios imperiales) en una finca del norte de África:

> Cuando los humildes subcolonos protestaron diciendo que les estaban exigiendo más renta y más días de trabajo de los acordados, el procurador envió soldados, 'ordenando que algunos de nosotros fuéramos detenidos y torturados, que a otros les encadenasen, y que algunos, incluyendo hasta ciudadanos romanos, fueran golpeados con varas y garrotes' (Garnsey & Sailer, Richard, 1991, pág. 135).

Por lo demás, el propio Finley descree de esta postura de Hopkins, y avala la crítica de Whittaker, para quién: las "provincias romanas simplemente eran sistematicamente explotadas y [que] no es necesario suponer una balanza comercial que diera a los provincianos su dinero del tributo" (Finley, 1986, pág. 224). Tal vez la mejor respuesta la ofrezca el historiador romano Tácito, quién reproduce un discurso del líder bretón Calgaco, previo a enfrentar al gobernador de esa provincia (80 d.C.): "Los romanos –dice Calgaco– son avaros si el enemigo es rico; si pobre, ambiciosos a los que ni el Oriente ni el Occidente han saciado; sólo ellos codician por igual la riqueza y la pobreza. Robar, masacrar, expoliar, a eso lo llaman con palabras engañosas imperio, y al asolamiento lo llaman paz" (citado en: Fernández Ubíña, 2006, pág. 81–82). Vale decir, es posible que el avance legionario creara infraestructura logística, cierto orden, mejoras en las explotaciones, aumento del comercio y la monetización, pero ello se hizo a favor de Roma en primer término y de las elites locales –romanizadas– en segundo lugar, y siempre a costa del productor directo.

Los tributos permitían solventar los gastos del imperio, ya sean las *frumentaciones* romanas, el sostenimiento de sus ejércitos (la erogación de mayor peso), los juegos y espectáculos, la burocracia civil (no muy significativa, pero creciente) y las grandes obras públicas, en todos los cuales la ciudad de Roma estaba naturalmente "sobre–representada". El rol político del ejército, por lo demás, exigía gastos extras (*donativa*) para recompensar a los legionarios, centuriones y equites. De tal modo, los recursos tributarios de las provincias permitieron construir en Roma una especie de "imperialismo de estado asistencial" para usar la acertada

expresión de Mann (2008, pág. 369). Sin embargo, como mencionamos, eran las clases propietarias latifundistas las más beneficiadas con el imperio (Mann, 2008, pág. 384/385). Finalmente, es dable considerar que el Estado también tenía otras fuentes de ingresos: era propietrario de esclavos que trabajaban en las minas y canteras y las tierras estatales, y percibía impuestos indirectos, por comercio en los puertos (*portus*: 2,5% internos, 12,5% externos), las ventas en los mercados (1%) o la manumisión de esclavos.

4.4.3. Atenas y Roma: el excedente y la *mano visible* del estado

El viejo y encarnizado debate entre "primitivistas" y "modernistas" sobre la economía de la antigüedad clásica –algunas de cuyas notas aún perviven en ciertas formas–, en nada medran un aspecto central, claramente visible en sus dos expresiones quizás más conspicuas: la Atenas de pericles y la Roma del cambio de *era*. En efecto, la explotación de mano de obra esclava (en el sentido de esclavo–mercancía), la conquista territorial y la imposición de tributo a los pueblos sometidos, constituyeron mecanismos de apropiación del excedente económico, sobre cuya base, al menos en buena parte, cimentaron su dominio y *prosperidad* esos importantes centros de poder. Para ello necesitaron crear y sostener una capacidad militar superior, cosa que hicieron apelando al expediente de reclutar *ciudadanos* utilizados en las principales funciones bélicas (Mann, 2008). Justamente, se trata en ambos casos de formaciones sociales articuladas en parte mediante el concepto de *ciudadanía*, fuente de derechos y obligaciones y condición jurídico–social y simbólica de pertenencia al Estado (participación política y funciones militares). Roma probablemente podujo, dice Mann, "el mayor ámbito de compromiso colectivo jamás movilizado" (2008, pág. 165), aunque en tiempos del principado este principio fue menos estricto.

La *libertad* de los ciudadanos y la propiedad privada (*civil* en Roma) –asegurada por el estado– determinaban una gestión descentralizada de gran parte de la producción, con decisiones *individuales* sobre el uso de los medios productivos y la fuerza de trabajo, cuyo destino era el autoabastecimiento y/o la venta en el mercado con el fin de solventar el consumo. En estas economías de baja productividad agropecuaria y un régimen demográfico de altas tasas de natalidad y mortalidad, el control efectivo sobre la tierra constituía el principal factor de bienestar, estabilidad y diferenciación social, en una estratificación pronunciada aún en el cuerpo de *ciudadanos*. Para mantener cierta cohesión en un marco desigual, más allá del cultivo de los valores tradicionales y las prácticas religiosas, resultaron claramente funcionales el imperialismo (en un sentido lato) y el esclavismo. El dominio

imperial permitió que el estado, en paralelo a la gestión privada de la producción, arbitre una forma de economía redistributiva en gran escala y sea utilizado como instrumento de creación de ciertas posibilidades para los *ciudadanos*, ya fuere en la provisión de fuerza de trabajo esclava, en la asignación de nuevas tierras, en el empleo en las obras públicas, en las milicias e incluso en el reparto de grano en el caso de Roma. En relación al esclavismo, vimos como el espacio greco–romano clásico convirtió a una parte de la humanidad en objetos, en *bienes muebles* apropiables y utilizables al capricho del amo (lo cual, debemos decir, no resultaba del todo ajeno al universo simbólico del mundo antiguo). La tradición cultural y la situación jurídica de tales formaciones sociales (esto es, el marco institucional), legitimaron la condición del esclavo–mercancía y la consecuente posibilidad de explotación radical. Si es cierto, como señala Eric Williams, que en Liverpool y en Bristol del siglo XVIII se decía que "no hay un solo ladrillo en la ciudad que no esté mezclado con la sangre de un esclavo" (Williams, 2011 [1928], pág. 22), con mayor razón podemos extraer la misma conclusión en la Atenas de pericles y la capital altoimperial romana. Al fin y al cabo, la metrópolis romana, que supo albergar un millón de habitantes, vivió un descenso demográfico vertical a medida que fue deteriorándose el imperio esclavista que la sostenía, de modo que hacia el siglo VIII albergaba apenas 50.000 personas[115].

4.5. La Europa feudal: siglos X y XIII

Esta raza agobiada nada posee sin sufrimiento.
Quién puede medir el esfuerzo de los siervos,
sus encargos y sus tareas innumerables?
Proveer a todos de riqueza y vestimenta,
eso le toca al siervo
Obispo Adalbéron de Laon, inicios del siglo XI
Citado en Fossier, 1988, pág. 47

Con la disgregación del imperio romano de occidente, atravesado por las "invasiones bárbaras": los hunos y las tribus germánicas (visigodos en España, francos en Francia, ostrogodos en Italia, sajones en Gran Bretaña), se abre en Europa una etapa de fragmentación

[115] Las causas de la decadencia de Roma es un gran tema naturalmente, del cual la economía basada en mano de obra dependiente (esclava primero y servil después), no deja de ser importante en relación a la dinámica extensiva del desarrollo técnico.

del poder político, declive del comercio, abandono de las ciudades, desmonetización de la economía y fuerte caída en la población (en torno al 40% entre inicios del siglo VI y mediados del siglo VII, con todas las dificultades que indican los historiadores para dar una cifra…) (Cipolla, 1979, capítulo I)[116]. Se trata del advenimiento de la Europa feudal, conformada finalmente tras el fallido intento de unificación del imperio carolingio (VIII–IX). Tal sistema político surge, señala Jacques Le Goff, "para responder a los vacíos de poder" imperantes en la época (2003, pág. 112). El poder formal se reorganiza en una multiplicidad de unidades político–territoriales más o menos dispersas (reinos, ducados, condados), con el rey como primero entre iguales (*primus inter pares*). El feudalismo como sistema propiamente dicho se consolida en los siglos X y XIII. Es parte, pero no agota, el período de la llamada "edad media" europea, cuya historia se divide en dos grandes etapas –no sin cuestionamientos–, la alta edad media, desde su origen hasta el siglo X y la baja edad media, desde el siglo XI al siglo XV, concluyendo convencionalmente –para algunos– con la toma de Constantinopla por los turcos otomanos en 1453. Como señala Michael Mann, es la historia de la fusión entre el Imperio Occidental Romano con las tierras de los pueblos germánicos. Se trata de un conjunto de factores y fenómenos interrelacionados, que dotan de cierta unidad al ámbito europeo y permiten destacar algunos rasgos de conjunto, más allá de las siempre relevantes especificidades y subdivisiones espacio–temporales (Mann, 2008, pág. 530). Esta "federación múltiple y acéfala" –como le llama Mann– que era Europa hacia el año 1.000 d.C., con la fragmentación del poder político, encontró en la consolidación del cristianismo y la presencia de la iglesia católica un manto general unificador de cierto universo simbólico, cuestión de máxima importancia (Le Goff, 2003; Mann, 2008). Europa era la cristiandad. La iglesia, por supuesto, no sólo tenía *poder ideológico*, sino también material: en Inglaterra el 26% de las rentas de las tierras cultivables hacia mediados del siglo XI iban a la iglesia, que tenía sus propios mecanismos jurisdiccionales. Además, la excomunión de un monarca podía liberar a los vasallos del juramento de fidelidad y las tierras del mismo quedar sujetas a conquista (Mann, 2008, pág. 542/543). No deja de ser paradójico, por lo demás, que, en este período, originado en la decadencia del gran imperio romano occidental, se encuentre el germen del desarrollo diferencial de Europa en relación al resto del planeta (Cipolla, 1979; Mann, 2008).

[116] La "caída" del imperio romano occidental se fija convencionalmente en la destitución del emperador Rómulo Augusto a manos de Odoacro en 476.

Esta imposibilidad de mantener un estado tributario centralizado, con un ejército permanente y el control burocrático del territorio, derivó en una forma de organización política caracterizada por la –heterogénea y diversa– institución del *vasallaje* en la mayor parte del territorio de Europa occidental. Un *señor* (noble) de cierta jerarquía y capacidad militar, otorgaba tierras (feudo) a otro de rango inferior, pero del mismo estamento, para su sustento y administración, a cambio de consejo, ayuda bélica e incluso económica. El *vasallo* debía fidelidad personal al señor, pudiendo asignar, a su vez, parte de sus tierras a un subordinado propio. Se constituye así toda una red jerárquica nobiliaria –en algunos casos bastante confusa dice Mann (2008)–, que fue tornándose hereditaria, en cuya cúspide estaban el *emperador* (imperio romano–germánico) y el papa, los reyes, príncipes, duques, condes, marqueses y caballeros, junto al alto clero (arzobispos, obispos, abades).

La organización económica, en una sociedad campesina y rural, se apoyó en el "régimen señorial", muy variable según la época y la zona. Los estratos privilegiados, laicos o clericales, dominaron la *propiedad* de la tierra y en alguna medida otros recursos (el horno, el lagar, el molino, …), así como los medios de coerción física. El espacio se instituye sobre la base del castillo, fortaleza o monasterio, en torno de la cual vive la comunidad campesina, en ocasiones agrupada en aldeas que también cumplen funciones socio–organizativas (resolución de pleitos, percepción del tributo feudal, coordinación del uso de los instrumentos agrícolas). El campesino es la fuerza de trabajo de las tierras del señorío –algunos dependientes (gleba) otros *libres*, todos más o menos sometidos–, que producía en buena medida para el auto–consumo en el feudo, aunque también para el comercio habitualmente local. A raíz de esta organización auto–sostenida, algunos historiadores creyeron ver en esta forma de vida el resultado de la *ausencia del mercado* ("la típica organización del señorío clásico –dicen North y Thomas– corresponde a una apropiada solución a la falta general de una economía de mercado" – North & Thomas, 1978, pág. 53). En rigor, sin embargo, más que una falta de mercado, lo que había era una falta de Estado.

Lo cierto es que el control efectivo de la tierra, con la capacidad coercitiva y –por supuesto– la legitimación religiosa, posibilitó a los *señores feudales* el usufructo (explotación) de la fuerza de trabajo campesina, 80–90% de los habitantes, convertidos en buena parte en "siervos" afectados al señorío (Cipolla, 1979, pág. 128). Los siervos tenían ciertos derechos de uso parcelario, pero estaban limitados –aprobación del señor– en la cesión de las tierras que trabajaban, en el legado de sus derechos, en el matrimonio y en la disponibilidad de su

propia fuerza de trabajo. La propiedad territorial (feudal), justamente, era la principal fuente de riqueza y *bienestar*, y marcaba diferencias sustantivas incluso entre los nobles (Cipolla, 1979, pág. 128). La familia nuclear de campesinos y artesanos (dos o tres generaciones, a los sumo) era la unidad social que ejercía la producción material, trabajando en general en una "incómoda proximidad con el hambre" al decir de Roehl (en: Cipolla, 1979, pág. 125), pese a que con el tiempo aparecen agricultores y artesanos ricos y socialmente diferenciados. La mayoría del ingreso campesino se destinaba a la alimentación –rustica alimentación, en base a pan negro, gachas (avena tostada humedecida con aceite y leche, o agua) y cerveza, combinado con legumbres–, quedando no más del 10–20% para otros gastos (Cipolla, 1979, pág. 126). Los campesinos producían, como mencionamos, mayormente para el auto–consumo, con la posibilidad –y crecientemente la necesidad– de vender algún excedente en el mercado. En general, son quienes deciden cómo producir, muchos tienen sus propios bueyes, arados y aperos y mantienen cierto control sobre el proceso productivo, siempre que cumplan con el pago del tributo al *señor* (Wickham, 2008; Kuchenbuch & Michael, 1986). El interés del señor es la prestación del siervo, sea en trabajo, especie o dinero, según los casos, pero la forma en que el siervo reproduce su vida familiar es un problema de éste.

Los valores *profesados* por la cúspide de esta sociedad nobiliaria se reflejan en el código caballeresco (representados en la leyenda del rey Arturo o la historia de San Jorge), el cultivo de la gallardía, la destreza militar, la valentía, defensa de la cristiandad y capacidad de conquista; mientras la jerarquía eclesiástica se esfuerza por la erudición y la devoción. Los altos ideales están lejos de la producción manual y el trabajo material, tarea de los estamentos inferiores. Es la conocida diferenciación medieval entre los "que oran, los que luchan y los que trabajan", una forma de *sociedad estamental*. En el *ethos* medieval, los villanos son los productores directos, los únicos que laboran.

En términos tecnológicos, a pesar del carácter rentista de la aristocracia terrateniente, guerrera y explotadora, y considerando el control campesino del proceso productivo, el medioevo no deja de ser un período de importantes innovaciones productivas, tomando en cuenta los parámetros de una sociedad preindustrial. Uno de los aspectos quizás más relevantes fue el desarrollo de un nuevo sistema agrario en la Europa septentrional, consolidado ya hacia inicios del siglo XII. Se trata de la introducción del arado pesado de hierro con ruedas y vertedera (siglo VII) –permite arar suelos más densos–, la rotación trienal (trigo–centeno en otoño, avena–cebada –o legumbres– en primavera, con 1/3 en barbecho) (se introduce en el

siglo VIII), el uso –irregular– del caballo como fuerza de tiro (más costoso, pero más efectivo), con herraduras y nuevos aperos (collera) (principalmente desde el siglo IX). Justamente, el incremento en la producción agrícola (en especial de avena) mejoró la alimentación del ganado, del cual se obtenía abono para los cultivos, en una articulación agro–ganadera algo más efectiva. Ello favoreció con el tiempo un aumento en el rendimiento y la estabilidad en la producción agrícola, lo cual, señalan Mann y Cipolla, junto a la diversidad geográfica de recursos, otorgaron una ventaja a Europa sobre Asia (Cipolla, 1979; Mann, 2008).

La rotación trienal, sin embargo, no fue de aplicación general en la Europa mediterránea por cuestiones agro–climáticas, aunque en el valle del Po (norte de Italia) se desarrolló una agricultura de irrigación muy productiva. En el siglo XIII, los holandeses desarrollaron técnicas para ganar tierras al océano y los ingleses para desecar pantanos, obteniendo nuevas parcelas de cultivo. El molino de agua y luego de viento –parece que traído de la zona del Islam y Persia, aunque mejorado (eje horizontal)–, fueron utilizados, también irregularmente, en la molienda de cereales, en el abatanado de telas, machacado de cueros, accionado de cierras y el trabajo de metales. Suele citarse el *Domesday Book* de Guillermo el Conquistador, donde señala la existencia de 5.624 molinos (casi dos por aldea) en 1086 (Cipolla, 1979, pág. 165; North, 1992, pág. 73). El molino es una innovación típicamente ahorradora de trabajo –fundamentalmente femenino–. La molienda *mecánica* de cereales pudo llegar a incrementar la reserva de tiempo libre en un día de labor de una persona por semana cada cinco adultos, según Rhupp (en: Cipolla, 1979, pág. 250). En la actividad textil, el trabajo de un batán equivale a 40 hombres que pisaban la lana, dice Robert Fossier (1988, pág. 277). La aparición hacia 1190 del telar de lizo y pedal, quizás originado en China, así como la nueva técnica de construcción de embarcaciones (primero la estructura, luego la cubierta), el uso generalizado de la brújula hacia inicios del siglo XI y, en particular, la introducción del reloj mecánico a inicios del siglo XIV (1309 en Milán) –una de las máquinas mejor desarrolladas–, dan cuenta de cierta actitud favorable hacia la creaciones tecnológicas, como describe Lynn White Jr. (en Cipolla, 1979, capítulo 4) y Mann (2008). Asimismo, el inicio de la introducción del sistema numérico decimal en el siglo XII, y de innovaciones comerciales (letra de cambio, cheques) y administrativas, como la contabilidad por partida doble (inventada en el siglo XIV, pero difundida en el XV – Mann, 2008, pág. 609), muestran la amplitud del proceso creativo. Todo ello se confirma con la imprenta de tipos móviles de Gutenberg a mediados del siglo XV, innovación verdaderamente radical: la producción editorial antes de la imprenta era

extremadamente costosa. Los avances técnicos se dieron a nivel del conocimiento productivo, pese a cierto rechazo intelectual por la novedad en el pensamiento medieval clerical (Le Goff, 2003, pág. 52–53).

Desde el siglo XI –incluso antes según la región– se verifica un proceso de expansión de la economía europea que va a durar hasta los primeros años del siglo XIV. Crecen la población, el comercio, las ciudades y la monetización; los campesinos (al menos algunos) parecen mejorar en algo su estándar de vida y la aristocracia incrementa el volumen de su riqueza. Aumentan la división del trabajo y la especialización, con un artesanado urbano más desarrollado, que efectúa mayores intercambios con las zonas rurales y ciertas áreas agrícolas de exportación. A mediados del siglo XIII, por ejemplo, la localidad francesa de Auxerre *vivía* del embarque de vinos y no cultivaba cereales en su *hinterland* (Georges Duby en: Cipolla, 1979, pág. 206). España e Inglaterra eran grandes productores de lana; el hierro y cobre se obtenían en la Alemania Central y Suecia; Flandes (Bélgica) producía textiles, que intercambiaba por vino y cereales. Las ciudades crecen y cambian cuantitativa y cualitativamente. Bairoch estima que el número de "grandes" asentamientos –más de 20.000 habitantes– pasa de 43 en el año 1.000 a 103 en el año 1.300 (1990, pág. 152). Las ciudades amplían sus funciones. Se transforman, en mayor o menor medida según el caso, en grandes intermediarias comerciales (ciudades italianas o de la liga Hanseática), centros industriales (productoras textiles de lana como Ypres, Gantes, Brujas…; de lino como Saint Gall, Suiza, etc.) y unidades administrativas de las monarquías que se van fortaleciendo (París). Las ciudades medievales entablan relaciones comerciales con el entorno rural (artesanías y servicios –barbero, botiquero, etc.– por materias primas y alimentos), ofrecen empleo a múltiples sirvientes domésticos (podían alcanzar cerca del 20% de la población activa…, lo que se explica por el volumen de las actividades de la casa), son sede del culto y, en las grandes, de la producción intelectual: allí nacen y se desarrollan las universidades (Bairoch, 1990; Fossier, 1988; Mann, 2008).

El crecimiento demográfico llevó a la extensión del área cultivada, la roturación de nuevas tierras y desecación de pantanos, con una gran movilidad del campesinado. Este proceso, sin embargo, encontró su límite en la frontera agropecuaria: al agotarse la posibilidad de poner en producción nuevas parcelas, se cultivaron tierras de menor feracidad, los campos tendieron a dividirse y se intensificó su explotación, todo lo cual redundó en una disminución de la productividad media campesina. Se trata de una época, conviene recordar, de muy bajo

rendimiento agropecuario, donde la irregularidad de las cosechas ponía a buena parte de la sociedad en riesgo alimentario. White Jr. estima que se necesitaba el trabajo de más de 10 labradores para sostener un artesano especializado aún en las regiones más prósperas (Cipolla, 1979, pág. 154). Tales circunstancias sumadas a la aparición de una *Pequeña Edad del Hielo* en términos climáticos, que afectó el rendimiento agrario, condujo a la crisis de mediados del siglo XIV, que duraría hasta la segunda mitad del siglo XV. En esas condiciones, la llamada "peste negra" arrasó con la población europea, en especial en zonas urbanas. En efecto, considerando siempre el carácter especulativo de las cifras, vemos que el número de habitantes de la Europa occidental y central, que había crecido de unos 12 millones hacia inicios del siglo XI hasta 35,5 millones en 1340, para el año 1450 alcanza unos 22,5 millones, una caída de casi el 40% (Cipolla, 1979, pág. 38).

En las formaciones sociales donde domina el modo feudal, los campesinos debían producir lo suficiente para el propio sustento y reproducción familiar, junto con un producto adicional para la *aristocracia* terrateniente y clerical, que podía quedarse con más del 20% del producto. La renta feudal adoptó tres formas, en trabajo (*corvée*), en especie (parte de los productos) y en dinero, creciente desde inicios de la baja edad media. La explotación de los terratenientes era directa y coercitiva, en base al control sobre la tierra. El campesino, por lo general y pese a cierta diferenciación en el tiempo, tenía una existencia miserable, con duras condiciones de labor y una dramática cercanía con la muerte: la esperanza de vida al nacer apenas arañaba los 30 años (similar a los tiempos romanos), con altas tasas de mortalidad infantil, que en rigor afectaban a todas las clases (Cipolla, 1979, pág. 25). Norman Pounds cita al labrador del diálogo de Aelfrico, inicios del siglo XI, que expresa de modo elocuente esta situación: "trabajo intensamente; salgo al alba, llevo los bueyes al campo y los enyugo al arado. Nuca el frío del invierno es tan intenso como para que permanezca en casa, pues temo a mi señor. Pero cuando ya los bueyes están uncidos al arado, y con la reja y la hoja aseguradas, debo labrar cada día todo un acre, o más" (Pounds, 1981, pág. 227). La naturaleza de la explotación servil se revela en algunos hechos particulares, no generalizados pero ilustrativos, como el levantamiento de los campesinos (rústicos –los más pobres– y labradores –con ciertos recursos–) en el dominio monástico de Sahagún (norte de España) a inicios del siglo XII, quienes enfocaron el conflicto claramente contra la gama completa de la aristocracia feudal: según el texto *Crónicas de Sahagún* los campesinos se levantaron "rompiendo y quebrantando los palacios de los reyes, las casas de los nobles, las iglesias de los obispos y las granjas y dependencias de los abades" (Astarita, García Mc Gaw, &

Zingarelli, 2017, pág. 134–149). Con la crisis del siglo XIV aparecen las revueltas en Inglaterra (Wat Tyler, 1381), en Francia (Jacquerie, 1358), en Flandes (1323) y más tarde del campesinado gallego (1467 y 1469).

Las condiciones de servidumbre fueron flexibilizándose a partir del siglo XI, y encontramos lugares como Inglaterra con un tercio de la fuerza de trabajo asalariada ya a fines del siglo XIII (Wickham, 2008). La catastrofe demográfica producto de la crisis del siglo XIV y la peste negra redundó en una revalorización de la fuerza de trabajo, mejoró el poder relativo del campesinado y dio por tierra con la servidumbre (Dyer, 1998, pág. 16). Sin embargo, no parecen haberse logrado grandes beneficios para la enorme masa campesina pobre, sujeta a tributos, diezmos y requisas desde el inicio del régimen feudal, que se encontró además crecientemente expuesta a la expoliación de los "omnipresentes corredores de cereales, de lana, de tintes" (Cipolla, 1979, pág. 227) –que solían aprovechar las necesidades monetarias de los primeros–; así como a los impuestos de las monarquías en proceso de expansión. Asimismo, el caso británico en la crisis del siglo XIV muestra la dureza de la explotación de los grandes señores y terratenientes: los siervos huían del señorío, preferían mendigar en pueblos y ciudades, mientras la monarquía y el parlamento fijaban los salarios al nivel previo a la peste y obligaban a la aceptación de los empleos para quienes no tuvieren otros medios de vida (proclama real de 1350 y leyes del parlamento posteriores). Más allá de la discusión sobre la efectividad o no de estas disposiciones, lo cierto es que se aprecia la posición de la clase dominante sobre el campesinado.

Pero la explotación campesina no fue la única vía de apropiación del *plustrabajo* en las formaciones sociales feudales por parte de ciertos estratos privilegiados. Ello se evidencia también, seguramente en menor medida, en las organizaciones gremiales o corporativas. Se trata, como es bien conocido, de organizaciones orientadas a limitar la actividad de los artesanos, tanto en la regulación de los procesos de trabajo, la calidad y la oferta de productos, incluso en el número de trabajadores y la fijación de los sueldos, pero que a su vez le facilita el acceso a las materias primas y a medios de trabajo que el taller individual no puede adquirir (batán, martillo de fragua, molino, etc.) (Kuchenbuch & Michael, 1986). En ocasiones la misma gestión de la ciudad contribuye a imponer la reglamentación gremial. En Londres una disposición de 1270 limita a 8 la cantidad de servidores que podían tener los zapateros (Cipolla, 1979, pág. 269). En la estructura del gremio, corporación o hermandad de la producción artesana, con volumen, calidad y precios estrictamente regulados, buena parte de

los maestros o patronos podían aprovechar mano de obra barata de oficiales poco calificados (incluso aprendices), cuyos salarios eran "excesivamente bajos" al decir de Thrupp (en: Cipolla, 1978, pág. 263). De 1100 a 1250 el aumento demográfico, sostiene Fossier, parece haber hecho el caldo gordo a los patronos que se favorecieron en un doble sentido, pudiendo aumentar el precio para formar parte del gremio y manteniendo bajos los salarios (1988, pág. 275). Este fenómeno se relaciona también con la creación de grupos marginales, pobres y mendigos cuya máxima expresión se dio en las ciudades ("chusma ciudadana"), habitantes de tugurios hacinados, arrojados al robo, el crimen y la violencia. Esta "masa marginal" es objeto de impuestos, reserva de mano de obra para ciertas ocasiones estacionales o especiales (armar el ejército para una cruzada, por ejemplo) e incluso fuente de legitimación religiosa (caridad) (Kuchenbuch & Michael, 1986). La injusticia y desigualdad en el mundo de la ciudad medieval se asocia, también, con la expoliación fiscal del *patriciado* urbano (Cipolla, 1979, pág. 97–98).

De todos modos, el trabajo de la gran masa campesina constituyó el fundamento de estas formaciones sociales. Wickhman sostiene, justamente, en una especie de modelo de *keynesianismo aristocrático* a lo Malthus, que, en los inicios de la edad media, en aquellos lugares donde la explotación campesina fue más intensa y la aristocracia poderosa, se creó una demanda comercial que favoreció cierta diversificación económica y especialización, lo que impulsó algún desarrollo de las fuerzas productivas. Posteriormente, con la expansión de los siglos XI a XIII y el renacimiento urbano, la demanda se amplió e hizo más general. El crecimiento alentó cierta diversificación de la estructura social, particularmente en el ámbito urbano. En el campo, junto a la nobleza, aparecen algunos campesinos ricos, mientras en las ciudades se consolida toda una clase de mercaderes y cambistas, así como artesanos acomodados, administradores y funcionarios, que dominan la vida urbana, con cierta autonomía del poder feudal y monárquico (el famoso adagio alemán: "el aire de la ciudad hace al hombre libre", algunas ciudades adquirían las conocidas "cartas de libertad" y existía cierta autonomía). En el ascenso de los mercaderes–cambistas y su imbricación con el poder político, en unidades más o menos descentralizadas, encontramos determinados factores propios de la *especificidad europea*, según Aldo Ferrer, Carlo Cipolla y Michael Mann.

Sin embargo, la ciudad medieval era aún consumidora del excedente rural, base de su riqueza y capacidad de acumulación. La aristocracia nobiliaria y el patriciado urbano destinaban ingentes recursos a la construcción de catedrales, iglesias, fortificaciones y otras propiedades,

así como al mantenimiento de séquitos de sirvientes, lejos de la inversión productiva. La "construcción de algunas de las grandes catedrales –dice Roberto López– debió haber gravitado tan pesadamente sobre la economía de los mercaderes, que pudo mutilar severamente la inversión local en el comercio y la industria" (citado en: Cipolla, 1979, pág. 258). Carlo Cipolla, en ese juego de estimar cifras, siempre muy arriesgadas, indica que la inversión neta no debió ser más del 2,5% del producto en aquellos tiempos (Cipolla, 1979, pág.). Por supuesto, como señala el propio Cipolla, lo cierto es que, en el espacio medieval, así como en el mundo antiguo, las opciones de "inversión productiva" no abundaban y los marcos simbólicos e ideológicos estrechaban las alternativas factibles. Ello remite a la lentitud de los cambios socio–productivos, nota característica de esta sociedad, por aquello de que las "estructuras de pensamiento son cárceles de larga duración" (Fernand Braudel).

En definitiva, la Europa feudal constituyó un tipo de organización tributaria en pequeña escala basada en la explotación del trabajo campesino, caracterizada por la fragmentación del poder político –aunque con cierta unificación simbólico/religiosa de la cristiandad– y enmarcada en un entorno de diversidad de recursos naturales. Ello brindó la posibilidad, visible desde la baja edad media, de la expansión de las ciudades y el comercio, propiciando la creación de sectores de comerciantes–cambistas–financistas y artesanos ricos, que sustentaban su posición privilegiada en una lógica del lucro y la acumulación (amén de las compras de tierras y títulos), que fue permeando hacia la misma aristocracia nobiliaria. El comercio y las finanzas, en competencia territorial en un entorno descentralizado, fueron ganando peso en la economía local, al tiempo que se monetizaban las relaciones feudales y príncipes y reinos se financiaban con capitales mercantiles, todo lo cual se asociaba a cambios culturales (universidades, artistas, …), a la consolidación de las monarquías territoriales y la necesidad de movilizar recursos cada vez más cuantiosos para la guerra. Ello produjo una creciente imbricación entre comercio–finanzas–poder político centralizado que derivó en la Europa expansionista, agresiva, proteccionista y monopolista del capitalismo mercantil, cuestión completamente ausente en otras regiones del globo (Ferrer, tomo I, pág. 67–88).

El *surplus* feudal adquirió la forma de un excedente agropecuario (*fisiocrático* podríamos decir –ver capítulo I–), generado por el campesinado y apropiado por la aristocracia terrateniente, que circulaba entre artesanos y comerciantes, y terminaba destinado principalmente a grandes construcciones, sirvientes y consumo suntuario. Todo lo cual se combinaba con formas de explotación al interior de las corporaciones y de las ciudades.

4.6. El mercantilismo británico: la cuna de "El Capital"

Allí un botón pasa por cincuenta manos,
y por cada mano pasan quizá mil al día
–de este modo, el trabajo se hace tan sencillo
que cinco de cada seis veces, son niños
de 6 u 8 años los que lo hacen
tan bien como los hombres, y ganan
de 10 peniques a 8 chelines por semana
Lord Fitzmaurice, Life of Shelbourne, 1766
Citado en: Berg, 1987, pág. 88

La Europa del "capitalismo comercial" como le llama Kristof Glamann (en: Cipolla, 1979 –2–, pág. 335), del "primer orden global" al decir de Aldo Ferrer (1996), o del inicio de la "economía–mundo" de Wallerstein (2011), entre los siglos XVI y XVIII, presenta extraordinarias transformaciones respecto del medioevo. La expansión atlántica, la conquista de América, la reforma protestante, la "revolución comercial" (con la mayor penetración de la economía monetaria e instituciones de cambio y crédito), la consolidación monárquica, la formación de los Estados–nacionales (en cuya historia la guerra jugó un papel central), el colonialismo o la "revolución científica", son fenómenos trascendentes que prefiguran la emergencia de un mundo nuevo, un mundo industrial dominado por la Europa occidental y sus *vástagos*, al menos hasta inicios del presente siglo donde vuelve a emerger oriente, con China como potencia (Ferrer, 2010). Sin embargo, en términos económicos y tecnológicos, salvo en las técnicas militares y de navegación, estos siglos muestran cierta continuidad del universo tardo–feudal (Wallerstein, 2011). Cipolla lo indica con claridad: "A lo largo de los siglos XVI, XVII Y XVIII Europa tuvo predominantemente una economía de subsistencia, y la mayor parte de la población tuvo poco o ningún ingreso disponible para compras que fueran más allá de sus necesidades básicas" (Cipolla, 1979 –2–, pág. 72). Los campesinos, trabajadores rurales y urbanos, la enorme mayoría de la población, siguieron viviendo con ingresos que apenas cubrían los niveles de subsistencia. Para sostener un caballero y su familia, indica Kellenbenz, en el siglo XII se necesitaban de 15 a 30 familias campesinas, situación que se mantuvo más o menos constante hasta el siglo XVIII (Cipolla, 1979 –2–, pág. 197)[117]. La esperanza de vida al nacer era menor a los 30 años, similar al medioevo (Cipolla, 1979 –2–, pág. 57), mientras el propio régimen impuso sus límites demográficos: hacia el siglo XVII, con la crisis, entre un 10/15% de las mujeres quedaban solteras y la mitad de las que se casaban lo hacían luego de los 25 años, situación que contrasta con otras partes del mundo y otras épocas, en lo que se ha llamado el "modelo europeo de matrimonio", verdadera

[117] Aunque la referencia "entre 15 y 30" ¡¡es bastante amplia!!

forma de regulación poblacional (Cipolla, 1979 –2–, pág. 55–56). En la España de los *Austrias mayores*, de Carlos I (V de Alemania) y Felipe II, lo que puede llamarse *pobreza* (en las duras condiciones de la época) aquejaba el 80% de la población, mientras el flujo de metales preciosos americano pareció beneficiar al minoritario grupo de nobles, obispos, mercaderes intermediarios y algunos artesanos calificados; en la Francia de la misma época, el 55% eran *pobres*, al igual que la Inglaterra de fines del siglo XVII, en tanto "en las propiedades eclesiásticas de Alemania había por cada mil habitantes cincuenta clérigos y 260 mendigos, mientras que, según se decía, Colonia tenía entonces, con una población de 50 mil habitantes, 20 mil mendigos" (Walter Minchinton, en: Cipolla, 1979 –2–, pág. 79/80)[118]. Pululaban también en esa época un gran número de vagabundos, que vivían en los márgenes de la sociedad, en una existencia muy precaria y cuya presencia podía volverse una verdadera amenaza: "Escucha, escucha a los perros ladrar/vienen los mendigos a la ciudad", era por entonces una palpable y aterradora realidad (citado en Cipolla, 1979 –2–, pág. 123).

Pese a ello, se trató de una etapa de conformación de ciertos "sectores medios" en algunas regiones y, en particular, de mejora para la clase propietaria, que disfrutó de un gran lujo y riqueza: la "apoteosis de la ostentación de los ricos", al decir de Minchinton en referencia a la moda (en: Cipolla, 1979 –2–, pág. 88). Era la época de la "revolución comercial", de la expansión de Europa, del colonialismo, de las cortes, de la artillería y los ejércitos regulares, pese a lo cual persistieron factores limitantes, como los altos costos de transporte, la ausencia de pesas y medidas uniformes, la incompleta monetización, la multiplicidad de jurisdicciones con sus *portazgos* –impuestos– y aranceles y la extrema concentración del excedente en pocas manos.

En ese marco general, algunos países y regiones europeas fueron el escenario de cambios socio–políticos de enorme significación, que redundaron en el advenimiento del capitalismo industrial decimonónico. Gran Bretaña fue –o, mejor dicho, terminó siendo– la protagonista principal de esta historia. De allí la importancia de estudiar la formación social inglesa del capitalismo mercantil[119]. La evolución demográfica pone de manifiesto, justamente, el

[118] En el texto coordinado por Cipolla, Walter Minchinton sostiene que una de las causas de la persistencia de la pobreza es una tendencia a la inactividad y falta de codicia de gran parte de la población, y cita algunos ejemplos de ociosidad. Es un argumento neo-mercantilista, que no nos parece sostenible, más bien la relación resulta inversa.

[119] Recordemos que las islas británicas incluyen Inglaterra, el país de Gales, Escocia e Irlanda, junto a una multiplicidad de pequeñas islas. El término Inglaterra suele comprender Gales, mientras que la unión económica con Escocia se formalizó desde 1707, con la creación de Gran Bretaña, y el Reino Unido se constituyó con la incorporación de Irlanda, en la formación del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda (1801). Luego parte de su

desarrollo diferencial de las islas británicas: entre 1500 y 1600 la población creció un 54,5% en éstas (una tasa del 0,437% acumulativa anual), mientras entre 1600 y 1700 lo hizo en un 37% (una tasa del 0,32% acumulativa anual), pese a la crisis demográfica general de ese siglo. Fue la mayor expansión poblacional de todas las regiones europeas (Cipolla, 1979 –2–, pág. 30). Allen coincide en el superior crecimiento de Inglaterra respecto al resto de los países europeos, aunque con valores aún más elevados (Allen, 2000). Londres, la capital económica y política, debió multiplicar por diez su cantidad de habitantes en esas dos centurias, en tanto a finales del siglo XVII alcanzó los 500.000 habitantes. Esta progresión implicó todo un desarrollo del *hinterland* productivo londinense para la provisión de alimentos, madera y otras materias primas (con grandes granjas aledañas hacia fines del siglo XVII).

En términos político–estatales, tras el fin de la guerra de los 100 años y del conflicto nobiliario de las Dos Rosas –que liquidó la aristocracia tradicional al decir de Marx–, Inglaterra comenzó un largo camino de estabilización de su sistema político, inicialmente bajo la casa de los Tudor, con Enrique VII y VIII primero y más tarde la gran época isabelina, para luego terminar resolviendo los conflictos de poder y religiosos mediante la consolidación del parlamento tras las guerras civiles (que incluyó la decapitación de Carlos I), el protectorado de Cronwell y la Revolución Gloriosa de 1688[120]. De todos modos, Inglaterra continuó siendo una sociedad elitista y jerárquica, donde un grupo pequeño de aristócratas detentaban la mayor riqueza e influencia, en forma similar a lo sucedido desde el medioevo (conviene siempre recordar que la Cámara de los Lores era aristocrática y hereditaria). Unas 15.000 familias nobles poseían la mitad de la tierra inglesa hacia inicios del siglo XVII, algunos eran miembros del parlamento y gran parte jueces de paz en las diversas localidades (Hobsbawm, 1982, pág. 30–31; Townson, 2004, pág. 238–239 / en la edad media, dice Townson, el rey, unos 200 nobles y 100 obispos, controlaban ¾ de la tierra –2004, pág. 121/122–). Sin embargo, la nobleza emergente de la guerra de las Dos Rosas "era hija de su época, y para ella el dinero era el poder de todos los poderes" (Marx, El Capital. t I, vol. III, 2009, pág. 898). La aristocracia era, en comparación al continente, "casi una burguesía" confirma Hobsbawm (1982).

territorio se escindió, Irlanda del Norte y del Sur, tras la guerra anglo-irlandesa (1919-21). Aquí utilizaremos, por mera comodidad, el término Inglaterra como sinónimo de Gran Bretaña (es decir, excluimos Irlanda).

[120] Es el largo proceso de consolidación de la monarquía inglesa que concluye con la revolución gloriosa. Mann sostiene que la revolución gloriosa no tuvo la significación que suele dársele.

Se trata, en definitiva, como indica Mann, de una clase dominante nacional (nación–clase), que constituyó al Estado desde arriba y movilizó crecientemente las masas trabajadoras bajo la impronta de la ganancia y la acumulación. El comercio, la navegación, el lucro, informaban la conducta de estas clases dirigentes, e inducían la acumulación de un porcentaje del excedente (canales, flota mercante, redes comerciales…). Desde los altos funcionarios públicos, los terratenientes y comerciantes, todos eran parte del mismo impulso. Edward Palmer Thompson señala respecto del siglo XVIII británico: "Fue esta una fase depredadora del capitalismo agrario y comercial, y el Estado mismo era uno de los primeros objetos de presa" (1984, pág. 22). En rigor, la época del capitalismo comercial, a la par que diversificó la estructura social y productiva, redundó en un incremento de la brecha entre ricos y pobres, explotadores y explotados (Wallerstein, 2011).

El cambio en el régimen agrario, uno de los más debatidos, constituye el punto de partida del análisis del caso británico. La servidumbre feudal estaba terminada para el siglo XV; de hecho, como vimos en el acápite anterior, ya a fines del siglo XIII un tercio de la mano de obra rural trabajaba por un salario. Hacia 1500, entonces, el agro inglés combinaba el sistema de los *open fields* (campos abiertos), que representaba aproximadamente la mitad de la tierra cultivable, y las parcelas cercadas en propiedad privada, que constituían la otra mitad. La penetración de una lógica comercial, lucrativa, en la explotación agraria mediante la acción de grandes terratenientes (*gentry* y aristócratas titulados) y muy especialmente de una clase de campesinos medios (*yeomen*), termina por socavar el modo de producción basado en la aldea campesina y crear una agricultura capitalista. La amortización de los bienes de la Iglesia (Enrique VIII), la venta de tierras de la corona antes de 1640 y, en particular, los procesos de cercamiento, fueron mecanismos por los cuales se transformó el régimen de explotación de la tierra inglés. "Las *enclosures* –dice Barrington Moore– fueron el golpe de gracia para la estructura entera de la sociedad campesina inglesa encarnada en la aldea tradicional" (Moore, 2002, pág. 48). Los grandes señores que lideraron políticamente los cercamientos, basaron su sistema de explotación de la tierra en contratos de arrendamiento periódicos a los *farmers* (fin del arriendo vitalicio –enfiteusis–) y en la hacienda administrada por mayordomos (administradores), que se consolidó en el siglo XVIII. Moore sospecha que la ola de cercamientos del siglo XVIII e inicios del XIX, no hizo más que "dar sanción legal" a una situación ya verificada de hecho, el dominio de las tierras por los grandes señores y los ricos *farmers* (Moore, 2002, pág. 53). Hobsbawm resume la estructura social agraria hacia 1750: "unos millares de propietarios arrendaban sus tierras a unas decenas de miles de aparceros,

quienes a su vez contaban con el trabajo de varios cientos de miles de jornaleros, servidores o minúsculos propietarios que se contrataban por la mayor parte de su tiempo" (1982, pág. 28/29)

El resultado de estos cambios fue, en definitiva, el creciente uso de la tierra como un factor de producción susceptible de ser explotado para extraer ganancias monetarias, independientemente de las necesidades de subsistencia de los pobladores locales. Es harto conocido, al respecto, el pasaje de la obra *Utopía* de Tomás Moro, quién tempranamente (1516) indicó: "En aquellas regiones del reino donde se produce una lana más fina y, por consiguiente, de más precio, los nobles y señores y hasta algunos abades, santos varones, no contentos con los frutos y rentas anuales que sus antepasados acostumbraban sacar de sus predios, ni bastándoles el vivir ociosa y espléndidamente sin favorecer en absoluto al estado, antes bien perjudicándolo, no dejan nada para el cultivo, y todo lo acotan para pastos; derrumban las casas, destruyen los pueblos y, si dejan el templo, es para estabular sus ovejas" (*Utopía*, publicado por FCE, pág. 53).

Los cambios en el régimen de explotación agrícola fueron acompañados de innovaciones productivas relevantes, que incrementaron los excedentes agropecuarios particularmente en el siglo XVIII. La extensión de los guisantes y judías como cultivos de primavera (en lugar de cebada y avena) habría permitido fijar nitrógeno en el suelo (Allen, 2002). A su vez, parece que los agricultores lograron seleccionar mejor las semillas y hubo un incremento en el rendimiento ganadero, que aportó abono adicional (en el siglo XVIII, el rendimiento ganadero parece haber crecido significativamente mediante el esquema de "genética empírica", como el de la granja Dishley). En algunas regiones, la fertilización se complementó con mezclas de arena de mar, conchas marinas y algas. Más tardíamente, la sembradora de Jethro Tull, que distribuía las semillas con mayor uniformidad; la rotación cuatrienal o sistema *Norfolk* (nabos–cebada–trébol–trigo), que eliminó el barbecho y logró un mejor equilibrio entre ganadería y agricultura; los nuevos métodos de drenaje y el perfeccionamiento del arado (Rotherham – 1730), fueron avances significativos.

De todos modos, siguen estando en debate los mecanismos específicos de incremento de la producción y productividad agropecuarias en la Inglaterra del capitalismo comercial, e incluso las fechas precisas (Allen, 2002, 2000). Si damos crédito a los datos de Robert C. Allen (2000), se aprecia una asombrosa capacidad de la economía británica para generar un excedente agropecuario: mientras la fuerza de trabajo agraria creció un 50% entre 1500 y

1750, la población urbana aumentó un 700% (Allen, 2000, pág. 8), lo que es un índice de la producción excedentaria. El autor calcula, mediante un sencillo modelo económico, una expansión de la producción agropecuaria del 125% entre 1500 y 1750 (Allen, 2000, pág. 17)[121]. Bairoch consigna las estimaciones de Bennet para el trigo, con un rendimiento de 8,5 bushels/acre (unos 570 kg./hectárea) hacia 1450, unos 11 bushels/acre 1650 (740kg/ha) y 15 bushels/acre en 1750 (1.000kg/ha); incluso las islas se volvieron excedentarias en el comercio exterior de trigo y harina (a mediados del siglo XVIII tenían un saldo favorable de unos 8,300 millones de kilos) (Bairoch, 1967, pág. 242–248). En consecuencia, encontramos un crecimiento nada desdeñable de la producción y productividad agropecuaria (excedente), lo que fue base central de la industrialización en la medida que aún las importaciones masivas de alimentos no eran significativas. Es interesante, al respecto, la comparación con el resto de las regiones identificadas por Allen, en las cuales, salvo Holanda, la productividad disminuyó en el mismo lapso (2000, pág. 19).

La mayor productividad–hombre agropecuaria fortaleció la urbanización, las manufacturas, el comercio y la formación de la fuerza de trabajo británica. La capacidad de producir excedentes alimentarios fue clave en el desarrollo británico. La inelasticidad en el gasto alimentario del productor directo, derivó en que los pequeños excedentes agrícolas se transformarán en demanda (consumo) para las actividades de los talleres e incluso industrias rurales (textiles, artículos de hierro, cerámica, productos de cuero) (Mann, 2008, pág. 696). Además, el trabajador inglés parecía estar bien nutrido, tenía en su mesa una variedad de alimentos (queso, manteca, hortalizas, pan, pescado, cerveza…), lo que impacta en la productividad. Aún en la crisis del siglo XVII, Charles Davenant podía sostener (1698) que "no hay país en el mundo en que la clase inferior de los hombres esté mejor... alimentada" (citado en Cipolla, 1979 –2–, pág. 95). Minchinton, comenta que un dicho corriente en la Inglaterra del siglo XVII indicaba que: "el español come, el alemán bebe y el inglés se excede en las dos cosas" (en: Cipolla, 1979 –2–, pág. 102). La misma opinión expresa Hobsbawm (1982). Por supuesto, todavía se trata de una estructura del consumo donde el 80% del ingreso se destina a la alimentación.

[121] El *ouput* del agro se estima con el siguiente modelo: Q (producto) = t (% comercio exterior)*a (unidades de medida)*p (precio)^{e}*i (renta per cápita)^{g}* m (precio otros bienes)^{b} *N (población). Los coeficientes *e*, *g* y *b* los estima a través de canastas de consumo en Inglaterra y en los países subdesarrollados… (2000). Como siempre, estos resultados son discutibles, pero dan una indicación bien interesante sobre la evolución probable de la producción.

Sobre esta base, Inglaterra desarrolló una significativa producción industrial, en particular las actividades textiles (paños de lana, estambre, mezcla). La industria de paños mostró una gran capacidad de adaptación, entre la expansión y crisis de la pañería tradicional (apoyada por Eduardo III –1327/1377– en desmedro de los flamencos –Arrighi, 2014, pág. 124–) y la emergencia de la nueva pañería (*new draperies*) en el siglo XVI, lograda asimismo con el aporte de artesanos flamencos tras las persecuciones religiosas de los años setenta del siglo XVI (Cipolla, 1979 –2–, pág. 392–394)[122]. En el período 1559–61, los paños representaban el 78% de las exportaciones totales (Mann, 2008, pág. 665). Hacia mediados del siglo XVIII todavía la mitad de las exportaciones británicas eran tejidos de lana. Prosperó también la industria del hierro (su consumo aumentó más del 50% entre 1720–1760 / Mann, 2008, pág. 696), con altos hornos de más de 8 metros, plomo y estaño, la fabricación de armas (aunque la producción de cañones declinó en el siglo XVII), la armaduría naval, la elaboración de relojes, vidrio, quincallería y herramientas. Hacia 1745 se estima que el 30% de la fuerza de trabajo se ocupaba en actividades industriales (Cipolla, 1979 –2–, pág. 120). El tránsito del uso de la madera al carbón mineral como fuente de energía constituyó una de las claves de la expansión de las manufacturas inglesas, aún antes de su aplicación a la fundición del hierro conforme el proceso de Abraham Derby.

La producción industrial de artesanos y manufactureros, se combinó en forma creciente, durante el siglo XVII, con la denominada "industria a domicilio" (*putting out*) (base de la "protoindustrialización"), por la cual los campesinos trabajaban a jornada parcial en la "rueca, el telar o la forja", como señala Cipolla (1979 –2–, pág. 312; Berg, 1987). En términos *legales*, la actividad de los trabajadores se organizó mediante un verdadero "código laboral", al decir de Karl Polanyi (2007). El Estatuto de Artífices (1563), aplicable a los ocupados, establecía la obligación de trabajar, un período de aprendizaje y la evaluación anual de los salarios por funcionarios del Estado en base al costo de vida (Polanyi, 2007, pág.138–139); mientras las Leyes de Pobres, sancionadas entre 1531 y 1601, fueron destinadas a desposeídos e incapacitados. La Ley de 1601, sancionada ante un alarmante aumento de vagabundos y marginados, dispuso que quienes podían trabajar debían hacerlo, obteniendo socorro organizado por la parroquia local. Estas normas fueron complementadas por la Ley de Asentamientos de 1662, que fijaba a los desposeídos a la parroquia en la que estaban

[122] Wallerstein (2011) sugiere la importancia de la industrias rurales y la tecnología (abatanado hidráulico) en el desarrollo textil, más que la intervención de Eduardo III.

asentados, quedando sujetos a las disposiciones del magistrado local y encargado de la parroquia (Polanyi, 2007)[123].

Sobre la base de la expansión agropecuaria e industrial, en Inglaterra se desarrolla el *capitalismo mercantil* en la forma más completa. Se trata de la formación de una "Nación Comerciante" al decir de Peggy Liss (1995), siguiendo la expresión de Daniel Defoe, pero también de "tenderos", tal como menciona Hobsbawm citando al abate Le Blanc, en un texto de 1747 (al interior de las islas se producía para el comercio en una economía monetizada). De hecho, Inglaterra forjó un verdadero imperio comercial mercantilista, en base a una agresiva política de expansión y penetración de mercados foráneos asociado a la transformación de su economía local (intereses comerciales y manufactureros). Expresión de esta política en diversas formas es la creación de grandes compañías comerciales (vg. East India Company), que fueron declinando con el tiempo; las Leyes de Navegación de Cromwell –mediados del siglo XVII– (impiden a extranjeros el cabotaje en las Islas Británicas, reservan el comercio colonial, obturan el tráfico de *reexportación* foráneo hacia Inglaterra, imponen el comercio directo con los países de origen de las mercancías); la firma de los tratados de Methuen (1703) –aseguró el dominio comercial sobre Portugal– y el Tratado de Utrecht (1713) –obtuvo el monopolio del comercio de esclavos en las indias españolas–; la constitución de la oficina de promoción comercial (*The Board of Trade and Plantations*) en 1696 o la regulación del comercio exterior (vg. prohibición de exportaciones de lana en bruto –1614–, prohibición de la entrada de alumbre en 1625, así como de importaciones de textiles de algodón indios – fines del siglo XVII e inicios del XVIII; prohibición a los irlandeses la exportación de productos de lana, así como las forjas y laminados coloniales; en 1666 se dispone como obligatoria el entierro con mortajas de lana fabricadas en el reino, reforzada en 1678 –Hill, 1980, pág. 198–)[124].

El dominio comercial de Gran Bretaña se apoyó en su armada: entre inicio del siglo XVII y el breve período de paz (1786–1790), el gasto anual *real* (precios constantes) de la corona inglesa se multiplicó por 4,5, dentro de los cuales el gasto militar mantenía un peso superior al

[123] Polnayi señala la diversidad de situaciones en la administración de las leyes de pobres, dada la heterogeneidad del ámbito parroquial. Según el autor, tuvieron cierto funcionamiento cuando fueron administradas desde el estado entre 1590 y 1640, modificado luego por la Mancomunidad e, irónicamente, por la Restauración (Polanyi, 2007, pág. 147). Las normas permitían que los magistrados locales cobren un impuesto para su financiamiento, que pagaban los vecinos (ricos o no, por igual: Polanyi señala la contradicción de un labrador pidiendo socorro en la parroquia, porque había sido arruinado… por los impuestos para financiar la ley de pobres…).

[124] El argumento legal de la prohibición de importación de alumbre en 1625 muestra la naturaleza mercantilista de la política: sostiene que al prohibir las importaciones se da ocupación a muchas familias, se mantienen los "caudales" en el país y se aumentan las rentas públicas

40%, excediendo por supuesto los 2/3 en los frecuentes años de guerra (Mann, 2008, pág. 681–683)[125]. Los buques británicos pasaron de llevar 2.087 cañones en 1548 a 8.396 en 1700 (Cipolla, 1979–2–, pág. 120). La victoria en las guerras anglo–holandesas (1652–1674), afectaron el dominio holandés sobre el comercio de pieles, tabaco, azúcar, bacalao y esclavos e incician la instauración del poder británico en India (Hill, 1980, pág. 177).

El boom de la industria naval desde mediados del siglo XVII y la captura de barcos, duplicó el tonelaje entre 1640 y 1686, con amplios beneficios para comerciantes, armadores y marineros (Hill, 1980, pág. 181). Hacia mediados del siglo XVIII Inglaterra contaba con 6.000 barcos mercantes, capaces de transportar medio millón de toneladas y unos 100.000 marinos: números que aventajaban en mucho a la Francia absolutista (Hobsbawm, 1982, pág. 25). Bairoch estima que hacia 1690 las exportaciones inglesas representaban un 7% de la renta nacional (con un total de 3 millones de libras esterlinas) (Bairoch, 1967, pág. 284). Phyllis Deane, en un texto clásico, demuestra el impacto de la "revolución comercial" británica en el desarrollo de su economía (1991, capítulo IV). Las islas no sólo adquirían en el exterior productos de consumo, como té y azúcar, sino que obtenían una diversidad de bienes necesarios para su expansión productiva (maderas, brea, cáñamo, alquitrán, hierro en lingotes, lino en bruto e hilado, seda cruda e hilada, algodón, alimentos…). La exportación de manufacturas (textiles de lana, sombreros, armas, quincallería) y el comercio de reexportación, crearon la capacidad de pago para surtirse de los insumos además de apuntalar el proceso de acumulación de capital, constituir redes logísticas para la colocación las manufacturas y consolidar las instituciones financieras (el Banco Londres fue creado en 1694, en 1570 se había fundado la Bolsa de Londres). El llamado "comercio triangular": Europa, África y América constituyó una sólida fuente de acumulación, que Gran Bretaña aprovechó lucrativamente. En África occidental obtenía esclavos, marfil y oro a cambio de armas, quincallería, alcohol británico y percales indios; los esclavos se vendían en las Indias Occidentales por azúcar, ébano, tabaco, algodón y productos tintóreos (como índigo); el oro y marfil fluían al Próximo y Lejano Oriente para la obtención de té, sedas, percales, café y especias. En Europa se colocaba el azúcar, especias y otros productos tropicales, a partir de cuya venta se adquiría madera del báltico, otros bienes para la industria naval, hierro sueco y ruso, cereales y otros productos (Deane, 1991, capítulo IV). Hacia 1699/1701 el 81% de los productos exportados desde las islas eran manufacturas (Bairoch, 1967, pág. 287–288), lo que

[125] Naturalmente las innumerables guerras con los holandeses (vg. mediados siglos XVII y 1781-1784), los franceses (vg. guerra siete años) y los españoles (…) son parte del mismo proceso….

refleja la conexión entre comercio exterior y diversificación productiva interna. El comercio había adquirido tal significación que Daniel Defoe podía decir en esos años: "el comercio es la vida de la nación, es el alma de su felicidad, el resorte de su riqueza, el apoyo de su grandeza y el bastón en el que se apoyan rey y pueblo" (Liss, 1987, pág. 19 –nota 17–).

La creciente monetización y mercantilización de las relaciones económicas (vale decir, la virtual eliminación de la economía de auto–subsistencia) y la expansión de las redes comerciales externas, en el marco del *sistema–mundo* creado por Europa, brindaron oportunidades de inversión lucrativa del excedente. En el siglo XVIII, las oportunidades del capitalismo británico suscitaron el ingreso de capitales holandeses, país en franco retroceso relativo (Wallerstein, 2011; Arrighi, 2014). Se aprecia un impulso acumulador propio de una economía donde el capital está dominando las relaciones sociales: la flota mercante británica paso de 50 mil toneladas en 1560 a 340 mil en 1686, se invirtió en altos hornos y en una creciente introducción de maquinarias (no sin resistencia de los –y las– trabajadoras/es)[126]. Los terratenientes invertían en mejoras de sus propiedades (canales de riego, establos, cercados) y en los condados orientales se desarrollaron importantes obras para extender las tierras de cultivo. Cipolla menciona que los comerciantes de Londres suscribieron las 36 acciones iniciales de compañías mineras y metalúrgicas, en una clara expresión de la canalización del excedente con fines productivos; mientras la Compañía Inglesa de Indias Orientales tenía en circulación 3 millones de libras en obligaciones (monto similar a su capital). La información circulaba en folletos y periódicos, apareciendo formas de publicidad *modernas* y de comercio minorista; hacia mediados del siglo XVIII Inglaterra contaba con un servicio de correos regular (Hill, 1980, pág. 191). De hecho, según Cipolla y Hobsbawm, la propia aristocracia británica, siendo la clase más rica e influyente, parece mostrar hábitos de consumo menos dispendiosos que en el continente: los grandes funerales comenzaron a considerarse una *vanidad estéril* hacia el siglo XVII (siglo de crisis), el número de tumbas con figuras escultóricas cayó a menos de un tercio en la segunda mitad del siglo XVII, al tiempo que, de acuerdo a las cifras de Gregory King, el número medio de sirvientes mantenidos por la casa de un noble rondaba los 40, lo que puede contraponerse con la España del siglo XVIII, donde "la nobleza mantenía como forma de ostentación exigida por la posición social una "multitud oriental de sirvientes y parásitos" (Cipolla, 1979 –2–, pág.123). No debe exagerarse este rasgo de la aristocracia terrateniente británica, que comparativamente con comerciantes y

[126] Maxine Berg expone algunos casos significativos de estas resistencias (véase capítulo 5 y páginas 283-285 para la industria textil) (Berg, 1987).

manufactureros eran amantes de la ostentación y del despilfarro al decir de Hill (1980, pag. 103), rasgos largamente destacados por los pensadores clásicos.

Este proceso de creación de una economía capitalista y una clase burguesa nacional no se hizo sin resistencia, marchas y contramarchas. Durante el siglo XVI y buena parte del XVII, el gobierno, al tiempo que impulsaba la extensión de la jornada laboral (Marx lo relata con su habitual elocuencia en el punto 5 del capítulo VIII, del Tomo I de El Capital), trató de limitar la desigualdad creciente, ordenar las actividades económicas en los cauces de la tradición y distribuir los trabajos existentes: en 1533 limitó la tenencia de ovejas a 2400, en 1551/52 se legisló contra la industria de perchar paños, ese mismo año se limitó la actividad de los intermediarios (a favor de la *Stapers Company*) y se restringió el número de telares en las pañerías rurales, también se limitó la cantidad de tierras que podían comprar los pañeros de ciertas regiones y se restringió la extensión del área sembrada de fibra (glasto). Por supuesto, el Estatuto de los Artesanos es la máxima expresión de este intento de regular la producción. En 1624 el gobierno ordenó la destrucción de una máquina de fabricación de agujas, unos años después prohibió la fabricación de hebillas de latón y en 1635 el uso del molino de viento para acerrar madera, en 1638 prohibió el telar holandés para cintería por presión de pequeños artesanos… (Hill, 1980, pág. 105–108 y 197). Sin embargo, para la segunda mitad del siglo XVII y comienzos del XVIII tales controles se fueron dejando de lado *de facto y de jure* y el dominio libre del capital se extendió por toda Inglaterra, incluso en desmedro de las grandes compañías monopólicas, como la Mines Royal, la Mineral Battery Works o la Royal African Company (Hill, 1980, pág. 197–198).

En la base de la expansión inglesa está la capacidad de generación de un excedente económico creciente, que permitió la diversificación de la producción y de la demanda, así como la ampliación de las oportunidades para artesanos, profesionales y campesinos ricos. Ello se expresa en el renovado interés por ciertas prácticas de entretenimiento y diversión, como el teatro o la ópera, que dieron oportunidades de empleo a dramaturgos, actores, bailarines y cantantes, así como al resto del personal necesario para estas obras, con grandes compañías teatrales. Fue parte de una activa vida social, que incluyó la construcción de salones de reunión, parques y teatros (Cipolla, –2–, pág. 83; Hill, 1980). Crece la construcción y la producción de artículos para viviendas, se asiste a una verdadera "orgía de edificación" al decir de Hill (1980).

Ahora bien, ya conocemos los mecanismos por los cuales Gran Bretaña creó y consolidó su imperio comercial: se trata de un actor protagónico de la llamada "acumulación originaria" del capital, tan brillantemente narrada por Marx en el Capítulo 24 del Primer Tomo de *El Capital*. Además de la expropiación de los campesinos (en sus parcelas propias y campos comunes), la disolución de las relaciones gremiales y la extensión de la jornada laboral, las condiciones de la producción capitalista se asentaron en la explotación a escala mundial. Dice Marx:

> "El descubrimiento de las comarcas auríferas y argentíferas en América, el exterminio, esclavización y soterramiento en las minas de la población aborigen, la conquista y saqueo de las Indias Orientales, la transformación de África en un coto reservado para la caza comercial de pieles–negras, caracterizan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos constituyen *factores fundamentales de la acumulación originaria*. Pisándoles los talones, hace su aparición la guerra comercial entre las naciones europeas, con la redondez de la tierra como escenario" (Marx, El Capital. t. I, vol. III, 2009, pág. 939).

Poco puede agregarse a semejante descripción. Un texto de Le Blanc, citado en Hobsbawm (1982), muestra que la riqueza comercial en Inglaterra era visible a mediados del siglo XVIII: "Hay que tener presente —escribió el abate— que los productos naturales del país no llegan, como máximo, a la cuarta parte de su riqueza: el resto lo debe a sus colonias y a la industria de sus habitantes quienes, mediante el transporte e intercambio de las riquezas de otros países" (citado en: Hobsbawm, 1982, pág. 25). Además de la reducida aristocracia dominante, ávida de riqueza y lucro, los grandes comerciantes (incluyendo tratantes) obtenían los mayores ingresos, superiores aún a los dueños de manufacturas, que de todos modos alcanzaron capacidad socio–política para influir en las decisiones estaduales en virtud de la generación de empleo (Hobsbawm, 1982, pág. 30–33).

En definitiva, las condiciones de expansión de la Inglaterra mercantil–imperialista se constituyeron mediante una doble apropiación del excedente:

Al interior de Gran Bretaña a través del proceso de proletarización de trabajadores rurales y/o urbanos, sometidos a condiciones de explotación, cuestión puesta de manifiesto de modo elocuente en las políticas promovidas por los autores de la *corriente* de pensamiento económico de referencia por entonces: el mercantilismo (Thompson, 1984). Las clases bajas

debían mantenerse pobres e ignorantes para fomentar su contracción al trabajo. "Cualquiera, excepto un idiota –escribió Arthur Young (1741–1820)–, sabe que las clases inferiores deben mantenerse pobres o nunca serán laboriosas" (citado en: Ekelund y Hebert, 2006, pág. 52). De todos modos, hay que decir, el propio Young fue crítico de las *condiciones* de empleo de "niños honestos y trabajadores, que ofrecen sus pequeñas manos para accionar la rueca de rueda y piden pan a su indefensa madre, incapaz, por culpa de esta manufactura *perfectamente regulada*, de dárselo" (Berg, 1987, pág. 157). En opinión de William Petty (1623–1687) los salarios "deben proporcinar al trabajador lo justo para vivir, pues si se le concede el doble, trabajarán la mitad" (Hill, 1980, pág. 200). En el mismo sentido, Marx introduce una cita de Petty en la cual pretendía solucionar un problema impositivo agregando 1/20 horas de trabajo a los obreros (agrícolas) y disminuyendo en 1/20 su consumo… (Marx, El Capital, t. I, vol. I, 2008, pág. 329): más trabajo, menos consumo: excedente puro y duro. Bernard de Mandeville (1670–1733) sostenía:

> "El saber leer, escribir y conocer la aritmética, es muy necesario para aquellos cuyos negocios requieren tales conocimientos, pero donde la subsistencia de la gente no depende de ellas, estas artes son muy perjudiciales para el pobre... La asistencia a la escuela, comparada con cualquier trabajo, es holgazanería: cuanto más tiempo continúen los menores en este cómodo tipo de vida, más ineptos serán cuando crezcan, tanto en fortaleza como en disposición para el trabajo al que están destinados" (citado en: Ekelund y Hebert, 2006, pág. 52)

Por supuesto, como explica Thompson (1984), la "severidad de Ias doctrinas mercantilistas" se entienden en parte por la irregularidad de los ritmos laborales en aquellos años (1984, pág. 272), que refleja las dificultades de la aristocracia, agricultores ricos, comerciantes y manufactureros para imponer las nuevas exigencias de disciplina en los trabajadores, en particular en los períodos de mejora del salario real, tal como sugirió el propio Marx (El Capital, t. I, vol. I, 2010, punto 5., del Capítulo VIII). Los nuevos hábitos laborales y el uso *racional* del tiempo, se fue imponiendo con la división del trabajo, la vigilancia del supervisor, la imposición de multas o estímulos, la utilización de dispositivos (relojes, campanas) para su control[127]. La flexibilización de las regulaciones de los Tudor hacia la segunda mitad del siglo XVII, como la aplicación del Estatuto de Artesanos y las normas del aprendizaje, permitió un mayor grado de competencia en los puestos y la posibilidad de

[127] Por supuesto, más tarde, el sistema de fábrica, la escuela y en menor medida la instrucción militar, fueron instituciones *racionalizadoras*.

explotación de los jóvenes (Hill, 1980, pág. 198). En definitiva, la monetización de la economía, el rápido crecimiento demográfico, el límite establecido por el régimen institucional (Leyes de Pobres –desposeídos– 1531/1601, Estatuto de Artesanos –1563, con sus cambios a favor de los patrones– y la Ley de Asentamiento –1662–), así como las necesidades del comercio exterior, determinaron los niveles de salario y transformaron el desempleo en un potencial abismo social (Berg, 1987, pág. 110–113). Maxine Berg cita la descripción de un observador en 1677 sobre los trabajadores en la "industria doméstica": "sus patronos les dan salarios tan escasos que sólo les permiten no morir de hambre mientras trabajan; cuando sobreviene la vejez, la enfermedad o la muerte, ellos, sus mujeres e hijos generalmente acaban a cargo de la parroquia" (Berg, 1987, pág. 125–126). Un observador francés decía en 1697 que los ingleses "despreciaban la muerte y temían el trabajo" (Hill, 1980, pág. 201). El sistema de *cottage* y *putting out* utilizó asiduamente el empleo mal remunerado de mujeres y niños (que empezaban a trabajar a los seis años), los cuales aportaban ingresos adicionales al nucelo familiar. Con pagos muy inferiores al de los hombres, se trata, en el caso de las mujeres, de "una masa desorganizada de mano de obra explotada" al decir de Julia Mann (citado en: Berg, 1987, pág. 157), fuente de ganancias extraordinarias para los comerciantes–manufactureros. Para la autora, en definitiva, no puede desconocerse el trabajo mal remuneado –para la época– de las mujeres y los niños en la creación de las condiciones de la revolución industrial (así como tampoco, podríamos agregar, la explotación de los maestros sobre los aprendices).

Al exterior de Inglaterra, bajo el imperativo del *sistema–mundo* europeo y su *economía–mundo*, la guerra comercial, el saqueo de África y la explotación colonial, son otras tantas formas en las que ese país conformó su imperio mercantil. Se trata de una historia bien conocida, para lo cual basta recordar la intervención en el Caribe, como la ocupación de Barbados (década de 1630) o la conquista de Jamaica (1655 – sobre los españoles), mediante las que los británicos establecieron colonias de plantación esclavistas y manejaron un intenso comercio de sus manufacturas a cambio de productos tropicales y plata americanas; la temprana ocupación de Bombay cedida por Portugal en 1661, base comercial británica en Asia oriental o la toma de Gibraltar en 1704, expresión ya del dominio militar–estratégico inglés; la *colonización* del norte de américa, con su comercio de esclavos y tabaco. Los tratados *desiguales* con Portugal son ilustrativos de la política británica: desde 1642 se inician una serie de acuerdos favorables al comercio inglés, con el Tratado de Methuen (1703) como corolario, a partir del cual Portugal pasó a ser "la mejor y más rentable coloina de Inglaterra",

según la cita introducida por Landes (1999, pág. 182). La brutal dominación de Irlanda es también un capítulo trágico de esta historia: además del sojuzgamiento comercial (prohibición de exportar paños y monopolio de compra inglés sobre la lana), luego de las conquistas de Cromwell y Guillermo, ¾ partes de las tierras irlandesas pasaron a manos de protestantes anglo–irlandeses o ingleses, de la que obtenían hacia mediados del siglo XVIII rentas por valor de unas 750.000 libras esterlinas en base a la explotación de campesinos pobres –las hambrunas de 1726/29 y 1739/41 son clara expresión de la barbarie– (Hill, 1980, pág. 187)[128]. Para tener un parámetro de comparación, se trata de alrededor del 10% de los gastos totales de la corona inglesa. Más tardíamente, la India fue, naturalmente, la verdadera joya colonial del imperio británico: hacia fines del siglo XVIII, en los albores de la "revolución industrial", Inglaterra extraía del subcontinente dos millones de libras esterlinas por año, el 10% de la acumulación de capital inglés (Giraud, 2000, pág. 78). Wallerstein reproduce una cita de Lambert (1840) que pone en evidencia lo que terminó significando la compañía de Indias para el desarrollo inglés: "Esta compañía –de indias–, animada y auxiliada por nuestro gran ingenio y destreza fabril, ha conseguido transformar a la India de un país fabril en un país exportador de materias primas" (citado en Wallerstein, 2011, pág. 210). Mandel concluye: "para el período de 1760 a 1780, solamente los ingresos de la India oriental y occidental han doblado con creces los fondos de acumulación disponibles para la industria naciente" (Mandel, 1969, TII, pág. 61). No es casualidad que Paul Baran utilice el caso de la India como ejemplo de la brutalidad de la explotación capitalista (Capítulo V, punto II).

En resumen, la expansión agropecuaria, protoindustrial y comercial, regulada, defendida y organizada por el estado bajo la hegemonía aristocrática y burguesa, constituyen los ejes del desarrollo inglés, la base del "impulso inicial" de fines del siglo XVIII. Sin embargo, este proceso se apoyó en una brutal explotación de las clases bajas y de los recursos de otros países/regiones, que fueron la fuente del excedente económico, apropiado por las clases dominantes británicas, con lo cual financiaron la acumulación, el crecimiento y la diversificación productiva.

4.7. El capitalismo norteamericano: la apoteosis de un sistema

En habitaciones sin ventilación,
las madres y los padres cosen día y noche.

[128] A favor cabe decir que se estimuló la industria del lino (Hill, 1980, pág. 187)

Los que trabajan en las casas […]
deben trabajar por menos dinero
que los que trabajan en las fábricas […]...
y a los niños que están jugando,
les llaman para trabajar junto a sus padres...
Edwin Markham, Nueva York, 1907
citado en: Zinn, 2005, pág. 299

El capitalismo norteamericano de fines del siglo XIX e inicios del XX, al interior de sus fronteras, constituye sin dudas el emblema del régimen de la propiedad privada, la empresa lucrativa y el *laissez faire* del capital. Como ya señaló Werner Sombart en su ensayo de 1906: "En ninguna parte la búsqueda del beneficio se muestra más puramente que aquí; en ninguna parte el empeño en la obtención de ganancias es el punto de partida y de llegada de toda actividad económica tan exclusivamente como lo es aquí" (1995 [1906], pág. 279). Es la apoteosis del capitalismo: el triunfo de un modo de producción. Charles Post (*American Road to Capitalism*, 2011) muestra como el capitalismo norteamericano se forjó definitivamente tras la guerra civil (1861–1865) y la destrucción de los intentos de democracia popular; los industriales del norte, junto a los comerciantes y terratenientes del sur, construyeron un régimen político *liberal*, asentado sin limitaciones en las relaciones sociales capitalistas de producción; con un estado "clasista" desembozado, que sacralizaba la propiedad privada y el individualismo (Mann, 1997). De hecho, a pesar de algunas reformas de inicios del siglo XX, recién aplicaría políticas de cierta profundidad favorables al trabajo (autorización de sindicatos, seguro de desempleo) en la década de 1930, en plena gran depresión. El análisis del régimen norteamericano entonces, reviste gran importancia para la comprensión del modo de gestión del excedente en el capitalismo maduro.

De hecho, las 13 colonias inglesas en América del norte, instaladas a lo largo del atlántico durante el siglo XVII, constituyen el emblema de una formación social con rasgos capitalistas desde su origen. En tiempos de la revolución, dice David Bushnell, pese a las plantaciones esclavistas del sur y a la importante producción para el auto–consumo, se puede considerar que "el espíritu de la sociedad –norteamericana– en su conjunto era burgués" (2009, pág. 286). Durante la época colonial, si bien su estructura económica era esencialmente rural (producción de trigo, maíz, pieles –caza–, madera, tabaco, arroz, añil y algodón), generaron un comercio floreciente a partir de prósperas ciudades como Boston, Filadelfia y Nueva York (Liss, 1995). La actividad mercantil –incluyendo un fluido contrabando y reexportaciones– se realizaba en embarcaciones construidas en Nueva Inglaterra, donde se estableció también la industria del bacalao y otras carnes secas, velas, harina y elaboración de ron. Incluso, la

disponibilidad de madera (roble y pino), brea y alquitrán y la eficiencia en la construcción hizo de los armadores norteamericanos proveedores de embarcaciones de la madre patria: en vísperas de la independencia alrededor del 30% de las embarcaciones británicas había sido construida en las trece colonias. En esa época, la flota mercante norteamericana superaba las 450.000 toneladas (Maddison, 2006, pág. 109). Se estaba produciendo así una incipiente diversificación de las actividades económicas en las 13 colonias (incluyendo además otros servicios –educativos, edición, financieros, etc.–). Tenía un nivel educativo y de alfabetización muy alto para la época (en vísperas de la revolución, había nueve universidades en las colonias –sólo una se ubicaba en las colonias del sur…– y diversas publicaciones periódicas) y una mayor esperanza de vida que en Europa. En la sociedad puritana de Nueva Inglaterra, hacia fines de la colonia, 2/3 de la población estaba alfabetizada (Mann, 1997, pág. 193). La existencia de amplios sectores medios –sobre todo agricultores, pero también artesanos, trabajadores libres y comerciantes– hacían de Norteamérica una sociedad relativamente más integrada que la británica, donde los colonos contaron con cierta posibilidad de acceso a la tierra (Ferrer, 1996). De hecho, según Aldo Ferrer, "en ninguna otra parte del mundo, es decir, Oriente, Europa o el resto de América, existían las oportunidades de progreso material individual y una movilidad social comparable a la de las colonias" (Ferrer, 1996, pag. 375). En la estructura social de EEUU, dice Mann, destaca la presencia de un grupo significativo de pequeños granjeros independientes, que sumaban el 40% de la población blanca, porcentaje mucho más numeroso al existente en Europa (1997, pág. 194). Landes comparte la idea de una mayor equidad para los cánones de la época, en particular comparado a Latinoamérica (1999). De todos modos, no conviene exagerar este fenómeno: la estructura social reflejaba un grado significativo –y creciente hacia fines del período colonial– de estratificación, lo cual se observa no sólo en las colonias sureñas basadas en las grandes plantaciones esclavistas de exportación, sino también en el norte. Dice Paul Adams (comp.), en "Filadelfia, por ejemplo, en 1774, la capa superior, formada por el 10 por 100 de los contribuyentes, poseía el 89 por 100 de las propiedades sometidas a contribución. Ese grupo abarcaba a 498 hogares en una ciudad de 24.000 habitantes. La distribución casi feudal de la tierra en algunas provincias de Nueva York y Carolina del Sur era comparable a las condiciones imperantes en Europa" (1996, pág. 19). De acuerdo al clásico texto de Sergio Bagú, sin embargo, la "verdad es que, a pesar de todo, hubo en Nueva Inglaterra una aristocracia (…) en los últimos tiempos de la colonia, pero modesta fue en poderío económico y social si se la compara con la de Virginia o Carolina del Sur, así como éstas podían parecer indigentes a los señores del oro y la plata de México y Perú" (Bagú, 1951, pág. 49). Por

supuesto, también estaban los desfavorecidos, relegados o perseguidos, la población indígena, los negros e indigentes blancos.

En ese trasfondo económico, con una burguesía incipiente, las 13 colonias fueron precursoras en eso de romper los vínculos con la metrópoli sin modificar sustancialmente la estructura social, más allá de cierto ascenso político de los *sectores medios*. Según Paul Adams, la lucha por la independencia en EEUU no condujo a "un derrumbamiento del orden social ni a una transformación social" (1996, pág. 13). Fue una revolución liderada por la burguesía de principio a fin, ningún otro grupo social disputó su hegemonía. Ello no implica desmerecer los cambios que trajo aparejada la emancipación (Bushnell, 2009), puesto que no existe una revolución política pura (Ansaldi & Giordano, 2012). Sin embargo, lo cierto es que, tras la independencia, EEUU se convirtió en el país "más capitalista del mundo" dice Mann (1997, pág. 190).

Antes y después de la independencia, la expansión económica norteamericana fue sencillamente impresionante. Comenta David Landes, que en los albores de la revolución (década de 1770), las colonias del norte y centro tenían un importante desarrollo industrial. Como ejemplo elocuente, había cerca de 200 forjas de hierro funcionando, que obtenían unas 30.000 toneladas (sólo superado en Europa por Gran Bretaña, Suecia y Rusia), lo cual se traducía en una diversa gama de productos de metal, en desmedro de las importaciones británicas, que por supuesto intentó imponer limitaciones (Landes, 1999, pág. 382). En el siglo XIX, la clave de este desarrollo residió en la formación de un enorme mercado interno, impulsado por el estado, en base al acelerado incremento de la población, con una política inmigratoria permisiva; agresiva ampliación territorial (vale aquí la metáfora de las "indias internas" de Wallerstein) y la creación de una poderosa industria, mediante políticas proteccionistas, infraestructura para la integración territorial y apoyo público a la educación.

En efecto, la población norteamericana pasó de menos de cuatro millones de habitantes en 1790 (de los cuales 700.000 eran esclavos) a 10.000.000 en 1820, 31 millones en 1860 y alrededor de 100 millones en 1915 (Ferrer, 2000, pág. 179 y 190). En 1790 el 95% de la población vivía en zonas rurales (Barbero, 2007, pág. 183), trabajando en la producción artesanal y en el agro en buena medida para autoconsumo (Ferrer, 2000, pág. 179). Cerca del 50% de la población residía en los estados del norte y cerca del 50% en el sur. A partir de entonces la constante expansión de la frontera hacia el oeste permitió la incorporación de una nueva región que llegará a ser una de las más pobladas, con el 37% del total en 1860 (Ferrer,

2000, pág. 196). EEUU recibió gran cantidad de inmigrantes de países anglosajones o del centro de Europa (ingleses, galeses, escoceses e irlandeses –primera onda migratoria– e italianos en la segunda onda). Entre 1830 y 1930, llegaron a EEUU 39.900.000 inmigrantes. Según Ferrer, sólo entre 1880 y 1915 ingresaron 24.000.000, dejando claro que la mayor parte de la inmigración llegó en esa época. El crecimiento vegetativo también fue importante, asentado en el aumento de la tasa de natalidad (Ferrer, 2000, pág. 190). El estilo de colonización del *oeste* generaba núcleos de demanda que impulsó la profundización de la integración territorial –canales y red ferroviaria–, así como la industrialización. Paralelamente al aumento de la población se produce un fuerte incremento de la urbanización: en 1880 apenas el 28% de la población residía en zonas urbanas, mientras que treinta años después, en 1910, el 46% estaba urbanizado (Barbero, 2007, pág. 183).

La extensión e integración territorial fue otro de los factores importantes. La Unión nace con una superficie aproximada de 1.300.000 km^2 (1776) y en 1820 ya tenía 4 millones de km^2. Hacia fines del siglo esa superficie se había más que duplicado. Su localización se concentra, inicialmente, en los siguientes límites: el atlántico al este, el golfo de México al sur, los grandes lagos al norte y el Mississippi al oeste (junto a una parte más pequeña en las montañas). La Corona Británica había prohibido la expansión más allá de los Apalaches, pero las Trece Colonias asumieron el territorio antes demarcado como el espacio nacional (*Destino Manifiesto*). El poblamiento de estos territorios se basó en la Ordenanza de Tierras (1785), dictada por el Congreso Continental. Esta Ordenanza otorgaba 640 acres (258 ha.) a quién pagara un dólar por acre y estuviera dispuesto a trabajarla. Pese a que gran parte de la tierra fue a especuladores, la oferta era tan grande que la mayoría de los nuevos colonos pudieron obtener su parcela (Ferrer, 2000, pág. 189). También fue relevante la Ordenanza del Noroeste, que fijaba (y facilitaba) las condiciones para ingresar a la Unión. Así fueron incorporándose varios estados (Kentucky –en 1792–, Tennessee –en 1796– y Ohio –en 1803–). En 1803 se negocia la compra de Luisiana a Francia (Napoleón), incorporando 1.500.000 km2. Luego se van integrando otros estados, como Mississippi y Alabama. En 1819 España cede Florida, que se incorpora en 1845, el mismo año se anexa Texas (600 mil km^2), mientras que en 1848 el Tratado de Guadalupe–Hidalgo le cede 850.000 km^2 nuevos, y en 1853 México le cede otros 50 mil km^2. Vale decir, EEUU se queda con la mitad de lo que fuera el Virreinato de Nueva España, arrebatado a México... En 1867 EEUU le compra Alaska a Rusia. Luego anexa otros Estados (Puerto Rico, Filipinas y Hawai) (Ferrer, 2000, pág. 190–191). La agresiva expansión territorial, sobre todo la conquista del oeste, permitió incorporar cuantiosos recursos naturales

(tierras productivas y fuentes mineras), al tiempo que creó oportunidades para la población en aumento, permitiendo una vía de escape que mantuvo altos los salarios para la época (discutible según Barbero) y amplió el mercado interno.

La integración de un espacio de tamaño continental se produjo mediante la red de transportes. EEUU desarrolló eficazmente un sistema de transporte que permitió integrar físicamente el territorio, bajando el costo de los fletes y favoreciendo la expansión comercial. La integración territorial se plasmó, en primer lugar, a través de la construcción de canales. En la década del treinta (1830) se construyeron 3.000 km de canales, que abarataban el flete en un 75% (Ferrer, 2000, pág. 194). El flete Búfalo–Nueva York costaba 19,12 dólares por tonelada/milla, con la construcción de canales, bajó a 1,9 dólares por tonelada/milla (Ferrer, 2000, pág. 195). Se aprovechó el sistema de los grandes lagos y la cuenca del río Mississippi (junto a otros ríos). También el ferrocarril representó un enorme avance, cuyo primer *boom* se produjo en las décadas de 1840 y 1850 (Barbero, 2007) y que fueron especialmente decisivos hacia finales del siglo XIX. En 1869 se habilitó la línea transcontinental, que unía el atlántico con el pacífico. Hacia 1914, EEUU contaba con 400 mil km. de vías férreas, casi el 1/3 del total mundial, con un territorio del 5% del planeta: fue una red ferroviaria para la integración territorial, no sólo para el comercio exterior. Los ferrocarriles aceleraron el proceso de industrialización y de mejora en la organización y eficiencia del sistema empresarial.

El crecimiento poblacional y la expansión e integración territorial, favorecieron la industrialización. Hacia los años de la independencia, 1776, Estados Unidos era aún una nación agraria. Como se dijo, cerca del 95% de su población vivía en el campo. Su desarrollo se basó inicialmente en la dinámica del comercio internacional (las exportaciones pasaron de 26 millones de dólares en 1790 a 150 millones en 1807), que tenía en la producción y exportación de fibras de algodón sureño su mayor exponente, mediante el cual abastecían entre el 50 y el 60% del mercado británico (Ferrer, 2000, pág. 179). Las exportaciones de algodón crecieron de 550.000 libras en 1793 a 83.000.000 en 1815 (Barbero, 2007, pág. 180). Pero también las actividades de intermediación (reexportación) y los fletes y servicios de seguros y financiamiento eran relevantes (representaban cerca del 70% de los ingresos provenientes del comercio exterior en los inicios del siglo XIX: 40% reexportación, 30% fletes), con el agregado de que el 90% del transporte marítimo se realizaba por buques *yanquis* fabricados en Nueva Inglaterra. Sin embargo, a partir de 1807, el comercio ultramarino comenzó a ceder paso al mercado interno. Entre 1807 y 1808 las exportaciones

cayeron de 49 millones de tn. a 9 millones de tn., con motivo de la prohibición del presidente Jefferson de exportar a tierras europeas, aceptada por el carácter agrario de subsistencia de la mayoría de la población EEUU, pese a que dicha prohibición contrariaba intereses poderosos (financistas y comerciantes del noreste y plantadores del sur). Los conflictos bélicos con Gran Bretaña y entre ésta y Francia (guerras napoleónicas) –que agredían los buques de EEUU–, llevaron a privilegiar el mercado interno. La economía fue volcándose al interior, de modo que hacia 1860, el comercio internacional norteamericano representaba sólo el 7% del producto bruto nacional (PBN), siendo las fibras de algodón el 60% de las exportaciones (Killick, citado en Adams, comp., 1979, pág. 124). Esta situación se mantuvo, tal que, hacia fines del siglo XIX, el 95% de la producción industrial estaba orientada a la demanda local. En 1900, el comercio exterior apenas representaba el 6% del PBN, mientras que en Gran Bretaña explicaba el 24% por la misma fecha (Killick, 1979, pág. 124). Incluso en 1908 el 75% de las exportaciones eran aún productos primarios (Barbero, 2007, pág. 183).

La política mercado–internista se evidencia en las estrategias proteccionistas, que fueron una constante en todo siglo XIX. En una medida ejemplar, en 1812, se prohibió la entrada de tejidos, lo cual afectaba a la economía británica; en 1817 se dispuso el monopolio de la navegación de ríos interiores a buques estadounidenses (Sevares, 2010, pág. 113). La imposición de aranceles comienza en 1789, aumentándose varias veces a lo largo del siglo XIX, especialmente en 1832 y 1861 (Barbero, 2007). Durante la guerra de secesión y con posterioridad a ella, las tarifas aduaneras subieron considerablemente: la tarifa promedio pasó del 37% al 42%, bajando apenas un 5% en 1883 y volviendo a subir al 50% con la Ley Mc Kinley de 1890. En 1894 las tarifas bajan al 40% para volver a incrementarse al 57% (*Dingley Act*) en el mismo año, siguiendo altas hasta 1914 (Ferrer, 2000, pág. 202). EEUU tenía las tarifas más altas del mundo industrial (Barbero, 2007, pág. 186), aspecto destacado por los autores nacionalistas. Se protegían las manufacturas, sobre todo las consideradas *sensibles*: textiles, vidrio, cuero; pero también la agricultura competitiva con el Canadá y la industria del hierro y el acero (Barbero, 2007, pág. 186). Chang manifiesta que EEUU mantuvo una política arancelaria elevada incluso en momentos de baja generalizada de aranceles en los países europeos. Además, al menos hasta la segunda mitad del siglo XIX, la protección arancelaria se sumaba a la protección de la distancia, dada la permanencia de altos costos de transporte (Chang, 2009). Se debate, como suele suceder, el efecto que la protección tuvo sobre la industrialización: en general parece haber consenso de que la protección a la industria textil en los comienzos del siglo XIX y del hierro y el acero a mediados del mismo fue

importante. El proteccionismo no dejó de ser significativo para concentrar la acumulación del excedente, difícilmente pueda explicarse un nivel de inversión como las acerías de Carnegie sin el arancel protector que le reservaba el mercado interno.

La Ordenanza de Tierras (1785), la denominada "Ley del Hogar" (1862), entre otras normas, posibilitaron la formación de una clase de agricultores (*farmers*) pequeños y medianos, consumidores y productores, especialmente en el oeste, que evitó la concentración excesiva de la propiedad de la tierra. También se conformó una red de pequeñas y medianas empresas industriales –calzado, textiles, vidrio, máquinas herramientas, etc.–, y una clase de asalariados libres relativamente bien remunerados, especialmente en las zonas industriales del noreste. El costo laboral fue alto en los comienzos del siglo XIX, en comparación a las naciones europeas, debido a la escasez de mano de obra y la abundancia de tierras, y más tarde por la expansión al oeste (Barbero, 2007, pág. 184). De hecho, se estima que el alto costo del trabajo influyó en el desarrollo de tecnologías ahorradoras de mano de obra y en la generación de industrias capital intensivo, lo cual impactó sobre la productividad y eficiencia y contribuyó a crear una industria competitiva (Barbero, 2007 –tema discutible según la propia autora–). Barbero señala la importancia de la profundidad del mercado –en base al alto costo laboral y la existencia de pequeñas y medianas empresas y agricultores familiares– (Barbero, 2007). Esto no quiere decir que EEUU fuera una sociedad igualitarista y equitativa, como adelantamos, subsistían contingentes de población pobre y mal remunerada –variable según la zona–, pero pareciera ser hasta las últimas décadas del siglo XIX, menos desigual que otras naciones de la época.

La integración comercial al interior del país se basó en una división del trabajo específica, en la cual el Sur relativamente atrasado proveía de algodón y otros productos básicos (hasta la guerra civil, régimen esclavista de plantación, luego de la guerra continuó la producción agraria e incorporó manufacturas, sobre todo derivados del petróleo), el noreste industrial suministraba maquinarias, insumos y servicios financieros y el oeste alimentos (cereales y carne) y otras materias primas (cueros, pieles, minerales). La extensión de la frontera agropecuaria y la mayor producción de alimentos en el oeste, integrada a la economía mediante las nuevas redes de transporte y comunicaciones (telégrafo), fueron fundamentales para la industrialización de EEUU.

Al comienzo la industrialización se asentó en el noreste, pero a partir de 1860 comenzó a trasladarse a los grandes lagos (Barbero, 2007, pág. 189–190). La población alcanzó cierto

equilibrio: en 1860, el Este tenía cerca del 40%, oeste 37% y el sur 27%. Se crearon fuertes eslabonamientos económicos (Ferrer, 2000, pág. 195), donde el conocimiento productivo y los desarrollos de ingenieros y técnicos de EEUU fueron centrales. La industria textil –altamente mecanizada–, fue la base de las primeras etapas de la industrialización, permitiendo un proceso de integración hacia atrás y hacia delante (Barbero, 2007, pág. 181) y favoreciendo el desarrollo de otras manufacturas como la industria de maquinaria ligera, relojes, máquinas de coser y de escribir, etc. (Killick, 1979, pág. 119). La industria del cuero y del calzado acompaño a la textil entre 1820 y 1860, etapa de impulso industrializador. La expansión ferroviaria se articuló con el resto del tejido productivo, el tendido de la red fue liderado por la industria, ingeniería y capitales nacionales (Ferrer, 2000, pág. 53), contribuyendo a movilizar los recursos internos e impulsando la industrialización. Incluso se llegó a importar hierro (materias primas) en los comienzos de la producción de vías y material rodante para los ferrocarriles (Barbero, 2007, pág. 182). La industria de los astilleros (Nueva Inglaterra) era también significativa y de desarrollo temprano, disputando el liderazgo con el Reino Unido en la primera mitad del siglo XIX, perdiendo peso luego de la guerra civil ante la reducción del comercio exterior (junto al avance de la navegación a vapor, en la cual Inglaterra contaba con ventajas competitivas) (Ferrer, 2000, pág. 55).

El proceso de industrialización fue acelerado y dinámico, con una transformación profunda de la estructura productiva. En 1861 el producto agrario y minero ocupaba aún el 61% de la mano de obra, mientras en 1913 el porcentaje había caído al 41%, al tiempo que la industria pasaba del 18% al 27% (Adam, 1979, pág. 143). La innovación e inventiva, junto a la importación de tecnología y su mejora, aportaron el conocimiento productivo y el progreso técnico: hacia 1913 EEUU era el país de mayor dotación de capital por hombre ocupado y el de mayor productividad del mundo (Ferrer, 2000, pág. 212). En 1860, predominaba la industria molinera, textil algodonera, calzado y aserraderos. A comienzos del siglo XX, predominaban las industrias de maquinarias, hierro y acero, aserraderos, imprenta y publicaciones. A comienzos del siglo XX, la producción industrial por habitante de EEUU duplicaba a la británica, cuando sólo cuatro décadas atrás, en 1860, era inferior en un 50% (Killick, 1979, pág. 112).

Las características del mercado, no excesivamente concentrado, permitían el consumo masivo, base de la industria de especialización de EEUU. La dotación de recursos –ya enunciada–, la expansión agrícola (de 400 millones de acres en 1870 a 840 millones en 1890)

–hacia fines de la guerra civil el predominio de la exportación de algodón dejó paso a los granos (Barbero, 2007, pág. 183)–, junto a la mecanización, proveyeron los insumos necesarios para el desarrollo económico. La industrialización también se realimentó a sí misma, generando eslabonamientos productivos y promoviendo la innovación. El financiamiento de la industria se basó en la reinversión de utilidades, el crédito bancario y el mercado de valores (Ferrer, 2000, pág. 212). Este último, según Barbero, fue clave para la consolidación de las grandes empresas oligopólicas y monopólicas (Barbero, 2007, pág. 189).

En definitiva, la industria consolidó su desarrolló desde la década del 60, sobre la base de aprovechar los ingentes recursos naturales (praderas fértiles, hierro, carbón, pesquerías, petróleo, bosques ...), que permitió un ritmo de crecimiento económico acelerado con aumento de la población y mejoras del salario real, lo que amplio el mercado. Se trata de economía liberal, competitiva, hacia el interior del país, asentada en un concepto absoluto de propiedad privada, y en una conducta proclive al trabajo y la eficiencia técnica, favorecida por la educación pública y por la maquinización, posiblemente asociada a la relativa escasez de mano de obra, como se dijo.

Hacia las últimas décadas del siglo XIX y comienzos del XX, el capitalismo norteamericano había alcanzado un alto nivel de desarrollo. Los llamados “capitanes de la industria”, grandes empresarios volcados a la acumulación de capital local, cumplían ya un rol significativo. Personajes como John Rockefeller (Standard Oil), Gustav F. Swift (frigorífico), Andrew Carnegie (industria del acero), Isaac Singer (maquinaria y artefactos eléctricos), Cornelius Vanderbilt (transportes), Thomas Edison (empresario e inventor) o Henry Ford (automotriz), desarrollaron grandes empresas e innovaciones que les permitiría ser líderes en sus sectores, en un proceso de acumulación asentado en el mercado interno.

El Estado acompaño y promovió el desarrollo y brindó un marco para resolver los conflictos sectoriales. La Ley Antitrust de Sherman (1890), que procuraba evitar las coaliciones entre grandes corporaciones, las presidencias iniciadas con Theodore Roosevelt (1901–1909) que implementó reformas y controles de gran popularidad en la época, con avances en la aplicación de leyes anti–monopolio. El mismo Roosevelt llevó a tribunales a 25 corporaciones y William Taft, su continuador, al número de 44. Esto demuestra, de todos modos, la tendencia a la oligopolización y monopolización de los mercados industriales: en 1840 la mayoría eran pequeños propietarios –salvo ferrocarriles–, en 1914, la mayoría eran empresas muy concentradas. Un aspecto destacado es que cuando se dictó la Ley Antiturst de Sherman

(1890) se generó una oleada de fusiones y adquisiciones (131 fusiones de 1800 firmas). Había empresas integradas verticalmente: acero y petróleo, y también diversificadas: Dupont (proyectiles y artículos de consumo) (Ferrer, 2000, pág. 213). Sin embargo, como señala Aldo Ferrer, los capitanes de la industria norteamericana, los grandes empresarios, se caracterizaron por acumular en el espacio nacional –algunos con proyección internacional–, nunca fueron agentes de intereses foráneos (2000, pág. 212).

Las condiciones de desarrollo de la industria norteamericana propiciaron la incorporación de tecnología y el cambio técnico, motor fundamental del éxito *yankee*. La capacidad de incorporar el progreso técnico en la estructura social y productiva era ya notoria hacia 1840, según Killick y Ferrer, situación que suele atribuirse al alto costo relativo de mano de obra –como mencionamos– (sobre lo cual las posibilidades de *conquista* del oeste no fueron menores), al amplio sistema educativo –particularmente en el noreste–, a la aplicación de los conocimientos técnicos de los inmigrantes, a la garantía de los derechos de propiedad y a las oportunidades que ofrecía un amplio mercado interno en expansión.

En 1810 se inventa la primera máquina textil norteamericana. En Massachusetts se integra el hilado con el tejido del algodón, mejorando la eficiencia técnica (Barbero, 2007, pág. 185). Pero el cambio más relevante fue la invención de las piezas móviles, partes de metal intercambiables que se producían estandarizadas para distintos productos. Antes de esta innovación, las piezas para un producto terminado –ejemplo, armas– debían ajustarse y limarse una por una de modo de que el dispositivo pueda articularse. En Birmingham, hacia 1850, había más artesanos armadores que productores (Barbero, 2007, pág. 185). Además, si se rompía una pieza, el artefacto entero debía descartarse o reconstruirse. Luego, con el sistema de piezas móviles, sólo se colocaba la pieza estándar y el dispositivo quedaba armado (o reparado), con mejor calidad y eficiencia. Esto amplió la industria metalmecánica y generó el uso de maquinarias especializadas (tornos, fresadoras, laminadoras, etc.) y obreros de alta calificación. Por otra parte, la expansión al oeste generó la demanda de armas que son provistas por fabricantes locales. Este sistema de estandarización de piezas se extendió a la producción de relojes, máquinas de coser y de escribir, locomotoras, maquinaria agrícola, bicicletas y, luego, automóviles, entre otros (Barbero, 2007, pág. 184). En 1834, MacCormick patentó la segadora mecánica y comenzó a producirla en gran escala: nace la International Harvester Co (Ferrer, 2000, pág. 44–45). Las mejoras organizativas en las empresas, técnicas de administración del trabajo, control de tiempos y movimientos, cadena de montaje, división

administrativo–funcional, también cumplieron un rol central, sobre todo a partir de comienzos del siglo XX. Todo ello impactó en la eficiencia de los distintos sectores: industria, transporte, minería y agricultura. Las grandes empresas prosperaron en las últimas décadas del siglo XIX, con sus nuevas formas de gerenciamiento y organización de la producción y el trabajo, favorecidas por la producción en masa debido a la extensión y profundidad del mercado y la integración propiciada por los transportes y el telégrafo.

Las innovaciones organizacionales, por lo tanto, no son menos importantes. La expansión de la gran industria, la integración vertical y la formación de grandes corporaciones constituyeron fuentes de acumulación formidables, como muestra Chandler en *La Mano Visible*… Los métodos de *organización científica* del trabajo de los obreros, bajo las pautas *tayloristas*, que logró reducir el control de los trabajadores sobre el proceso de producción, es un elemento clave de la expansión productiva norteamericana. Los nuevos modelos empresariales se basaron la administración de los ferrocarriles, prototipo de gran empresa antes de la década del 1870. Henry Ford desarrolló la industria automotriz, con el precedente del alemán Daimler (1834–1900) y según la logística de los frigoríficos de Chicago. Ford instaló su planta en 1899 y aplicó la cadena de montaje que permitió bajar el precio del Ford T de 1000 dólares a 300 pese a que el salario real se cuadruplicó y el costo de los materiales creció dos veces hacia 1926 (Ferrer, 2000, pág. 45).

El apoyo gubernamental a la ciencia y la técnica no dejó de ser importante. El estado impulsó una red de investigación agrícola, cediendo parcelas a escuelas de agronomía y creando institutos públicos, acompañado en la segunda mitad del siglo XIX con una significativa inversión estatal educativa. Se llevó el porcentaje público del gasto en educación de menos de la mitad en 1840 al 80% a fines del siglo XIX, con el 94% de alfabetización en 1900 (North, 1993, pág. 20; Chang, 2009, pág. 11). El estado participó, también, con la creación de infraestructura, la provisión de servicios públicos (Estados y ciudades), la política de expansión territorial e inmigración, la protección aduanera y la regulación del conflicto y la competencia (leyes antitrust).

En base al mercado interno, el crecimiento norteamericano fue notable: un 4,2% entre 1820–1860 y un 4% entre 1870–1913 (Maddison, 2006), la acumulación de capital (no residencial) creció al 5,5% acumulativo anual en ese período. Esta expansión se basó en el consumo y la inversión interna: el gasto público explicaba sólo un 8% del PBI y las exportaciones un porcentaje sensiblemente menor en promedio (Ferrer, 2000, pág. 218). Además, si bien el

20% de la inversión mundial se radicó en EEUU, ésta sólo explicaba el 5% de la formación bruta de capital del país. Lo más significativo de este crecimiento es que fue acompañado por un proceso de cambio estructural asentado en la industrialización, es decir, un proceso de desarrollo. Hacia 1913, la producción industrial de EEUU representaba 1/3 de la mundial, la producción de acero y el consumo de energía excedían la suma de varias potencias de la época juntas. En ese país estaba el 67% de los teléfonos colocados en el mundo, dato que pone de manifiesto su posición en la frontera tecnológica (Ferrer, 2000, pág. 219). Las exportaciones cambiaron desde la guerra civil, de vender exclusivamente algodón y otros productos primarios para comprar manufacturas (el saldo negativo de la balanza se cubría con oro): hacia 1913 se exportaban bienes de capital (maquinarias) e insumos industriales, aunque también productos primarios (Ferrer, 2000, pág. 218).

En definitiva, Estados Unidos había creado en un siglo la mayor potencia económica mundial. Lo hizo sobre la base de un régimen capitalista en su sentido más acabado. Hacia fines del siglo XIX, en un verdadero *clima de época* (Bender, 2015), construyeron la panacea del empresario capitalista, con su régimen laboral desregulado, su culto al éxito económico individual (tema enraizado al puritanismo y la conquista del oeste), a la búsqueda de ganancia y a la propiedad privada. La edificación de este gran país, por lo tanto, siguió el parámetro central del capitalismo: la formación de una clase propietaria concentrada y poderosa, dominante hacia fines del siglo XIX, cuya capacidad de acumulación se asienta en la explotación del trabajo asalariado. De allí que, en este sentido, y más allá de algunas regulaciones sobre la competencia, el Estado se comportó, en cuanto a la relación capital–trabajo, como un verdadero "comité ejecutivo de los negocios de la burguesía", siguiendo la conocida expresión de Marx y Engels en el Manifiesto Comunista. Las masas de trabajadores agrícolas, artesanos y obreros conformaban la fuerza laboral, aunque también existía una creciente *clase media* y una clase de agricultores independientes (Kerbo, 2003, pág. 262). La represión policial, militar y *judicial* (como indica Mann, 1997), la persecución a los activistas sindicales, la política empresarial rompe huelgas (esquiroles) y las sentencias anti–obreras estaban a la orden del día (Mann, 1997). La economía creció en oleadas frenéticas y desordenadas, sobre la base de la lisa y llana explotación del trabajo asalariado, que representaba 2/3 de la fuerza laboral ya en 1869 (Post, 2011, pag. 260; 69,8% en 1900; Baptista, 2010, pág. 7). Se trata del modo de producción capitalista quizás en su mayor expresión empírica, con poco para envidiar al régimen inglés de mediados del siglo XIX, tan crudamente retratado por Marx. Fue el proceso de gestación del "capitalismo monopólico",

que germinó con el dominio de con grandes empresarios desde fines del siglo XIX, reclutados en su mayoría en las filas de los estratos sociales superiores[129].

La base de la acumulación estuvo por supuesto en los contingentes de obreros (desposeídos) a merced del capital, ocupados en largas jornadas laborales (en algunas actividades 12 o más horas), carentes de normas efectivas de seguridad y protección, incluso con un peso importante del trabajo infantil. Esta masa trabajadora fue el pilar de la construcción de la industria *yankee*. El historiador norteamericano, Howard Zinn, consigna 1.118.000 niños trabajando en 1880 (Zinn, 2005, pág. 248), mientras el Departamento de Estado de EEUU, en su Reseña Histórica (2007) dirigida por George Clack, sostiene que el trabajo de niños se duplicó entre 1870 y 1900 (2007, pág. 4). El relato de Zinn es por demás elocuente sobre las condiciones de explotación de aquellos años y la extensa lista de luchas y conflictos de los trabajadores, sujetos a la mayor incertidumbre en el marco de volatilidad económica de entonces, aunque con una tendencia al crecimiento acelerado. Vale la pena recordar algunos casos: la celebrada construcción del ferrocarril transatlántico, obra de ingeniería destacada, de gran importancia en la integración territorial, con casi 3.000 km. de vías atravesando cadenas montañosas, fue construida en parte por inmigrantes chinos de alta productividad y bajo precio (en número de 10.000 – también por irlandeses y veteranos de guerra), quienes trabajaban en condiciones riesgosas y miserables, con varios miles muertos, empezando desde la travesía para cruzar el océano hasta la construcción de las vías. En general, los chinos fueron sobre–explotados, discriminados, perseguidos y luego excluidos por sucesivas leyes (1882, 1892, 1902). La gran industria del acero norteamericana, bajo el liderazgo de Andrew Carnegie, que suele usarse como ejemplo de progreso técnico y crecimiento productivo, ocupaba unos 200.000 obreros, que laboraban 12 horas diarias en condiciones extremas (Zinn, 2005, pág. 239). La novela documental de Upton Sinclair –*La Jungla*–, que Zinn también comenta, es un vívido alegato sobre el dramático modo de vida de los obreros de la industria de la carne en Chicago. La falta de regulaciones del capitalismo *darwiniano*, derivó en una accidentología muy superior en EEUU respecto de otros países industrializados (Departamento de Estado, 2007, cuestión que había mostrado Sombart). En 1889 la Comisión de Comercio Interestatal consignó 22.000 trabajadores entre muertos o heridos por el ferrocarril (Zinn, 2005, pág. 237), 35.000 obreros murieron en 1914 por accidentes industriales (Zinn, 2005, pág. 302). El propio Werner Sombart comenta la diferencia en la

[129] Zinn cita una investigación según la cual el 90% de los millonarios provenían clase alta o media (2005, pág. 236)

tasa de siniestralidad entre EEUU y Alemania en los ferrocarriles, como ejemplo del insaciable ánimo de lucro *yankee* (Sombart, 1906). Theodore Roosevelt indicó en 1908: "Es humillante que en los congresos internacionales europeos sobre accidentes se señale a los Estados Unidos como la más retrasada entre las naciones respecto de la legislación sobre la responsabilidad de los empleadores" (citado en: Bender, 2015, pág. 302). Una trabajadora de la industria textil de Nueva York por aquellos años comentó "En esos agujeros malsanos, todos nosotros, hombres, mujeres y jóvenes ¡trabajábamos entre setenta y ochenta horas semanales, incluidos los sábados y domingos! El sábado por la tarde, colgaban un cartel que decía: 'Si no venís el domingo, no hace falta que vengáis el lunes'" (Zinn, 2005, pág. 299). La inmigración aportó trabajo barato, doblemente relegado: por clase y nacionalidad, al igual que la población negra; inmigrantes discriminados, dispersos y aislados (Zinn, 2005).

Pero las condiciones de acumulación norteamericanas le deben también mucho a la conquista de las "indias internas", con el exterminio de la población nativa: "Es inconsistente con nuestra civilización –dice un periódico neoyorkino en 1876– y con el sentido común permitir que los indios vaguen en una región tan buena como la de las *Black Hills*, impidiendo su desarrollo para que puedan cazar y cortar la cabellera a sus vecinos. Eso no puede ser. Esa región ha de ser tomada a los indios tal como les quitamos Pensilvania e Illinois" (*New York Herald*, editorial de 22 de junio de 1876, citado en Richard Slotkin, *The Fatal Environment*, pág. 450). Se estima que, de los 850.000 habitantes nativos en el actual territorio de EEUU, para 1860 apenas quedaban 250.000. Se exterminó a los pueblos originarios con métodos tremendos, como infectar de viruela la ropa para regalarla a las tribus (Kerbo, 2003, pág. 274).

La población negra también sufrió las consecuencias, fenómeno que podemos enmarcar en otro ejemplo de la explotación de las *indias culturales*: esto es, el racismo como mecanismo de acumulación, la invención de una categoría social, a la que le son limitados sus derechos efectivos (Tilly, 2000). Charles Post (*American Road to Capitalism*, 2011) pone de manifiesto el modo en que, tras la guerra civil (1861–1865) y la instalación de algo así como una "democracia *agricultora*" del sur (fines de los 60' y década de 1870), los terratenientes y comerciantes sureños, aliados con los fabricantes del norte –enfrascados en sus propios conflictos de clase–, imponen la limitación de cierto poder popular negro, bajo el imperio de la violencia sancionada por ley –legislación de Jim Crow– (o permitida por fuera de toda norma), lo que favoreció la consolidación de la explotación racial capitalista desenfrenada

luego de 1890. Los negros continúan siendo hoy día discriminados, mal pagados y en gran parte excluidos (Kerbo, 2003).

En términos generales, el nivel de explotación se revela en la apropiación del ingreso hacia la década de 1890: el 10% más rico de la población obtenía más del 74% de la riqueza privada socialmente generada (Killick, 1979, pág. 162). Por supuesto, el movimiento obrero presentó batalla, en las décadas de 1880 y 1890 hubo grandes oleadas de conflictos sindicales. Huelgas de miles y miles de obreros. Pero terminó con una derrota definitiva ya hacia la primera década de 1900 (Mann, 1997). Ello se debió a la brutal represión policial, judicial, empresarial (esquiroles) e incluso militar, a la desarticulación del movimiento obrero producto de posiciones ideológicas distintas y de la imposición del racismo y finalmente al proceso de crecimiento económico, que en última instancia permitía mantener un grado significativo de integración socio–económica. Como concluye Sombart: "El *roastbeef* y la tarta de manzana acabaron con todas las utopías socialistas" (1995 [1906], pág. 360).

4.8. El excedente económico en el *socialismo real*

para evitar que se restaure el poder
de los capitalistas y de la burguesía...
debemos impedir que unos individuos
se enriquezcan a costa de los demás
Vladimir Lenin

La historia de la construcción del llamado "socialismo real", iniciado en la Unión Soviética tras la revolución de octubre (noviembre en nuestro calendario) de 1917, como el gran régimen socio–económico alternativo a las formaciones sociales capitalistas, ha sido y continuará siendo motivo de encarnizados debates en diversos aspectos, muy particularmente las razones de la debacle final. Sin embargo, en materia de gestión del excedente, hay algunos elementos suficientemente acreditados para dar una visión global de la forma en que se desenvolvió el mundo de la URSS. El advenimiento de la "marea roja" terminó con el capitalismo industrial en las ciudades rusas de aquellos años, el dominio terrateniente en el agro e incluso con la economía campesina tradicional de la aldea. El Estado pasó a controlar los medios de producción, por vía directa: propiedad estatal de industrias, bancos, minería, transporte, comercio exterior e interior –en gran parte– y tierras –sovjoses–; o indirecta

(granjas cooperativas – koljoses), impidiendo la acumulación capitalista en base a la explotación privada del trabajo ajeno (mercado de trabajo asalariado).

Ahora bien, como sabemos, el *estado* no existe como tal en la práctica, carece de *voluntad propia*, es en sí mismo una *entelequia*, más allá del poder simbólico que el mismo engendra, la *constitución* estatal y la construcción normativa de pautas de comportamiento (el sentido identitario ya referido). Por tanto, lo importante, desde el punto de vista de la gestión económica, son los grupos sociales que detentan las facultades de decidir sobre el uso de los medios de producción y la fuerza de trabajo (productor directo). En la economía soviética se formó una burocracia política y administrativa, jerárquicamente organizada desde el partido comunista, que constituyó una suerte de *clase* dirigente (*las nomenklaturas*), frente a la masa trabajadora subordinada urbana y rural. Los burócratas se definen por la ocupación de puestos de dirección y control, son quienes comandan el proceso productivo –y se benefician– en diversos niveles de responsabilidad: hay una clara división y diferenciación laboral. Como veremos, en la URSS se desarrolló una formación social burocrática de planificación centralizada, pero ello se combinó con la subsistencia de la pequeña producción mercantil, principalmente en el campo, pero también en la economía urbana –artesanías/servicios– (Valdera Gil, 2014; Mandel, 1994).

Un aspecto para nada desdeñable del régimen soviético, más allá de los conocidos sucesos políticos (como el *estado criminal* estalinista), es que logró construir un *orden* (en el sentido de Douglass North) en una *sociedad de masas* y generó una formación social alternativa respecto de las formaciones capitalistas, con probada capacidad de expansión, cuyos logros económicos no pueden minimizarse. Ya la Rusia zarista se había embarcado en un proceso de *modernización*, de la mano del capital extranjero, reflejado en cierto crecimiento de las ciudades, un avance en la infraestructura, la industria e incluso en las transformaciones del campesinado, con la –tardía– abolición se la servidumbre (1861) y posteriormente los intentos de reforma de los *mir*, comunidades aldeanas encargadas de la producción y el pago de impuestos, que dieron lugar a la aparición de una clase de campesinos ricos (*kulaks*). La estructura social del agro se había transformado desde las últimas décadas del siglo XIX y hacia 1913 podía verse un paisaje rural con el 15% de campesinos acomodados, un 20% mediano y un 65% pobre (Fazio Vengoa, 2005, pág. 38). Sin embargo, la realidad es que todavía constituía una economía agraria (82% de la población rural en 1913), de baja productividad (subsistencia), dominada por grandes terratenientes, rezagada (al menos el 75%

de la población analfabeta) y atravesada por múltiples contradicciones. En tales condiciones, tras la "economía de guerra" inicial del bolchevismo y la Nueva Política Económica (NEP) posterior, la economía soviética adoptó su forma básica luego de 1928, con el primer plan quinquenal, lo cual impulsó un proceso de expansión destacable, al menos hasta la primera mitad de la década de los setenta.

De 1913 a fines de los sesenta la población soviética se multiplicó por 1,45, mientras los habitantes de las ciudades crecieron 4,2 veces (Parra, 2013, pág. 65). Ello a pesar de la serie de escenarios dramáticos soportados por la URSS: según el economista colombiano Fazio Vengoa el primer conflicto bélico mundial y la guerra civil rusa provocaron la muerte de 16 millones de personas, la colectivización forzada y el terror estalinista, más de 10 millones, mientras que la segunda guerra acabó con 26 millones de seres humanos en ese país (Fazio Vengoa, 2005, pág. 137–138). Se trata de 52 millones de personas desaparecidas en 32 años! El proceso de urbanización tuvo un momento especialmente intenso en la década de 1930: entre 1928 y 1939 se estima en 17 millones de campesinos los que se radicaron en las ciudades (Fazio Vengoa, 2005, pág. 114), de la mano de la colosal dinámica industrializadora, asociado a la colectivización de la vida rural.

La planificación centralizada soviética evidencia logros cuantivativos innegables. En las década de 1960/70 el régimen burocrático, con aproximadamente un millón de unidades prodcutivas, manejaba una diversa gama de categorías de bienes y servicios en una estructura productiva diversificada. Hanson (2003) cita la estimación de observadores soviéticos de esa época, que señalan varios millones de tipos de bienes y servicios distintos administrados por el sistema (20 millones dice el texto). Es un dato más que interesante para comprender la complejidad de la planificación y el correlativo éxito económico del régimen, al menos hasta los 60'[130] (Hanson, 2003, pág. 14). Entre 1928 y 1965 la producción de acero (en volumen) se multiplicó por 21, la de hierro colado por 20, la de energía eléctrica creció 100 veces, la de cemento 40, la de petróleo 21 veces y la de gas 430 (Mandel, 1969, pág. 170). La producción de cereales creció también, pero en porcentajes menores (3 veces entre 1925 y 1965). Hacia 1965 la URSS producía más de 600 mil automóviles y 355 mil tractores (Mandel, 1969, pág. 170). Disponía en esa época de una infraestructura industrial y urbana destacable (son conocidos los megaproyectos de obras públicas) y contaba con un gran complejo tecno–militar propio de una *super–potencia*, tema ampliamente conocido. De hecho, suele señalarse

[130] Aunque habría que definir a qué se le llama *tipo* de producto.

el gasto bélico como una de las causas de la debacle soviética (véase el capítulo 1, del Volúmen 3, de la monumental obra de Manuel Castells: La Era de la Información). Fueron los soviéticos quienes lograron primero poner en órbita un satélite (Sputnik) y lanzar la primera nave, Vostok 1, en llevar un ser humano al espacio (Yuri Gagarin). El personal calificado creció de manera acelerada: de apenas un 2% de la fuerza de trabajo no calificado en 1926 al 34% en 1959 (Valdera Gil, 2014, pág. 112). Al fin y al cabo, a pesar de la multiplicidad de problemas, del rezago en los nuevos sectores (electrónica y TICs) y de las contradicciones que llevaron al estancamiento en los 80', lo cierto es que aún hacia mediados de los setenta la URSS podía mostrar una expectativa de vida similar a la de EEUU (70 años vs 73), una tasa bruta de mortalidad igual (9 por mil – aunque creciente), una tasa de alfabetización de adultos del 99% (la misma en ambos casos), un índice *per cápita* de producción de alimenos apenas por debajo del norteamericano (106 vs 112) –aunque en ciertas ocasiones la URSS debió importar granos– y un nivel de ingesta calórica por habitante similar (3.540 URSS vs 3.504 EEUU), mientras el consumo de energía en proporción a la población era superior al de Francia, Alemanina occidental, Reino Unido e Italia (Banco Mundial, Informe sobre Desarrollo Mundial, 1979)[131]. Las estimaciones de crecimiento del PBI por habitante de Angus Maddison (2006), ponen en evidencia la expansión diferencial de la URSS respecto de EEUU hasta los setenta. Era una economía de estabildiad y seguridad laboral, con pleno empleo, tema que se "echa mucho de menos en la Rusia post–soviética", según Hanson (Hanson, 2003, pág. 242). Por supuesto, como es bien conocido, una de las mayores falencias de la economía soviética se manifiestan en el bienestar de la población, derivado del insuficiente acceso a bienes de consumo –en un régimen constitucional que garantizaba y exigía trabajo para todos–, en el rezago del nivel tecnológico (particularmente evidente en el advenimiento de las TICs y en ciertas actividades –química o automotriz–) y de la actividad agropecuaria (insuficiente producción de materias primas y alimentos).

La URSS conformó un enorme territorio de 22,4 millones de km^2, compuesto por quince repúblicas, cuyas más importantes luego de Rusia, eran Ucrania, Kazakistan y Uzbekistan. Fue –y sigue siendo pese al desmembramiento en forma de Federación Rusa– el mayor país del planeta por superficie (25% en Europa y el 75% en Asia). La variedad de zonas agro–climáticas, con cuatro grandes regiones: árida, subárida, continental y subtropical, posibilitaban cierto potencial agrícola diversificado, aunque sólo el área esteparia, desde los

[131] Tomamos la publicación oficial de Naciones Unidas al efecto comparativo, pese a lo cual debemos aclarar que las estimaciones no son coincidentes con otras fuentes, aunque para la época citada en general no difieren significativamente.

Cárpatos hasta sierra Altay –suelos aptos, pero bajo nivel de precipitaciones– y, en particular, la porción europea (tierras negras), cuenta con buenas condiciones de feracidad (CEPAL, 1992). Se trata de un espacio rico en reservas de petróleo y gas, carbón y diversos minerales (hierro, plomo), así como en bosques y condiciones pesqueras, con un extenso litoral marítimo y ríos largos y caudalosos.

El derrotero de la revolución bolchevique (1917) –que logró mantener unido ese gran territorio–, tras la muerte de Lenin en 1924, el triunfo de la facción comandada por José Stalin y la liquidación de la Nueva Política Económica (NEP), sentó las bases de la formación social soviética que habría de predominar, no sin cambios importantes, hasta la disolución en 1991. El poder político de la URSS estaba asentado en la dirección del Partido Comunista de la Unión Soviética (PCUS), órgano básico en un régimen de partido único. Los afiliados al PCUS constituían una minoría de la población, pero ejercían la administración y el control en *representación* del conjunto. En términos institucionales, el régimen hallaba su máxima expresión en el Congreso del PCUS, celebrado cada varios años en forma irregular, el Comité Central (Soviet Supremo), el politburó colectivo (o *presidium* entre 1952–1966) derivado de éste y el Secretario General. La línea político–institucional se complementaba con los soviets o consejos regionales (distrito) o locales, el Consejo de Ministros y los diversos ministerios por área, así como el órgano máximo de planificación: el GOSPLAN. Luego se encontraban las asociaciones industriales sectoriales y las empresas en sentido amplio (Wilczynki, 1977). El partido, mediante sus líderes (integrantes de *las* conocidas nomeklaturas –no había solo una–), controlaba la distribución de los cargos de responsabilidad y, en rigor, administraba del sistema electoral. La mayor parte de los "candidatos" pasibles de ser elegidos pertenecían al partido y otro buen porcentaje estaba dominado por éste –la reforma constitucional de 1977 consolidó dicho poder–. En teoría el Comité Central definía los objetivos y lineamientos del plan, que eran remitidos al Consejo de Ministros y al GOSPLAN. Este elaboraba el detalle, para lo que utilizaba los resultados de la planificación previa y también consultas con las empresas (especies de encuestas). Luego el plan ya detallado se distribuía en diversas instancias, hasta que llegaba a las empresas, que negociaban cuotas, metas y definían la factibilidad de sus proyectos. Finalmente, tras la ida y vuelta (feedback) del plan, el GOSPLAN lo ajustaba y elevaba al Comité Central (Soviet Supremo) que lo establece normativamente. A continuación venía la ejecución, bajo el control institucional, donde adquiría relevancia el GOSSNAB (junta de suministro de materiales y equipos). Se desarrolla de este modo, con multiplicidad de cambios en el tiempo, el proceso de planificación

centralizada (planes anuales –legalmente vinculantes–, quinquenales y algunos a mayor plazo), iniciado en el primer plan quinquenal de 1928. Hubo 12 grandes planes hasta 1991, el último –13– no fue ejecutado.

Naturalmente esta organización político–estatal implicó una fuerte burocratización del partido y de la administración: "la burocracia se convirtió en una auténtica base social del poder", dice Moshé Lewin (citado en Fazio Vengoa, 2005, pág. 98), tema que ha sido motivo de múltiples de cuestionamientos. Para Ernest Mandel el régimen soviético no fue más que "casi 60 años de dictadura burocrática" (1994, pág. 22). Sin embargo, no es factible destacar ciertos aspectos positivos de la URSS y achacarle a la burocratización los negativos. Como bien señala el propio Fazio Vengoa (2005) y Valdera Gil (2014), el aparato burocrático partidario y administrativo constituyó la fuerza impulsora del desarrollo económico de la URSS. Creó e impuso un orden social, del que deriva lo *bueno* y lo *malo* del régimen (es un típico caso de integración contradictoria, como señalamos en el apartado epistemológico).

El propio Mandel (1969, 1994) sostiene la tesis de que el origen del poder de la burocracia era el insuficiente desarrollo de las fuerzas productivas, en relación con el dinamismo del capitalismo mundial, lo cual está asociado al problema del "socialismo en un sólo país". Dada la limitación productiva era necesario un poder centralizador y redistribuidor de la "escasez" que asigne los recursos bajo cierta racionalidad. Mientras perdure el reino de la necesidad, es preciso que alguien gestione la escasez. Se formó así una *capa* social, separada de la masa trabajadora, que asumió esa función. Claro que en ese mismo proceso la burocracia adquirió conciencia de su poder, de su papel y de sus intereses, lo cual derivó en una situación estructural de privilegio.

Como fuere, en el régimen soviético el móvil de la producción excedente se fundaba en la ejecución del *plan*. Se trabajaba y producía para cumplir las metas del mismo: era el vector ordenador de las actividades económicas. El cumplimiento del plan, a su vez, estaba sujeto al interés estructural del aparato político–burocrático, impulsado desde la alta dirección del partido (PCUS). La razón final era la "maximización del poder" estatal como señala Castells (2000, pág. 32). La gestión productiva, la toma de decisiones sobre el uso de los recursos, el qué, cómo y para quién producir, se encontraba a cargo en última ratio de las jerarquías burocráticas, legitimadas en consideraciones de mérito, lealtad e insuficiencia de mano de obra calificada. Ernest Mandel indica que, hacia fines de la década de 1960, un tercio de la fuerza laboral eran empleados (burócratas de mayor o menor rango) (1969, pág. 211); sólo el

Gosplan y los Ministerios –dice Taibo– ocupaban 15 millones de personas y tramitaban 800 mil expedientes (1994, pág. 30). Fazio Vengoa da una cifra menor sobre bases censales, pero igualmente significativa: para 1970 el aparato administrativo del estado estaba integrado por 13.874.200 funcionarios, el 15% de la población activa (Fazio Vengoa, 2005, pág. 177).

Los trabajadores directos, por su parte, estaban sometidos a un régimen de coerción jurídico–policial, en base a un código laboral estricto ("el más severo del mundo" dice Mandel –1969, pág. 209–). En la industria se llegaron a considerar "delitos" el abandono del lugar de trabajo o el retraso en el ingreso a la fábrica, con penas de prisión cuando rebasaba los 20 minutos… (Mandel, 1969, pág. 209). Pese a ello el ausentismo, el trabajo a desgano y el *robo hormiga* eran frecuentes, parece que especialmente desde los 60–70', luego de que la desestalinización aflojara los controles al trabajo (Castoriadis, 1976; Hanson, 2014; Fazio Vengoa, 2005; Parra, 2015). La centralización del poder y el dominio del partido sobre toda la vida socio–política derivaron en una virtual impotencia de los sindicatos para la defensa de los obreros. La labor a destajo en las manufacturas se fue generalizando (77% de los asalariados en 1953), aunque luego descendió tras la muerte de Stalin (Mandel, 1969, pág. 207). También se utilizó el trabajo forzoso (3,5 millones de personas en 1941, en aumento posteriormente – Mandel, 1971, pág. 210: la historia de del Gulag es elocuente). En las granjas cooperativas (*koljoses*) la burocracia impuso un régimen de trabajo obligatorio (Cepal, 1992; Castoriadis, 1976), incluso debió exigir por decreto un número mínimo de jornadas, luego reemplazado por un impuesto (Mandel, 1969, pág. 195). El campesino *koljosiano* estaba virtualmente sujeto a la tierra y requería la aprobación del jefe para trasladarse, situación que duró hasta 1981. Estos productores *cooperativizados*, recibían una *cuota* de su aporte al trabajo grupal al final del año, que resultaba del todo insuficiente. De hecho, en 1935 hubo que habilitar pequeñas parcelas individuales otorgadas en usufructo perpetuo de 0,5 o 1 ha. para los koljosianos, así como la posibilidad de tener ganado, todo derivado de la penuria que acompaño a la colectivización forzada (Mandel, 1969, pág. 167). También se desarrollaron granjas individuales en los *sovjoses* y otras actividades rurales (Procade, 1986, pág. 17). Los productores, por supuesto, preferían trabajar en sus parcelas. La producción agropecuaria de las mismas llegó a representar alrededor del 28% del total, cuando apenas tenían el 3% de la tierra cultivable (Procade, 1986, pág. 17), en especial ciertos productos como verduras, leche y carne. Aunque se trata de cifras siempre discutibles.

Se ha señalado con frecuencia que en la economía soviética dominó una lógica de *crecimiento extensivo*, en base a la agregación de factores de la producción (Castells, 2001, vol.3; Aldcroft, 2013; Hanson, 2003), cuestión que suele atribuirse en general a las economías de planificación centralizada de Europa oriental. La incorporación del trabajo femenino (excepción en la época, presentado como un *logro* soviético), la conocida campaña para incorporar las "tierras vírgenes" de Kazajstán y Siberia, que aumentaron la producción agrícola (rápidamente agotada por las condiciones ambientales), y otros mega proyectos de inversión en tales zonas (petróleo) son ejemplos de esa lógica extensiva. El crecimiento del capital físico, por encima de la productividad del trabajo, expresa la poca eficiencia del proceso de acumulación (Gerardo Fujii Gambero, 1991). La propia historia "oficial" del PCUS celebra el carácter extensivo de la producción en la campaña de las tierras vírgenes: "cientos de miles de soviéticos", principalmente jóvenes, marcharon a su explotación, mientras el Estado les proporcionó 400.000 tractores, 80.000 cosechadoras y 220.000 camiones (PCUS, 1971, pág. 320–321). Puede haber algo de cierto en esta idea del crecimiento extensivo, reconocido por un líder y pensador insospechado como Fidel Castro, para quién la necesidad de reformas de la URSS eran "inobjetables" hacia los 60', con el objeto de fortalecer el "crecimiento intensivo" (discurso de Fidel Castro, 1991)[132].

Sin embargo, las mediciones sobre la *contribución* de los factores productivos a la expansión del producto para demostrar esa tesis son cuestionables (Allen, 2001; Aldcroft, 2013; Hanson, 2003). La información expuesta por el propio Derek Aldcroft (2013) muestra que, entre inicio de los 50' y fines de los 60´ el "factor productividad representó un 57 por 100 del crecimiento alcanzado [en Europa oriental], porcentaje no mucho menor que la de los países europeos occidentales" (2013, pág. 306). Si bien la URSS pudo estar por debajo de la media de Europa oriental en la contribución de la *productividad* (o *caja negra, …*), tampoco mostró una brecha excesiva. Los datos presentados por Aldcroft indican que el 46,8% del crecimiento de la industria y el 58,1% de la expansión de la agricultura se explican por la productividad (promedio 1950–52 y 1967–69) (2013, pág. 304/305 – Cuadro N° 8.3.).

La hipótesis de Allen sobre la lógica del crecimiento soviético es bien interesante: el autor sostiene que desde los 30' hasta los sesenta, la expansión se explica por la alta tasa de acumulación de capital asociada a la población rural excedente y a la explotación de los recursos naturales más abundantes. La mano de obra de bajo rendimiento en la agricultura se

[132] Conferencia de cierre del VI Foro Nacional de Piezas de repuesto, equipos y tecnologías de avanzada, efectuada en el Palacio de las Convenciones, el 16 de diciembre de 1991

empleó en la industria, lo cual expandió la productividad media. Cuando esas fuentes de crecimiento se agotaron, los rusos adoptaron pésimas decisiones de inversión que erosionaron los resultados globales: en primer lugar la continuidad de la carrera armamentista con EEUU insumió grandes cantidades de recursos ya difíciles de solventar (absorbía los mejores ingenieros, equipos de capital, I+D y productos importados) –en esto Allen coincide con la mayoría, como Castells–, pero además la URSS se dedicó a remodelar fábricas obsoletas y al "desarrollo de Siberia", lo que llevó a un despilfarro enorme (dilapidación del excedente). Dice Allen: "los planes –de la URSS– fueron implementados; el problema era que no tenían sentido" (2001, pág. 879). Por supuesto, encontramos en Allen una crítica a los riesgos de la planificación centralizada: si los burócratas no aciertan, el sistema se derrumba... Hanson tiene una concepción parecida, aunque no considera el gasto militar como factor significativo (otras economías de planificación central, dice el autor, también cayeron pese a su escaso *militarismo*). El tema es la imposibilidad de mantener la transferencia de fuerza de trabajo de baja productividad a empleos con mayor rendimiento, considerando el agotamiento de los recursos humanos y materiales. Hubo un problema de eficiencia *schumpetereana* (Hanson, 2003 – además del relajamiento de la presión sobre los trabajadores tras las reformas adoptadas con la *des–estalinización*).

En un nivel fundamental, esta postura resulta consistente con el argumento de que el régimen institucional soviético no favoreció la dinámica tecnológica asociada con el consumo y el bienestar de la población. Ello en razón de la centralización y rigidez del programa de planificación, de la excesiva derivación de recursos a la industria militar y de la ausencia de incentivos en las empresas e incluso en los métodos contables para medir la producción (Castells, 1999). De hecho, como vimos, la economía de la innovación tiene un fuerte anclaje práctico, localizado y derivado del aprendizaje por la experiencia (prueba y error): debido a ello la conducta empresarial es decisiva. No es lo mismo un régimen donde cientos de miles de empresas y millones de personas están buscando oportunidades de instalar un nuevo proceso, producto, forma de organización y/o comercio, en su propio beneficio, que uno donde los principales cambios vienen organizados e impulsados desde *arriba*. El modo en que la tecnología se crea, la velocidad del cambio técnico y de la difusión del conocimiento productivo será muy diferente. Ello se vuelve más relevante a medida que se acelera la dinámica tecno–productiva a nivel global, en tanto el rezago se hace evidente. Dice Hanson: "los productores estaban en general motivados para evitar la innovación. Cualquier cambio sustancial en los productos o procesos tendía a interrumpir la producción corriente (de los

productos establecidos), y solo la producción corriente generaba bonificaciones" (2003, pág. 21). El autor indica tres formas principales de innovación soviética: cuando se instalaba una nueva planta con tecnología moderna, cuando había un interés específico (industria química con Kruschev) o en el caso militar (Hanson, 2003).

Por otra parte, la gestión burocrática enfrentó severos problemas prácticos de coordinación. El despilfarro de recursos (excedente) en distintas formas –stocks invendibles, pérdidas de materiales u horas de trabajo– llegó a niveles proverbiales. Mandel cita varios ejemplos: a fines de 1961 el 55% de las existencias en almacenes eran considerados excesivos (imposibles de colocar), puesto que la demanda estaba satisfecha. Un caso llamativo es el millón de máquinas de coser de la fábrica de Podolsk existentes en 1958, que terminaron siendo invendibles. Los desperdicios por productos defectuosos llegaron a estimarse en 25 mil millones de rublos en el XX Congreso (Mandel, 1969, pág. 185 y 199). Era entonces un régimen volcado a la *eficacia*, al cumplimiento de metas (físicas o financieras), pero no a la eficiencia. Los administradores no sólo carecían de incentivos para economizar insumos, equipos o mano de obra, sino que por el contrario estaban estimulados para acaparar medios de producción y fuerza de trabajo con el fin de asegurarse el cumplimiento del plan (desempleo encubierto).

La distribución del producto social y la *explotación socialista*

En el régimen burocrático de planificación centralizada no existe acumulación individual de medios de producción, tampoco *rentismo* en base a la propiedad, ni apropiación *privada directa* del trabajo ajeno. La diferenciación en el ingreso, consumo, estatus y poder dependen principalmente de la posición de las personas en la división social del trabajo: en el acceso a los puestos de mando y/o responsabilidad técnico–directiva, ya sea mediante calificación y/o acción política (los ingresos de cajas de ahorro, regalías de escritores o artistas no eran significativos). El marco institucional (legal e ideológico) legitima la desigualdad salarial en base al esfuerzo, la cualificación, la naturaleza de las actividades (estratégicas o no) o la región (necesidades de poblamiento). Tema que se aprecia claramente en mismo el *Manual de Economía Política* del Instituto de Economía de la Academia de Ciencias de la URSS (versión en español de 1956, Capitulo XXX). La regla del socialismo soviético, dice el manual, es la distribución del producto social "con arreglo al trabajo": el estado *debe* asegurar que "quién trabaje más y mejor perciba una parte mayor del producto del trabajo social" (Manual de Economía Política, 1956, pág. 420; citado asimismo en: Valdera Gil, 2014, pág.

140). De hecho, la burocracia también obtenía sus ingresos del trabajo. La pregunta es, entonces, ¿se ha eliminado en el socialismo la "explotación del hombre por el hombre" como reza el manual de la URSS? La respuesta a esta pregunta es negativa, por supuesto, y puede responderse en el orden fáctico, en los siguientes siguientes puntos: ¿sobre qué bases se mide la *contribución* a la producción social?, ¿quiénes logran los mayores niveles de formación?, ¿cómo se obtienen y preservan los cargos directivos? y ¿qué papel juega la red de contactos de la dirigencia ya instalada?

Con respecto al primer punto, el régimen salarial de la URSS viene determinado *políticamente* mediante la decisión centralizada de la burocracia partidario–administrativa. El aparato burocrático, al tiempo que fijaba los salarios generales, se auto/imponía –no sin cambios y conflictos internos– sus propias remuneraciones y condiciones de trabajo. Ello redundó en grandes desigualdades en los ingresos y el nivel de vida de la población; vale decir, en una sociedad jerárquicamente estratificada. La justificación de tales diferencias en base a las distitnas calificaciones y la "escasez de cuadros", fue demolida en forma convicente, entre otros, por Ernest Mandel (1969, 1994) o, desde una mirada distinta, por Cornelius Castoriadis (1976). El argumento de este último es muy simple y sugestivo: el *costo de producción* del personal calificado no puede explicar nunca la brecha media de ingresos entre la *elite* burocrática y el resto de la población en la URSS. Según los datos de Matthews, muy utilizados, a inicios de los 70' los salarios de la *elite* (funcionarios del partido, del estado, militares, *intelligentsia* y gestores económicos) superaban en unas 3,5 veces la media salarial y siete veces el salario mínimo, sin contar el acceso privilegiado a bienes escasos en un régimen marcado por las restricciones (compras en tiendas especiales –mejor surtidas y sin las eternas esperas de las comunes–, cupos en hospitales y sanatorios, así como en los mejores centros de recreación, vehículos con chofer particular, viviendas más confortables e incluso servicios a domicilio) (Taibo, 1994, pág. 56/57; Patiño, 2010, pág. 20/21). Fazio Vengoa cita un alto funcionario soviético, Anatoli Dibrinin, que relata estos beneficios cuando fue designado a cargo del departamento de asuntos internacionales del comité central (1986): dice el funcionario que comenzó a vivir "en un mundo aparte. Tenía derecho a tres guardaespaldas, una limusina Z/L, una dacba en las cercanías de Moscú, dos cocineros, dos jardineros, cuatro empleadas domésticas y dos vigilantes. La casa disponía de dos pisos, un comedor, un salón, numerosas habitaciones, una sala de cine, alcobas para los amigos, cancha de tenis, sauna, etc." (2005, pág. 179/180). Conviene tener presente además que el asunto de las esperas para la adquisición de bienes era un tema significativo: Taibo menciona que en la década del 70' la

espera para adquirir un automóvil era de 8 años, mientras que la gente común perdía muchas horas buscando productos básicos (Taibo, 2010). Sumando estos privilegios, las diferencias entre el salario de la *elite* político–burocrática y el ingreso mínimo podrían ubicarse en 11–13 veces (citado en Taibo, 1994, pág. 56). Mandel (1969, 1994) y Castoriadis (1976) indican varios ejemplos de diferenciación salarial en el mismo sentido[133]. El 5% más acomodado de la población, sigue Matthews, detentaba el 23–28% de la riqueza, mientras el 2% más rico teína ingresos 8 veces superiores al 2% más pobre (citado en Taibo, 1994, pág. 56/57). Todo ello aún tomando los datos tras la muerte de Stalin, donde las diferencias salariales tendieron a morigerarse (Valdera Gil, 2014; Hanson, 2003)[134]. En rigor, la distancia en las remuneraciones y el acceso al consumo es coherente con el papel de la burocracia en tanto fuerza impulsora, *gerente* y beneficiaria del régimen soviético, asociada a la forma de gobernanza de las actividades productivas. Como señala Hanson la regla pareció ser: "Para cada uno según su rango oficial", considerando además que "para cada uno según el rango oficial de su lugar de residencia: Moscú estaba mejor abastecido que en cualquier otro lado, las capitales provinciales estaban mejor abastecidas que otras ciudades provinciales, y así sucesivamente" (Hanson, 2003, pág. 242). Los trabajadores directos, en cambio, no gozaban de las ventajas de la burocracia, una obrera de la fábrica de maquinaria agrícola en Krasnoyarsk, cuestionaba:

> "Durante el día vamos de un lado para otro y empezamos a trabajar casi a la hora de terminar. A principio de semana, a comienzo de cada mes, podemos dormir, pero...nos vemos obligados a cumplir el plan del trabajo del mes en 18 días. En agosto y setiembre, trabajamos bien; en octubre y noviembre estábamos totalmente agotadas... Bastan los dedos de las manos para contar los sábados que, en todo el año pasado, no tuvimos que pasarlos en la fábrica y pudimos estar con la familia. En noviembre y diciembre no pudimos disfrutar ni de un solo domingo" (citado en Echagüe, 2010, pág. 26)

Para Ernest Mandel, de hecho, estas enormes diferencias de ingresos, fuente del consumo improductivo de la burocracia, además del gasto militar, fueron causales del estancamiento en el desarrollo de las fuerzas productivas (1971, 1992). En los primeros años de la revolución,

[133] Hacia fines de los 50´ un peón en la industria química cobraba 342 rublos, mientras un director percibía 2.800, sin contar primas, que podían llegar a duplicar el salario (Mandel, 1969, pág. 207).
134 Nótese, de todas maneras, que la URSS salía bien parada en la comparación internacional sobre desigualdad y además la transición al capitalismo aumentó la inequidad de forma acelerada (véase: *The University of Texas Inequality Project*, de James K. Galbraith and Hyunsub Kum: https://utip.lbj.utexas.edu/data.html).

cuando el desorden generalizado impedía una política de formación laboral y se corría el riesgo de migración del personal técnico, quizás puedan encontrarse razonables estas consideraciones diferenciales, pero en la medida que el régimen se estabiliza y genera su propia lógica de reproducción, tal circunstancia transitoria no puede permanecer. La diferencia distributiva injustificada perduró porque era inherente a la organización burocrática–productiva. Ello incluso considerando que los datos del reparto del ingreso socialmente generado son más que cuestionables por la falta defuentes fiables y los problemas de medición en la URSS, tal como indica Philip Hanson (2003, pág. 65), para quién los pobres, ancianos, campesinos de los koljoses, suelen ser mal contabilizados.

Por otra parte, el acceso a la educación formal de alta calificación también parece haber estado sesgada hacia los estratos superiores. Mandel cita un estudio soviético según el cual el porcentaje de alumnos obreros e hijos de obreros en educación superior ya había empezado a descender en la década de 1930: pasó del 46,6% en 1931 al 33,9% en 1938, en un contexto de crecimiento en el número de trabajadores y justamente en una etapa de *plebeyización* de los cargos políticos, o de advenimiento de la "mediocracia", derivado de la práctica de Stalin de eliminar opositores potenciales y ubicar funcionarios leales (Fazio Vengoa, 2005, pág. 198/199; Valdera Gil, 2014). A ello se agrega en los inicios de la década de 1940, la supresión de la gratuidad en la educación media y universitaria (Mandel, 1971, pág. 210), el reclutamiento de jóvenes de 5° y 7° año para las escuelas industriales, además de campañas propagandísticas destinadas a exaltar la vida obrera y campesina. En rigor pareciera que el propio régimen político–burocrático pretendió encauzar el acceso a la educación superior hacia ciertos sectores. Un pensador, crítico de la URSS, expresaba la situación en 1954/55 sin ambagues:

> "[estas medidas] … destinadas a detener la afluencia hacia los estudios superiores, tocan más directamente a los hijos de la clase humilde, que no tienen medios económicos para pagar sus estudios; que no están protegidos por unos padres influyentes ante la movilización para las Escuelas de Instrucción Industrial, etc. Los hijos de los altos funcionarios soviéticos, de los militares, jerarquías del partido, etc., podrán ciertamente continuar sus estudios" (Cymbalisty, 1954, pág. 22)

En esa línea, con las reformas de Kruschev (1958) se intentó profundizar en la educación práctica, la disposición para el trabajo y el aprendizaje por la experiencia. El sentido era

reorientar el sistema hacia la actividad productiva, fomentar la ocupación y descomprimir la presión sobre la universidad, cuyo cupo limitado creaba tensiones en los estudiantes y las familias, que veían en los estudios superiores una vía de ascenso social (Buchholz, 1965). Según Mandel, esta política significaba apelar en "forma masiva a un crudo taylorismo y a la descalificación de una parte de la fuerza de trabajo" (1992, pág. 70). El autor cita a Lunacharski, comisario del Pueblo de Educación, quién cuestionaba el reduccionismo técnico (formación especializada), asociado a que la "fábrica socialista muestre la misma tendencia [respecto de su análoga capitalista] a tragarse la personalidad del trabajador" (1992, nota 61, pág. 70).

Pese a ello, la matriculación en educación superior no parece haber estado alejada de las potencias occidentales en proporción a la población, excepto en relación a EEUU. Se verificó además un importante crecimiento. La tasa bruta de matriculación en educación superior de la población de 20–24 años, pasó del 11% en 1960 al 22% en 1977, según el Informe del Banco Mundial (1979)[135]. No es difícil entender esta situación: la gestión centralmente planificada creaba importantes oportunidades de empleo burocrático–administrativo, que representaba un elevado porcentaje de la fuerza laboral (la "hipertrofia del estado", dice Mandel, 1992). No obstante, la admisión para el acceso al sistema universitario se veía afectado por los informes del Komsomol, órgano de la juventud del PCUS, relativo a la posición del aspirante respecto del partido y la ideología comunista. Un aspecto importante, por lo demás, en un sentido opuesto, es que, al parecer, el régimen tenía prácticas tendientes a evitar la *herencia* familiar de cargos, los hijos de los dirigentes se preparaban en áreas educativas distintas a las de los padres (Alonso Ibarra, 2013). Como fuere, lo cierto es que no hubo una diferenciación masiva en cuanto al acceso a la educación superior en el régimen soviético, que permitiera distinguirlo del capitalismo. Ello está asociado, por supuesto, al problema de la necesidad de disponer fuerza de trabajo productivo.

Finalmente, el acceso a los cargos directivos y la red clientelar constituyeron las fuentes de poder principales organizadas desde el aparato político–burocrático. La distribución de los puestos directivos no estaba ligada sólo, ni de manera significativa, a la formación técnica, sino también a la lealtad y confianza que los aspirantes generaban en las jerarquías del partido (Valdera Gil, 2014). Mandel muestra que en el soviet supremo hacia 1950 solo el 35% eran obreros, mientras en el soviet de Moscú apenas el 20% (1953). En el soviet de la unión,

[135] El informe cita información de la UNESCO y no aclara la metodología. Tales cifras deben tomarse con cautela dada la dificultad de comparación.

también en 1953, el porcentaje obrero alcanzaba el 10%, en tanto el 80% eran funcionarios del estado (1971, pág. 210). La burocracia, dice Mandel, tenía plena conciencia de su posición y de su rol. En su trabajo de 1992, Ernest Mandel cuestiona que los exámenes para el ingreso a la nomenclatura soviética "se realizaban a través de un 'marxismo–leninismo', stalinizado, dogmatizado y corrupto" (1992, pág. 53). Fazio Vengoa (2005), y también Mandel (1992), destacan el poder y cohesión adquirido por la burocracia estable (administrativa) a partir de los cincuenta y su relativa autonomización de la población e incluso de los cargos electivos, situación muy distinta a la vivida con Stalin donde la dirigencia administrativa era nueva, débil y sujeta al poder político (con las tremendas purgas como acicate…) y donde, en rigor, Stalin era el *burocrata supremo*, el "jefe de la oficina", como dice Valdera Gil (2014). Según Fazio, justamente, la propuesta reformista de Kruschef de la rotación de cargos y la división del partido en una rama agrícola y otra industrial, que ubiera debilitado a los sectores dirigentes, generó tensiones expresadas luego en la destitución del líder soviético (1964), en la que también influyeron por supuesto otros factores. En general, es posible afirmar que la noción de *burocratización* del régimen soviético (en sentido de dominio del aparato político–administrativo) está bastante aceptada en los autores de diversas tradiciones.

El ascenso y consolidación de la burocracia como el estrato social dirigente tiene su contrapartida lógica en la explotación de las masas trabajadoras. En la economía rural koljosiana, el estado obtenía el excedente mediante los impuestos directos, las estaciones de maquinaria (MTS – suprimidas a fines de los 50') y el sistema de contratos (aprovisionamiento al estatado a precios fijados por éste): alrededor de 1/3 de la producción quedaba en manos estatales (Mandel, 1971, pág. 193). En los años estalinistas de colectivización forzosa, la economía rural estuvo sujeta a una brutal explotación con el fin de sostener el proceso de crecimiento industrial. Para Olga Ulianova (CEPAL, 1992), se trató de otro modo de servidumbre: una "especie de agro–GULAG" (1992, pág. 24–25), donde la excacción estatal incluso limitaba la disponibilidad de los alimentos, piensos y semillas necesarias para la reproducción ampliada de la economía agropecuaria. Los campesinos cobraban en especie, con productos otorgados al final del año, que suponían ingresos inferiores al mínimo de subsistencia (Cepal, 1992, pág. 25). Por ello debieron permitir el uso de una pequeña parcela individual, como ya vimos. El estado llegó a pagar por los productos agrícolas valores que no cubrían el costo de transporte, una verdadera *requisa* impuesta desde arriba por los directivos del koljos (Mandel, 1971). En rigor, durante los 30' proliferó una especie de trabajo forzado en todos los ámbitos: mientras en el agro los koljoses eran el

instrumento de explotación, en las ciudades los trabajadores quedaban amarrados a la industria, con trabajo a destajo, debiendo pagar a precios elevados (mediante el "impuesto al volumen de negocios", que eran el 50–60% de los ingresos públicos) los productos agrícolas que el estado compraba barato en el agro (Mandel, 1971, pág. 173). En el caso de los koljosianos, la sujeción era legal: recién se permitió la libre circulación (sin *pasaporte* o autorización del jefe del koljos) en 1981, como ya mencionamos. A ello se agrega la labor literalmente esclava del GULAG en obras públicas y minería (como la construcción del canal del Mar Blanco, el ferrocarril Siberiano o extracción de oro en Magalán). Tras la muerte de Stalin, al tiempo que la burocracia administrativa se va consolidando, la sobre–explotación agrícola fue atenuándose, así como la férrea disciplina laboral en las industrias, y se procuró mejorar la situación rural y aumentar la producción (campaña de las "tierras vírgenes"). Ello no dejó de crear tensiones debido a la escasez de productos alimentarios, que terminó finalmente en las importaciones masivas de cereales en los 70'. La flexibilización del control tendió a minar la disciplina en el trabajo, aumentó el ausentismo, la rotación y las labores a desgano (Hanson, 2003), llevando a la época del conocido "como sí": "Ustedes hacen como que nos pagan y nosotros como que trabajamos", era la máxima de los obreros frente a las fábricas soviéticas (Fazio Vengoa, 2005).

En definitiva, como quiera que lo veamos, lo cierto es que el régimen socialista real construyó una sociedad estratificada y desigual, asentada en una relación de explotación entre las jerarquías burocráticas y las masas trabajadoras. La gestión del excedente está en manos del estado a través de la burocracia partidario–administrativa, quién dirige, controla y asigna los recursos humanos y materiales, y resulta su principal beneficiaria. El férreo control coercitivo y simbólico, la disputa ideológica comunismo–capitalismo (guerra fría) y también cierto crecimiento económico legitimador, constituyeron los mecanismos institucionales de apropiación del excedente. En verdad, la URSS creó una economía redistributiva a gran escala ("asignación centralizada de los reucrsos", dice Mandel, 1992, pág. 50), para el fortalecimiento del estado socialista –y el bienestar de la burocracia–. La paradoja de este proceso, sin embargo, es que la debalce del régimen soviético, lejos de traer crecimiento y desarrollo, hundió al país en un desastre económico y social de magnitud impensable para entonces.

4.9. La condición periférica: el derrotero argentino en el marco latinoamericano

Caían, como las plumas y las hojas.

Morían de pena, de furia, de fatiga,
de hambre, de mordidas de perros […]
José Martí (1992 [1889], sobre los pueblos
caribeños (La Edad de Oro, pág. 442)

El exámen de la Argentina como formación social, mirado desde el punto de vista de los aspectos generales de la gestión del excedente, supone ya un acercamieno mayor a nuestro objeto específico de estudio: la provincia de Entre Ríos. La Argentina constituye una formación social periférica, con sus propias lógicas de conformación de la base productiva, la estratificación social, la inserción externa, el rol del estado y la constitución política. En la dialéctica de la gestión autónoma – heteronoma del excedente, de la apropiación – expropiación del mismo, Argentina se encuentra, hasta ahora, del lado de los *perdedores*. De alli la importancia de recuperar el devenir histórico de nuestro país, comprender la naturaleza de su desarrollo. Ahora bien, como formación periférica, es conveniente metodológicamente para este apartado, al contrario de los casos analizados anteriormente, proponer un abordaje de la dinámica del desarrollo Argentino a partir del marco latinoamericano en sus grandes trazos. Se trata de recuperar el examen multi–escalar en base a la integración regional del subcontinente al sistema mundo capitalista, sin perder de vista la particularidad de cada *espacio nacional* –considerando además el impacto subnacional de tal proceso–. Vale decir, es necesario realizar el análisis desde la perspectiva histórico–estructural de la formación del capitalismo periférico en latinoamérica en general y Argentina en particular, y su especificidad en la gestión del excedente, tal como puede interpretarse que se ha producido en los *hechos*.

En esta perspectiva, por supuesto, encontramos autores clásicos, con sus enormes diferencias, como las posiciones del estructuralismo latinoamericano (Prebisch, Furtado, Sunkel, Pinto, Ferrer), la teoría de la dependencia (Frank, Bambirra, Marini, Dos Santos) y los teóricos del sistema–mundo (Wallerstein, Arrighi). El enfoque más reciente de las variedades de capitalismo, repensado desde la periferia (Fernández, 2016; Weiss, 2014), adquiere particular significación por su vigencia y actualidad.

La *comprensión* del derrotero latinoamericano y argentino, no sólo desde la trama de la conquista y colonización, sino muy particularmente desde el impacto de la revolución industrial, presenta las claves históricas en las lógicas de la gestión del excedente. La conocida *Teoría de la Modernización*, como vimos, suponía erróneamente que el problema del subdesarrollo se hallaba en el atraso relativo de sociedades tradicionales y *primitivas* en

términos de racionalidad *weberiana*. Algunos países avanzaron mientras otros se quedaron rezagados, puesto que no lograron implementar una *revolución industrial* (crear sociedades industriales, guiadas por los valores de la eficiencia, la productividad, el ahorro). Por lo que se consideraba necesario *modernizar* las estrucutras económicas y sociales, a través, entre otras cosas, del capital extranjero. Sin embargo, el proceso de formación del capitalismo periférico latinoamericano no sigue esa lógica, como veremos en este acápite. Muy por el contrario, las regiones periféricas, entre ellas Argentina, fueron incorporadas en el sistema mundial en una relación muy específica: la relación de subordinación, de dominación, de dependencia y de explotación (Gandarilla Salgado, 2005). La coexistencia en un mismo proceso de "la sociedad de los dominantes y la sociedad de los dominados" en temporalidades diferentes, como señala Assadourian, define "una combinatoria que destaca la particularidad histórica de America Latina" (Assadourian, 1975, pág. 72).

El subdesarrollo no puede entenderse, entonces, sólo desde la supuesta *incapacidad* constitutiva u originaria de poner en marca un proceso de industrialización exitoso, sino también del impacto específico que la interacción centro–periféria tuvo en el subcontinente desde sus inicios, y por supuesto a partir de la revolución industrial. Vale recordar lo expresado por Sunkel y Paz: "el análisis histórico revela que la Revolución Industrial abarcó simultáneamente a ambos grupos de países –desarrollados y subdesarrollados–, transformando radicalmente sus estructuras y creando, en los centros, sistemas socioeconómicos capaces de generar y autosustentar un crecimiento dinámico, y sistemas dependientes en la periferia" (1969, pág. 45).

Mirado desde ese punto de vista, la suerte de la Argentina como espacio nacional está ligada a la de América latina, su historia no pueden entenderse fuera del rol que jugó el subcontinente en la formación de la economía–mundo. Vale decir, además del aspecto geográfico, Latinoamérica comparte una historia común, cierta identidad cultural, similares problemas estructurales y una misma frustración en su proceso de desarrollo[136]. Comparte en definitiva la misma relación de dependencia. Ello remite al devenir histórico de la economía de América latina. "No se trata sólo –dice Agustín Cuevas– de una comunidad cultural y una comunidad histórica –que las hay y cuentan mucho– sino igualmente de una ubicación estructural común

[136] Como anota el director de esta tesis, los países latinoamericanos tuvieron el mismo proceso de colonización, sus independencias se dieron casi al unísono, sufrieron un largo proceso hasta constituirse estados nacionales, su orientación económica fue primario exportador, siguieron procesos de industria sustitutiva luego de la Gran Guerra. Muchos países fueron objeto de dictaduras para imponer modelos neoliberales y sobre principios del siglo actual florecieron gobiernos progresistas.

que implica un similar estilo de subdesarrollo y problemas comunes a resolver" (Cuevas, 1995, pág. 381). La unidad fundamental latinoamericana, considerada como una *civilización* diferente de la occidental por Samuel Huntington (o al menos así conviene tratarla, dice el autor conservador), se expresa en una formación historico–estructural propia[137].

4.9.1. La condición periférica de América latina: el dominio peninsular

El punto de partida del análisis, en consecuencia, estriba en el hecho de que el capitalismo mundial constituye un sistema de relaciones socio–políticas y económicas que conforma un todo articulado, diferenciado y jerárquico. Las diversas regiones y países se integran en este *sistema* cumpliendo papeles distintos, pero integrados al conjunto. En la interacción entre el espacio nacional, regional y global se define el camino seguido por un país concreto. El caso de EEUU ya mencionado muestra un estilo de incorporación el sistema mundo auto–centrado: el país del norte creó sus propias redes comerciales, rechazó la "división internacional del trabajo" británica, desarrolló la industria en base al mercado interno, asimiló y creó su propia capacidad tecnológica y expandió e integró su territorio: vale decir, logró retener productivamente el excedente económico.

Resulta bien conocido, por el contrario, la modalidad en que América latina fue incorporada al sistema capitalista mundial en el período de expansión mercantil de las economías atlánticas (iniciado por los portugueses a inicios del siglo XV). Este período de hecho inaugura la "globalización", como señala Ferrer o la economía mundo de Wallerstein. De ello surgen las denominadas "sociedades implantadas" (Ansaldi y Giordano, 2012, pág. 95), carácter de la condición colonial latinoamericana, que acompañará al capitalismo mercantil hasta el final. América latina será una pieza clave en el desarrollo del sistema mundial, un espacio de acumulación originaria (Marx), permanentemente "reproducida" en diversas formas (Gandarilla Salgado, 2005). Durante la época colonial, América latina posibilitó la expansión de las redes comerciales y financieras globales y particularmente europeas. La afluencia de metales preciosos al viejo continente, las plantaciones de azúcar, café, algodón; la introducción de nuevos productos (maíz, papa, tintes, judías, tabaco, tomates, …), fortalecieron la movilización de recursos en gran escala, lo que proporcionó un fuerte impulso a la economía–mundo capitalista.

[137] Por supuesto, excluir a América latina de la "civilización occidental", es una bella forma de racionalizar y justificar el subdesarrollo, el atraso, la pobreza y exclusión a pesar de la ingente dotación de recursos naturales de este subcontinente. El problema -implícito en este planteo- es que no somos *verdaderos* occidentales, ...

Este proceso de incorporación al sistema mundo esta signado por la imposibilidad de Latinoamérica para retener productivamente el excedente económico: el desvío del plus–producto es la marca de la región. Dice Mercado Zavaleta: "sin el excedente de América no habría sido posible el propio mercado mundial y ni siquiera la reorganización política del mundo que fue siguiente a la revolución de los precios" (citado en Gandarilla, 2005, pág. 90). Región muy rica en recursos, no ha dejado de transferir sistemáticamente el *plusproducto* al exterior. Desde el inicio y a lo largo del período colonial, las exportaciones de metales preciosos, arrancadas de la tierra en base al trabajo forzado de grupos subalternos (indígenas, negros, mestizos…), dan la pauta de este rasgo latinoamericano. Considerando las estimaciones de Braudel, durante el lapso 1500–1800, la extracción de oro de América (1.708 tn) sumó un 34% al stock inicial europeo y un 121% de plata (72.825 tn) (Maddison, 2006, pág. 66). Se trata de un aspecto clave, la conformación de una "colonia de explotación" al servicio de las metrópolis, aunque no sin contradicciones con los grupos criollos dominantes (Assadourian, 1982). En opinión de uno de los teóricos de la dependencia de orientación marxistas más destacados, Ruy Mauro Marini:

> [La] [c]olonia productora de metales preciosos y géneros exóticos, en un principio contribuyo al aumento del flujo de mercancías y a la expansión de los medios de pago, que, al tiempo que permitían el desarrollo del capital comercial y bancario en Europa, apuntalaron el sistema manufacturero europeo y allanaron el camino a la creación de la gran industria (1973, pág. 17).

¿Cuál ha sido, entonces, el modo de gestión del excedente en este subcontinente? Llegados los españoles y los portugueses, en el marco de la expansión atlántica, se dan el propósito de explotar los recursos naturales y los habitantes de esta región. Eran "hijos de su época", parafraseando a Marx, y buscaban simplemente riquezas materiales "fama y fortuna": "lo mejor del mundo es el oro" dice Colón en 1500; mientras Hernán Cortés aclara en 1521: "vine en busca de oro y no para trabajar la tierra como peón" (Frank, 1973, pag. 9; véase Assadourian, 1982). Valdivia fue ejecutado en Chile atragantándolo con oro… Aunque por supuesto –es innecesario aclararlo– este no es el único móvil del desembarco peninsular, con su lógica *territorialista* al decir de Arrighi y su impulso *evangelizador*.

En la etapa de la exploración y conquista, desde la llegada hispana –1492– hasta la cuarta década del siglo XVI, primó el saqueo y la *esclavización* lisa y llana de la población nativa. El propio Cortés tenía 400 indios esclavos por *captura* en batalla, en los yacimientos de oro de Tehuantepec (década de 1540). En las islas del caribe (Cuba, Puerto Rico o *La Española* –

Haití y República Dominicana–) semejante *sistema* provocó una catástrofe demográfica temprana, cuya magnitud no es fácil de cifrar. El caso quizás paradigmático es el de La Española, la cual contaba con unos 60.000 pobladores indígenas todavía en 1508 –ya se había diezmado la población–, pero sólo diez años después (1518) quedaban 11.000 y en 1548 apenas 500 (D'Esposito & Jacobs, 2015). José Martí expresa, con su habitual elocuencia, la suerte de esos pueblos originarios: "Caían, como las plumas y las hojas. Morían de pena, de furia, de fatiga, de hambre, de mordidas de perros […]" (1992 [1889], La Edad de Oro, pág. 442).

Pero la política de exterminio directo de la población nativa no podía dar buenos resultados económicos, de allí la alusión a las Antillas como la "academia de los aventureros", por lo que en forma relativamente rápida la península ibérica organiza la economía colonial sobre bases más estables. La *renta en trabajo* fue prohibida por Carlos V, también la renta en especie. La explotación y el pago de tributo, un impuesto que "pagaban los indios para dejar de ser indios" en moneda fue rápidamente extendido en las colonias (Mateo, 1994). Hacia mediados del siglo XVI, la creación de "pueblos de indios", en forma legalmente diferenciada –y subordinada– a los "pueblos de españoles", pretendió reencauzar la explotación mediante cierto aprovechamiento de las instituciones indoamericanas originarias. En las zonas de mayor población, la *nobleza* indígena subsistente ocupó los puestos de mando, cuya estructura gubernamental fue hispanizándose poco a poco mediante la política de la corona (creación de cabildos de indios, alcaldes indios, regidores …), lo que finalmente se volvió, en distintas formas, contra las propias jerarquías indígenas tradicionales. Los pueblos de indios fueron dotados de territorios para su reproducción social y el pago del –infame– tributo indígena. De todos modos, la catástrofe demográfica no se detuvo y el *saldo* final adquirió dimensiones dantescas: de unos 60 millones de *amerindios* en las postrimerías del siglo XV, a sólo 6 millones a mediados del siglo XVII (Ferrer, 1996)[138]. Las causas de tamaño declive son variadas: desarticulación de los modos de vida indígenas con la redistribución del uso de la tierra, la introducción y extensión de nuevos cultivos en desmedro de los alimentos (vg. caña, trigo o café) y el dominio de las plantaciones (cacao, azúcar, añil), así como del ganado bovino y caballar, siempre en desmedro de la producción alimentaria autóctona (sólo en el norte de México y en las pampas argentinas, el ganado favoreció al indio) (Bethell, 1990), el contagio de enfermedades (viruela, malaria, sarampión, tifus o gripe) en poblaciones frecuentemente hambreadas y debilitadas y la sobre–explotación de la fuerza de trabajo.

[138] Como es habitual, no hay acuerdo en las cifras de población. Maddison señala 20 millones en 1500…

Respecto de este último punto, la minería y la plantación son bien conocidas, pero también la sobre–explotación en obras, como la reconstrucción de Tenochtitlán, que se cobró miles de vidas vidas…, incluso las autoridades debieron suspenderla. Otro de los fenómenos de la debacle poblacional, fueron los cambios en los regímenes demográficos (reducción *voluntaria* de la fecundidad) e infanticidio y suicidio de los propios pobladores. Bethell (ed.) incluye una cita por demás elocuente de fray Pedro de Córdoba, en Santo Domingo:

> Las mujeres, fatigadas de los trabajos, han huido de concebir y el parir, porque siendo preñadas o paridas no tuviesen trabajo sobre trabajo; es tanto que muchas, estando preñadas, han tomado cosas para mover y han movido las criaturas, y otras después de paridas con sus manos han muerto sus propios hijos (citado en Bethell, 1990, pág. 21)

En fin, no es necesario resumir la abundante bibliografía sobre la brutal extracción del excedente a la población nativa en el régimen colonial, en parte la llamada "leyenda negra" española (que, como recuerdan los españoles, no fue sólo española…): la esclavización, la encomienda, los repartimentos, la mita, el tributo indígena, la presión de los corregidores o los conocidos "obrajes" textiles de lana, fueron diversas formas de explotación. Enrique Tándeter pone en evidencia, para el caso de la mita potosina, la naturaleza de la relación de explotación. Las comunidades indígenas no sólo aportaban mano de obra, sino que eran las propias comunidades las que debían cubrir gran parte del costo reproducción del mitayo: una transferencia de excedente de la comunidad a la empresa minera que viabilizó la actividad (Tandeter, 1982). Assadourian señala el carácter de la explotación y la extracción del plusproducto: "la constante es reducir, al mínimo indispensable, el tiempo de trabajo necesario que el indígena dedica a la creación de sus necesidades básicas y a maximizar el tiempo de trabajo excedente destinado al sector exportador en provecho del empresario" (1982, pág. 120). Los mecanismos institucionales de apropiación del excedente se basan en la dominación político–militar de la metrópoli, que se expresa principalmente en la recaudación impositiva (tributaria) y el bilateralismo comercial (monopolio) (Assadourian, 1975). El capital comercial metropolitano y colonial determinan la ganancia del capital minero, agrícola y manufacturero, siendo clave en la determinación y extracción del excedente minero (Assadourian, 1975).

Cualquiera sea el intento de justificación de tales prácticas en base al *contexto histórico*, a la dominación previa (mexica o inca) o a la comparación con *otros casos* (aniquilamiento de aborígenes en EEUU o Australia, la brutalidad de la invasión británica en la India o el

esclavismo en otras potencias…), lo cierto es que el sufrimiento, el dolor y la muerte no son *anacrónicos*, ni admiten defensa alguna. Basta el seguimiento del debate de Fray Bartolomé de las Casas y Juan Ginés de Sepúlveda –La "controversia de Valladolid" – (Wallerstein, 2011) para advertir la avidez española en el período de conquista, nunca agotado del todo pese a los atenuantes normativos intentados por la corona.

Por supuesto, tras el derrumbe indígena, es conocido el modo en que se resolvió muy parcialmente la falta de mano de obra para diversas actividades: la introducción forzada de alrededor de 7,5 millones de esclavos africanos entre 1500 y 1810 (2,5 millones fueron a Brasil), sin computar las muertes en los barcos negreros (Maddison, *The World Economy*, 2006, pág. 37; Ferrer consigna 6 millones entre 1500 y 1800, en base a la enciclopedia Británica – pág. 287). En el Brasil de las postrimerías de la independencia (1819), un tercio de la población eran esclavos, variable según la región (Bethell, 1990, pág. 60).

En definitiva, como quiera examinarse, lo cierto es que la corona, los conquistadores y aventureros peninsulares, formaron una economía caracterizada por un rasgo fundamental y persistente: la estructuración de la explotación colonial con relativamente baja acumulación local del excedente (en especial, por entonces, el aprovechamiento del excedente en metálico). El intercambio desigual (monopolio mercantil), el manejo de la hacienda pública (los abultados impuestos, como el quinto real o el inefable tributo indígena) y la acción de la iglesia eran mecanismos típicos de extracción del excedente regional (Assadourian, 1982, pág. 18), junto con la piratería y el contrabando (o *comercio interpole*) de otras potencias (formas también de apropiación del excedente, incluyendo un comercio con China por seda y porcelana a través de Acapulco y Manila – Bethell, 1990)[139].

Esa lógica del conquistador derivó necesariamente en una organización económica basada en la concentración de la propiedad y la explotación del trabajo (en algunos casos sobre–explotación –Ansaldi y Giordano, 2012, pág. 99–). La generación de un ingente excedente económico se montó sobre la puesta en producción de los amplios recursos naturales de la región, mediante el uso de trabajo servil, esclavo o de mínima remuneración. Los elevados excedentes así generados, en su mayor parte fugaban de la región, y el resto quedaba en manos de las pequeñas pero poderosas elites locales, encargadas de gestionar y controlar las actividades productivas. El hecho de que la puesta en producción de tales *recursos* naturales y

[139] Bethell da como ejemplo el año 1597, donde el valor de la plata remitida a Filipinas excedió el valor del comercio transatlántico mexicano (Bethell, 1990, Tomo 3, pág. 33)

humanos haya creado un amplio mercado interno (Assadourian, 1982; Cardoso y Brignoli, 1997), en nada modifica la naturaleza *extractiva* del régimen así constituido.

La minería de la plata ("espacio andino" y México) y otras actividades de exportación (azúcar, cacao o productos tintóreos), formaron los centros dinámicos (*polos*, dice Assadourian en base al concepto Francois Perroux) a partir de los cuales se articulan diversas producciones internas (agrícola, ganadera, textil, metalúrgica y otras –que abastecían asimismo a los centros urbanos–). Assadourian estima el consumo de mercancías regionales producto del ciclo del capital minero en un valor "quizás ligeramente superior al 50 por ciento del total de la plata producida" (1982, pág. 291). La actividad mercantil adquirió una enorme significación, pese a lo cual los criollos hispanoamericanos no lograron crear redes de comercio internacional que estuvieran bajo su dominio (Ferrer, 1996, pág. 340). La derivación del excedente metálico fuera del espacio colonial y, en el caso de las elites locales, la orientación del ingreso al consumo improductivo, llevaron a una dilapidación del potencial de acumulación interno, generando una economía caracterizada por una embrionaria "condición periférica" (Ferrer, 1996; Assadourian, 1982), ello sin perjuicio de que, nos recuerda Halperin Donghi, las oportunidades de inversión no abundaban en estos lares.

Bethell aclara los ganadores de este régimen: "En última instancia, ganaba la metrópoli, donde finalmente iban a parar los excedentes del conjunto social. Ganaban la ciudad y los intermediarios. Perdían los agricultores y, sobre todo, los trabajadores y los pueblos de indios" (Bethell, 1990, pág. 113). Para Sunkel y Paz el marco institucional de la colonia conduce a que "la mayor parte de la producción minera vaya a parar finalmente a España o Portugal" (Sunkel y Paz, 1973). Sin embargo, Assadourian advierte sobre la necesidad de no descuidar el impacto de la minería en el mercado interno (1982) y además vale siempre recordar que España ni Portugal resultaron las beneficiarias finales del excedente colonial. En términos de transformación productiva interna y ganancias comerciales, la riqueza quedó en manos foráneas (Bethell, 1990, Tomo 1; Weatherford, 1997, pág. 148–149, Landes, 1999). De hecho, no era extraño que, más entrado el período, sean embarcaciones norteamericanas las que trasladaran productos de la América española (Peggy Liss, 1995, pág. 290 y 294). Weatherford cita un informe del siglo XVII de España:

> …las Indias han sido la causa por la que estos reinos se hallan deshabitados, sin plata, y con una carga inusitada de compromisos y gastos, sirviendo de cabeza de puente para la transferencia de plata a otros reinos, toda la cual habría

> permanecido en los de aquí si lo que es transferido a las Indias fuese de nuestra propia cosecha o fuesen nuestras manufacturas (Weatherford, 1997, pág. 146)

Ello no sólo en España: en 1716 el secretario de Estado en Lisboa lo decía amargamente: "a pesar de los flujos de oro que llegan de América, nunca fue Portugal tan pobre, a causa de que en la época de nuestra mayor fortuna, los extranjeros se lo llevan todo" (Bethell, T3, 1990, pág. 305). El déficit comercial portugués con Inglaterra superó el millón de libras a mediados del siglo XVIII, aunque luego se redujo con las reformas pombalinas. Ya vimos que Portugal era una de las "colonias más rentables" de Inglaterra, como cita David Landes.

La constitución de poderosas élites locales, muy concentradas, quienes detentaban el poder político y los recursos económicos, fue el resultado entonces del modo de conquista y colonización: eran el instrumento socio–político necesario para gestionar el excedente en las inmensas extensiones de la América latina, en beneficio de las metrópolis. La elite asentada en américa explotó las riquezas naturales, el trabajo de los pueblos originarios (incluyendo su conocimiento productivo, como la *guaira* como método de extracción de plata hasta el uso de la amalgama con mercurio) y hasta "los cuerpos", como muestra dramáticamente el conocido texto de Todorov (1982). Assadourian expone como hasta el último cuarto del siglo XVI en el espacio peruano la explotación minera seguía las técnicas e incluso la organización de los pueblos originarios (1982, pág. 295). Además, el 60% de las minas se puso en marcha ya en siglo XVI, lo cual no podía lograrse sin el uso del conocimiento de la región por parte de los naturales. Al fin y al cabo, en lo que más atraía a los españoles, los metales preciosos, no deja de ser impresionante la velocidad con que pusieron en explotación importantes yacimientos, como Zacatecas (1546), Guanajuato (1550), Sombrerete (1558) y Santa Bárbara (1567) en México; o el más rico del cerro de Potosí (1545) en el Alto Perú y el de Castro en el Perú (1555). La empresa de la conquista y colonización implicó que un territorio de 240.000 km^2 –sumando los reinos de Castilla, Aragón, Granada, Navarra y Portugal–, habitado por 2.700.000 personas, se adueñara de una vasta región de 42.900.000 km^2 (179 veces mayor), con –posiblemente– 60 millones de habitantes (26 veces más).

Con el tiempo y el asentamiento definitivo, las elites locales consolidaron los hábitos y prácticas de enriquecerse mediante la apelación a la propiedad de recursos naturales, el monopolio comercial (también el contrabando) y la explotación compulsiva de mano de obra (esclava y/o servil). El contraste entre la riqueza, ostentación y lujo de las clases privilegiadas, y la miseria, sufrimiento y explotación de las clases subalternas se hizo cada vez más notorio.

En la ciudad de Lima, capital del Virreinato del Perú, observa Bethell, se pone de manifiesto el "consumo lujoso y extravagante" de las elites: los cuantiosos gastos en atavíos, joyas, tapices, muebles finos o carrozas forradas con seda y oro, eran expresión de pautas de consumo dispendioso (Bethell, 1990, Tomo 3, pág. 38/39). En la ciudad de México la mitad de la población tenía carruajes y de mayor lujo que en Europa. Ya son harto conocidos además el desdén por el trabajo manual de la aristocracia implantada en América latina. Respecto de Portugal, basta citar a Braudel quién indica que en "1560, Nicot, embajador del Rey Cristianísimo en Lisboa (…), observa acerca de los señores portugueses: 'La gente de aquí tiene tal abundancia de criados superfluos, que el escudero quiere parecer un duque y el duque rodearse del boato de un rey; y ello hace que den de bruces a todas horas'" (1981, pág. 108; véase Bethell, Tomo 3, pág. 152). Modelo naturalmente extendido a las colonias, como manifiesta el caso del centro azucarero de Bahía, de mayor prosperidad en la segunda mitad del siglo XVII, con grandes comerciantes acomodados y un gobernador que tenía una verdadera corte propia.

Por todo ello, en América latina se conformó una sociedad colonial estratificada y en extremo desigual (estamental), que constituía un "complejo étnico–social de dominación" al decir de Pierre Chaunu (1972, pág. 147)[140]. Entre la minoría "blanca" (criollos o europeos –un 20% de la población hacia 1800–), se encontraban los grupos privilegiados que detentaban el control económico–administrativo de las indias[141]. Eran los dueños de las minas, plantaciones y haciendas –y de las estancias desde fines del siglo XVIII–; manejaban los circuitos comerciales y ocupaban las funciones político/administrativas y religiosas jerarquizadas. Le seguía una franja de *estratos medios* –muy exigua según Aldo Ferrer, en orden al 5% del total (1996, pág. 311 y 312)–, compuesta por mestizos, mulatos e incluso blancos, los cuales eran artesanos, funcionarios de menor rango, empleados *jerarquizados* de grandes explotaciones, pequeños comerciantes y agricultores (chacras). Recordemos, por otra parte, que dentro de este estrato, los criollos ricos tenían en gran medida el control de los recursos productivos, pero no el poder político–administrativo (Ansaldi y Giordano, 2012, pág. 193). El resto de la sociedad colonial, la más numerosa, la conformaba un "ancho, denso y heterogéneo" (Ansaldi

[140] Es notable el hecho de que la diferenciación racial creada para sostener las desigualdades en la colonia, derivó en otra fuente de conflictos en tanto los peninsulares pobres, más *blancos* que muchos criollos ricos, se sentían con derechos o aspiraciones a lugares de privilegio…

[141] Otra vez, no hay coincidencias en las cifras de la población. Halperín Donghi sostiene que hacia 1800 existen 13 millones de habitantes en América hispana, de los cuales casi la mitad reside en México (2006: 48), mientras que Ansaldi y Giordano (2012: p193-194) y Lynch (1991: 20) toman los datos globales de Humboldt, para quién la América española albergaba 16,9 millones de personas. Una cantidad levemente inferior (16 millones) considera Chaunu (1972: 129).

y Giordano, 2012, pág. 403) espacio social constituido por indígenas, esclavos y en menor medida libertos y *mixtos* –usando la expresión de Humboldt– (mulatos, mestizos, zambos, etc.), siendo la base de una compleja fuerza laboral cuya composición y formas de trabajo variaba según la región (fuerte presencia de esclavos negros en Venezuela y las Antillas, de indígenas en México y en el Perú, etc.) y la actividad en la que se insertaba (minería, obrajes, hacienda, plantación, estancia)[142]. Las mediciones *cliométricas* –siempre discutibles–, de Williamson, muestran que la desigualdad real en la América latina preindustrial era menor a la de los países en pleno proceso de expansión (Inglaterra, Francia, Holanda), sin embargo, si la desigualdad se mide en base a la "tasa de extracción" (o explotación), la capacidad de las elites para obtener ingresos de las masas, está claro que América latina era mucho más desigual que el resto, en formaciones sociales de menor desarrollo relativo, de menores ingresos, lograban extraer una mayor proporción de recursos (2012, pág. 193–194).

4.9.2. De la independencia al modelo primario exportador

Hacia fines del siglo XVIII e inicios del siglo XIX operan tres órdenes de factores combinados, sobre el trasfondo de la Revolución Americana y Francesa, que dan lugar al proceso independentista. En primer término, se torna notoria y evidente la degradación del poder español, especialmente a partir de 1795 (Halperín Donghi, 2006, pág. 86; Ansaldi & Giordano, 2012, pág. 204), y más aún tras la derrota de Trafalgar (1805). Ello implica un debilitamiento del poder relativo metrópoli/colonias o la capacidad de la primera de ejercer el control efectivo sobre las segundas. En segundo lugar, el creciente interés de los poderosos *grupos* americanos en disputar el control político de las distintas regiones de las indias, librándose del nexo colonial con la metrópoli[143]. Este segundo aspecto supone la decisión de las elites locales de asumir el comando del Gobierno[144]. Los hechos ponían en evidencia que España apenas se había convertido en una "onerosa intermediaria entre sus indias y las nuevas metrópolis de la Europa industrial" (Halperín Donghi, 2006, pág. 26). En tercer lugar, de manera significativa, emerge el riesgo latente, más o menos real, de la *revolución social*, que involucra la presión de los sectores explotados y/o desposeídos sobre los grupos

[142] Los autores se refieren al espacio peruano y mexicano.
[143] Hablamos de *grupos* en los términos definidos por Ansaldi y Giordano (2012, pág. 199, nota 21). Estos autores previenen sobre el uso de la categoría *clase* en la América colonial hispana, dado que, en rigor, lo que sucede hacia fines del período colonial es que "el proceso constitutivo de las clases estaba gestándose" (2012, pág. 200) iniciando el complejo tránsito de una sociedad estamental a una sociedad de clases (Ansaldi y Giordano, 2012, pág. 392-422).
[144] Como sostiene Pierre Vilar, en el caso de América española, el *"conflicto mayor* reside entre las *altas clases criollas* que quieren el *Estado* (…) y la *reacción colonial* española que quiere más y más todos los cargos." (1972, pág. 159).

privilegiados[145]. Las revueltas de los comuneros en Nueva Granada (1781), la más numerosa de los indígenas del Perú (1780/82) y, sobre todo, la revolución haitiana (1791/1804), entre otras muchas expresiones de efervescencia social, eran antecedentes lo bastante importantes como para llamar la atención de los criollos acomodados que veían la necesidad de asumir el control político frente a la debilidad e incapacidad española para imponer el orden, cuestión que terminó de corroborarse en episodios como las invasiones inglesas al Río de la Plata y la revuelta popular mexicana en 1810. "Los criollos –dice Lynch– perdieron la confianza en el gobierno español y empezaron a poner en duda la voluntad de España de defenderlos" (Lynch, en Bethell ed. 1991, pág. 26). En definitiva, el derrumbe de la metrópoli española, la ambición de una poderosa minoría criolla privilegiada y la amenaza socio–racial, en un marco de fuertes convulsiones mundiales y nuevas ideas (ilustración, revolución americana y francesa), fueron las condiciones en las que se desenvolvió el proceso revolucionario. El resultado: "independencia política sin emancipación social" (Ansaldi y Girdano, 2012, pág. 279).

En términos económicos, la extensa lucha por la independencia (1808–1824) en la América española, llevó a una destrucción de activos y capacidades productivas (ganado y hombres), cuya recuperación demandó un costo importante. Sin embargo, la conclusión del conflicto no resolvió los problemas de la región. A la guerra siguió una prolongada *crisis orgánica* (Ansaldi) o etapa de transición (Ferrer) que impidió la consolidación de un poder central en las distintas regiones, incluso implicó la desintegración de espacios administrativos de la colonia. El vacío de poder creado por la independencia no fue cubierto sin inconvenientes, el caso argentino atestigua esta situación. En ese marco de crisis y conflictos, con excepción parcialmente de Chile –y por supuesto de Brasil–, durante cinco décadas se fue dando forma a las economías latinoamericanas que luego iban a consolidarse bajo el régimen primario exportador. Los conflictos internos dificultaron su inserción internacional, marcada por lo que pareciera ser una balanza comercial negativa durante este lapso. De todos modos, lo característico de esta etapa es la divergencia entre países y al interior de los mismos (Bértola y Ocampo, 2010). Pese a todo, el trasfondo final de esta etapa es la imposición del "nuevo pacto colonial": Gran Bretaña logró establecer una forma de intercambio mercantil y financiero que abarcó a los diversos países. En esos años se consolida la estructura periférica previa en nuevas modalidades productivas: apropiación en pocas manos de los recursos naturales

[145] Ansaldi y Giordano desarrollan el contenido del término "revolución" en el Capítulo 3 (2012, pág. 181 a 194).

inexplotados (oligarquías nacionales), formación de una masa de trabajadores asalariados producto de cierta "acumulación originaria", entrega del comercio exterior y las finanzas a intereses foráneos y un *estilo* de inserción externa poco articulado con el proceso de desarrollo vernáculo y más centrado en la venta de productos primarios (relativamente bajo valor agregado) y la compra de manufacturas extranjeras.

La Argentina de la "etapa de transición" (desde la revolución de mayo hasta la organización nacional en la década de 1860), consolidó los cuatro grandes rasgos combinados que van a marcar posteriormente el primer régimen de crecimiento subordinado ("modelo agro–exportador"). En primer término, la inserción internacional, con el puerto de Buenos Aires como eje, en base a las exportaciones de productos primarios de origen pampeano (cueros, sebo, lana, aunque también tasajo y otros bienes), que sustituyeron a la plata potosina de tiempos coloniales; mientras que las compras externas eran principalmente de manufacturas (ponchos, aperos, herramientas, menajes del hogar…). Este tipo de inserción externa no favorece la integración y diversificación económica vernácula. Es cierto, como señala Vitelli (2012) y Landes (1999), que Argentina no fue favorecida por la disponibilidad de recursos requeridos en la primera (o segunda según el autor) revolución industrial (carbón y hierro), y que además el país carecía de tradición industrial, integración del mercado, capacidad empresarial y estabilidad política. Sin embargo, existían ciertas oportunidades de diversificación productiva. Aldo Ferrer estima que el 50% de los productos, como vinos, aceites, azúcar o yerba, adquiridos por la ciudad–puerto de Bs As podrían haber sido abastecidos por fabricantes locales, lo cual hubiera significado que Buenos Aires actuara como locomotora del crecimiento y no como factor del atraso (Ferrer, 2004). El segundo rasgo de la etapa de transición, es la formación de la clase terrateniente porteña, producto de la expansión de la frontera, la enfiteusis rivadaviana y la entrega de tierras por Rosas. Cuestión que se consolidará con la campaña del desierto (1879). El tercer rasgo es el dominio del comercio más lucrativo (el internacional) y la navegación por agentes foráneos, principalmente británicos (aunque también franceses)[146]. Por último, el cuarto aspecto, es la disgregación territorial (de lo que era el virreinato) y el inicio del desequilibrio regional, que tanto aqueja a la Argentina actual. En efecto, de cierto equilibrio existente a inicios del siglo XIX entre el noroeste, cuyo, el centro y el litoral, resulta que el norte comenzó a

[146] Onésimo Leguizamón, el gualeyo Ministro de Educación, Justicia e Instrucción de Avellaneda se negaba a toda reserva de carga nacional, porque de "100 buques que concurren a nuestro puerto, 95, tal vez 98, son extranjeros"

empobrecerse en términos relativos al litoral. Nótese que estos cuatro factores se oponen abiertamente a la estrategia seguida por Estados Unidos.

En tales moldes emerge *El modelo primario exportador* o etapa de "crecimiento hacia afuera", para Bulmer Thomas. Hacia fines del siglo XIX los distintos países consolidan y centralizan el poder del Estado nacional, bajo la hegemonía de la fracción de clase propietaria de los recursos naturales (terrateniente y minera). En el ámbito político, se implanta entonces el dominio oligárquico cuyo sustrato material es el régimen de acumulación primario exportador. En el plano externo, la difusión de la industrialización en Europa (Bélgica, Francia, Alemania, Italia…) y los cambios tecnológicos globales ("segunda revolución industrial" o tercera y cuarta revolución tecnológica –Carlota Pérez–) hicieron posible la incorporación de esta región a los flujos comerciales y financieros globales. Los altos precios internacionales de productos primarios y alimentos, más las redes de transportes y comunicaciones, los excedentes de capital y mano de obra de Europa, consolidan el esquema de "división internacional del trabajo", funcional a la dinámica de acumulación del centro industrial. América latina se especializa en la producción primaria (minería, materias primas y alimentos básicos) con destino a los mercados externos, mediante un sistema de producción extensivo y, a cambio, adquiere manufacturas y recibe capitales foráneos para infraestructura y financiamiento público. Se fortalecen los vínculos dependientes en términos financieros, comerciales y, sobre todo, tecnológicos. De esta manera, los grupos privilegiados asimilan los patrones de consumo del mundo industrializado, pero sin integrar y diversificar en forma correlativa la estructura productiva interna (proceso de "modernización" al decir de Celso Furtado). La orientación externa de las economías latinoamericanas redunda en una escasa necesidad de desarrollar el mercado vernáculo. Bajo esa lógica económica, la mayor o menor suerte de los países depende de la "lotería de bienes" como señala Thomas, del impacto dinámico del comercio exterior (según el tipo de explotación) y de la forma de intervención del capital foráneo. Ello produce una divergencia importante, entre países y dentro de los países (Jorge Gelman en: Bértola & Gerchunoff, 2011; Bértola y Ocampo, 2010).

En Argentina la actividad ganadera, el matadero y luego el frigorífico, y la agricultura extensiva (maíz, trigo, lino), junto con ciertas actividades regionales (vinos y azúcar), requirió una amplia ocupación del territorio, con uso intensivo de mano de obra y servicios diversos (transporte, comunicaciones, comercio, finanzas). No es lo mismo explotar un complejo minero, más proclive al "enclave", que ocupar sesenta millones de hectáreas y ponerlas en

producción. Ello posibilitó la creación de cierto mercado interno que dio lugar a un importante grado de diversificación productiva y social ya desde la década de 1880, incluyendo un significativo crecimiento de la actividad industrial, favoreciendo la expansión económica en el largo plazo, siempre impulsada por la demanda externa de productos pampeanos.

Sin embargo, ello no puede hacernos perder de vista que la Argentina mantuvo una economía subordinada y dependiente, incapaz de crear un núcleo endógeno de acumulación interno asentado en el progreso técnico y la gestión endógena del excedente. La explotación, miseria e inseguridad de las masas trabajadoras, bastante común en el capitalismo del siglo XIX largo, esto es, la apropiación del excedente por las clases propietarias no se tradujo en acumulación productiva en sentido amplio[147]. Todavía hacia el último quinquenio de la década de 1920, el 96% de las ventas externas argentinas son productos ganaderos y agrícolas (…), mientras el agro explicaba el 36% de la ocupación y el 25% del producto bruto (Cepal, 1958). En 1913 la potencia industrial instalada en Argentina (hp) por habitante era un 17% de la norteamericana y un 18,5% de la canadiense. La potencia instalada por empresa era aún menor en términos relativos. La cantidad de ocupados en la industria en Argentina, en proporción a la población, era poco menos que la mitad que en Canadá en la década de 1910 (Vitelli, 2012, pág.166–167; 234). La tasa de inversión sobre el producto bruto alcanzó el 24,2% (1900–1913), pero el 50,3% era inversión extranjera (gran parte reinversión del excedente generado localmente, según demostraron los hermanos Irazusta), mientras la tasa de ahorro de la argentina era menos del 30% de la tasa de ahorro de Canadá o Australia. El país se daba el lujo de transferir el 5% del ingreso nacional al exterior (CEPAL, 1959; Taylor, 1992, Schvarzer, 1998).

El núcleo más rico de la *burguesía* vernácula, sólidamente asentada en el control de la tierra, había *cedido* importantes segmentos de negocios al capital extranjero: las redes de transporte ferroviaria y marítima (británicos y franceses), la faena de carne y su exportación (trust de Chicago –Swift, Armour– e Ingleses –Anglo–), el comercio exterior de granos (en 1914: Bunge y Born, 23%; Louis Dreyfus y Co., 22%; Huni y Wormser, 10,5%; Weil Brothers, 10%; General Mercantile Company, 9,5%: Total 6 empresas: 75% – Escudé y Cisneros, 2000). El propio presidente de la SRA, Pedro Pagués, declaraba por entonces: “somos una colonia agrícola dependiente y en beneficio de Dreyfus Hnos. y de Bunge y Born; y una

[147] El clásico texto sobre la industria de Adolfo Dorfman muestra la distancia entre el costo de vida y el salario en la Argentina del cambio de siglo (1986, pág. 279-280), es un indicador, muy imperfecto por la ausencia de datos, pero válido al fin para mostrar el proceso de captación del excedente

colonia pecuaria dependiente y en beneficio de la Conferencia del "Pool" de los frigoríficos" (….). En 1913 la inversión inglesa en Argentina representaba el 40,1% del total invertido por ese país en América latina. La mitad del capital fijo de Argentina era extranjero, el 55% británico. La banca inglesa controlaba el 27% de los depósitos bancarios (Korol & Belini, 2012, pág. 34). En semejante escenario, la tesis de las burguesías rentistas, en el marco del subdesarrollo, no deja de expresar una realidad palpable. Vale decir, el régimen institucional de generación, apropiación y destino del excedente en un espacio rico en recursos, mantuvo sus rasgos estructurales: dilapidación del plusproducto por parte de las elites vernáculas y desvío al exterior de la mano del comercio y el capital extranjero.

4.9.3. El régimen de industrialización sustitutivo

Con la primera guerra mundial, se abre una etapa de crisis en el capitalismo central que durará hasta la segunda posguerra (pasando por la gran depresión de los 30'). Inglaterra, que venía cediendo posiciones frente a EEUU y Alemania, pierde definitivamente su lugar hegemónico y se consolida Estados Unidos como potencia indiscutida en el orden capitalista, cuestión que asumirá plenamente tras los acuerdos de Bretton Woods. En los países latinoamericanos, sin embargo, al menos en aquellos donde el modelo primario exportador generó cierta diversificación productiva (Brasil, México, Argentina, Chile y, en alguna medida, Uruguay), la crisis del centro, en especial desde la gran depresión de los años 30', que rompe la dinámica comercial y financiera de inserción externa, induce la posibilidad de encarar procesos de diversificación productiva, sobre todo industrial –industrialización por sustitución de importaciones (ISI)–, pero también agropecuarias –agricultura por sustitución de importaciones (ASI)–, y, al menos en Argentina, también pesqueras (PSI) (Mateo, 2015)[148]. La protección fortuita crea –o mejor, obliga a crear–, de esta manera, un régimen de acumulación distinto, asentado en la industria, el mercado interno y la mayor participación del Estado, en una clara transformación del régimen anterior, ligado a las exportaciones de productos primarios con un Estado liberal en lo económico, como vimos. La ISI se orienta, en sus inicios, a proveer bienes de consumo a un mercado interno preexistente de ingresos altos y medios, pero este mismo proceso genera empleo, inversión productiva y gasto público, de modo que la demanda agregada adquiere una dinámica propia, en un verdadero "régimen de

[148] Entre 1929 y 1933 la caída de las importaciones de pescado de mar se vuelve notoria, al tiempo que en 1935 abre *La Campagnola*, uno de los hitos en la producción pesquera (Mateo, 2015, pág. 114-115), aunque el salto en la actividad debería esperar todavía hasta la década del 40´(Mateo, 2015). Por otra parte, Bulmer Thomas señala que Costa Rica, México y Argentina tuvieron la ISI y la ASI como fuentes de crecimiento en la década del 30 (2001, pág. 241).

acumulación". En una primera etapa se expanden las industrias livianas, con menor densidad de tecnología, mano de obra calificada, uso de divisas y capital por unidad de producción. Es la "ISI Fácil" cuyos rubros centrales son la industria textil, calzado, alimentaria, bebidas, artículos de limpieza e higiene personal (químicos), electrodomésticos y metalurgia liviana (en algunos países empieza a desarrollarse la industria pesada), de la mano de los capitales principalmente nacionales (Sunkel, 1970). Hacia 1950, el 64% de la producción manufacturera en los grandes países latinoamericanos consistía en alimentos, textiles, prendas de vestir, imprenta y edición, muebles y otras manufacturas similares (Fajnzylber, 1983, pág. 160). La mano de obra necesaria para el crecimiento industrial y de los servicios asociados (comunicaciones, energía, infraestructura, y prestaciones estatales) es abastecida, en parte, por la población rural excedente tras la crisis de la producción primaria. Crecen de esta manera los centros urbanos y emerge un proletariado fabril que habría de tener gravitación en la vida socio–política de los grandes países, aunque en éstos, con excepción de Argentina, hacia inicios de los 50' todavía cerca del 60% de la población estaba ocupada en la agricultura (57,9% en Brasil, 58,3% en México y 57% en Colombia, mientras en Argentina el porcentaje era del 26,7% – Cepal, 1980).

En consecuencia, la mayor ocupación, el aumento del gasto público y la inversión privada exigida por el proceso sustitutivo expande la demanda agregada y tracciona el crecimiento económico, al compás de un mercado interno más robusto. El crecimiento intensivo en mano de obra y la constitución de un proletariado industrial creciente, combinado en algunos países con el vasto campesinado, y la merma en el peso económico y político de la oligarquía, crea las condiciones para la emergencia de gobiernos populistas –o de cierta orientación social–, expresión de una alianza poli–clasista, que adoptan la intervención del Estado y la industrialización como eje del proceso de desarrollo. Crece la importancia del gasto público en el PBI y la población urbana (Fajnzylber, 1983, pág. 167; Bulmer Thomas, 2010, pág. 391). Este proceso tuvo en Argentina una expresión importante, en su versión de la llamada ISI fácil, tradicionalmente fechada desde los años 30' hasta mediados de los 50', que aprovechó la capacidad instalada en los años previos, la primera petrolera estatal y la experiencia de la guerra. El nivel de ingresos per cápita nacional y la existencia de ciertos estratos medios en los inicios de la década (hacia 1930), además de una muy opulenta sociedad privilegiada de consumo, constituyeron un mercado demandante "preexistente" de

cierta profundidad, a lo que fue agregándose el consumo asalariado a medida que el régimen de acumulación se desenvolvió[149].

La ISI fácil permitió sortear la crisis económica y lograr un proceso de crecimiento nada desdeñable, aunque la tasa de acumulación de capital se mantuvo relativamente baja y siguieron dominando las exportaciones tradicionales, sobre todo de maíz. Ahora bien, una vez superada la debacle del capitalismo mundial tras la segunda guerra, reorganizadas las economías centrales (recuperación de Europa occidental y Japón) y agotada la sustitución de los medios de consumo sencillos, aparecen en todos sus términos los problemas de la industrialización inducida de América latina: la saturación de la demanda interna, demasiado restringida por la concentración del ingreso, el agravamiento de los desequilibrios del balance de pagos, de la mano de la recuperación productiva de los países desarrollados, que tendieron a proteger su agricultura –producto de la dramática experiencia del hambre durante la posguerra– y desplazaron las exportaciones de manufacturas de América latina (Bulmer Thomas, 2010, pág. 289), así como la total dependencia de las exportaciones tradicionales (primarias) para aportar las divisas necesarias al crecimiento manufacturero (insumos, maquinarias, tecnología), mostraron con crudeza los límites de la industrialización dependiente. La contradicción macroeconómica fundamental era sin dudas la *restricción externa*: insuficiencia de moneda extranjera para sostener la expansión, en un proceso de industrialización poco integrado. La vía tradicional de generación de divisas presenta restricciones severas, en un escenario mundial de cambio en las tendencias dinámicas del comercio internacional: pierden peso los productos primarios y ganan participación los industriales. Hacia 1970, 2/3 de los bienes negociados en el planeta eran manufacturas, mientras que 1/3 eran primarios, exactamente al revés que en 1900 (Ferrer, 2004). Como consecuencia, la participación de las exportaciones de América latina en el total mundial cae desde el 13,5% en 1946 al 4,4% en 1975 (Bulmer Thomas, 2010, pág. 304), al tiempo que aumentan las importaciones.

En Argentina se dio el auge y ocaso de la ISI fácil durante la misma gestión de gobierno: el primer peronismo (1946–1955). En este gobierno, momento clave de la formación nacional,

[149] No debe confundirse la instalación de un nuevo régimen de acumulación desde los años 30', con el crecimiento industrial que venía desde varias décadas anteriores y tuvo en los 20' un impulso significativo de la mano del capital norteamericano. El régimen de acumulación, categoría utilizada por la escuela francesa de la regulación, es un determinado modo de funcionamiento de la economía que viabiliza la acumulación de capital (se refiere a la articulación entre la estructura productiva, la inserción externa, el rol del Estado, las clases sociales y la distribución del ingreso).

se completó la sustitución de importaciones fácil y hubo de enfrentarse el dilema del agotamiento de este régimen, con la consecuente necesidad de encarar un desarrollo industrial más integrado y complejo. Ello en un marco donde la caída en los términos de intercambio ponía en dudas la capacidad del agro para sostener el proceso de industrialización y redistribución de ingresos. Se trató de una situación problemática, puesto que desde sus inicios el peronismo procuró, entre otros objetivos, configurar un *estado de bienestar* mediante dos grandes ejes[150]: en primer lugar, la formación de una *sociedad salarial*, basada en un proceso de industrialización que tendiera al pleno empleo de los recursos humanos y a la mejora en el salario real; y, en segundo lugar, a través de una ampliación de los derechos laborales y sociales[151]. Era una estrategia claramente enmarcada en un "distribucionismo no revolucionario".

El régimen económico del peronismo adoleció de todas las problemáticas del resto de los grandes países en América latina en la industrialización liviana. Tuvo éxito en los primeros años debido a las condiciones de la posguerra, pero pronto aparecieron las contradicciones estructurales que eran de difícil resolución en el corto plazo en el marco de los mencionados objetivos socio–políticos perseguidos. El crecimiento sostenido del salario real exigía un aumento consistente de la productividad laboral, que a su vez requería un fuerte proceso de inversión reproductiva (en términos de Prebisch), lo que se plasma en la incorporación de maquinarias y equipos modernos y complejos. Sin embargo, la debilidad de la base industrial, escasamente integrada, de baja eficacia y asentada en industrias de poca densidad técnica, conducía a una dependencia externa de insumos básicos, combustibles y bienes de capital y a una muy pobre capacidad exportadora de las manufacturas locales. Con escaso o nulo acceso a capitales externos, la afluencia de divisas provenía casi exclusivamente del sector agropecuario, que no iba a ser de los más favorecidos en términos internacionales a partir de fines de los 40. Aparecía entonces, junto con otros problemas, el "estrangulamiento externo" como gran restricción para el proceso de industrialización y crecimiento. A mediados de los 50 eran evidentes los problemas estructurales de la industria nacional. Como indica Rapoport, "era notoria la insuficiencia de la producción petrolera, química y petroquímica, así como la

[150] El propio Cortés Conde, autor decididamente antiperonista, sostiene que el peronismo se propuso tres objetivos: "1. Pleno empleo. 2. Industrialización con un fuerte apoyo e intervención del Estado (capitalismo asociado al Estado). 3. Una mejora en la remuneración de los asalariados" (Cortés Conde, 2005, pág. 144). Respecto del concepto de "estado de bienestar" adoptado, ver Andrenacci, obra citada.

[151] Tutela de los derechos del trabajador (respaldo a la acción sindical, tribunales de trabajo, control público de los derechos laborales –aguinaldo, vacaciones pagas, indemnizaciones por accidentes de trabajo–), extensión de la cobertura previsional, mayor acceso a la salud, educación y vivienda (Andrenacci y otros, 2001; ver también Rapoport, 2007).

de metales básicos" (Rapoport, 2007, pág. 390). Los cambios de política económica del Gobierno a partir de la crisis 1949–1952 (respecto de las variables monetarias y financieras, el capital extranjero, los sindicatos y el agro) y, sobre todo, las prioridades establecidas en el segundo plan quinquenal (Rapoport, 2007) dan cuenta del reconocimiento, ciertamente tardío, de estas problemáticas. Las contradicciones económicas, sociales y políticas terminaron en el golpe militar de septiembre de 1955 y, posteriormente, en el intento desarrollista de resolver el dilema de la industrialización compleja.

Volviendo a la generalidad de América latina, hacia la década de 1950, entonces, los problemas del balance de pagos y el estancamiento, inducen en las grandes economías, embarcadas en el proyecto *desarrollista* propio de la época, la necesidad de profundizar el proceso de industrialización mediante la integración económica vertical y la instalación de actividades más diversificadas. Se procura un impulso a las industrias básicas como la química, petroquímica, acero, aluminio, otros insumos intermedios, bienes de capital y productos de consumo duraderos. Se trata de la llamada *segunda fase* de la ISI, la fase compleja. En los países grandes, cambia la estructura del empleo (la ocupación agrícola baja aceleradamente) e industrial: las manufacturas intermedias y de consumo duradero crecen del 36% (1950) al 65% en 1975 (Fajnzylber, 1983), al tiempo que la tasa de crecimiento manufacturero se acelera y supera al promedio del mundo desarrollado, mientras crecen las exportaciones manufactureras y aumenta el coeficiente de industrialización (Fajnzylber, 1983; Cepal, 1973). Sin embargo, la ISI compleja, más demandante de divisas, personal calificado, tecnología y capital por unidad de producto, presentaba una serie de desafíos de magnitud para la región, en cuyo marco se abrían, al menos, dos posibilidades, largamente señaladas por los autores estructuralistas:

Una opción consistía en utilizar la limitada capacidad importadora para ampliar e integrar la producción industrial y alimentaria orientada al consumo masivo –inversión *reproductiva* utilizando la terminología de Prebisch–, incorporando las masas marginadas mediante un proceso de redistribución del ingreso a favor de los sectores más pobres y morigerar al mismo tiempo el derroche consumista de las clases altas. Ello presuponía limitar el *despilfarro* del excedente de la "sociedad privilegiada de consumo", al decir nuevamente de Prebisch, promover una reforma agraria exitosa que amplíe la producción agropecuaria y el mercado interno, así como impulsar una fuerte inversión en infraestructura social. Suponía, también, la necesidad de ganar escala mediante una estrategia sostenida de comercio *intraindustrial*

(manufactura por manufacturas en cada rama) en el espacio latinoamericano. Este proceso redistributivo hubiera implicado incrementar la demanda de medios de consumo popular (alimentos, bebidas, textiles, calzado, farmacéutica, electrodomésticos), así como los medios de producción relacionados (equipamiento e insumos) y los servicios que ellos utilizan –comunicaciones, transporte, educación, salud y servicios sociales–. Se trata de profundizar y ampliar el mercado interno latinoamericano, de movilizar los recursos del subcontinente, generar capacidades en producción compleja (bienes de capital e insumos), de modo que las empresas adquieran dimensiones suficientes para ganar escala estática y dinámica, fundamental en el *fordismo* imperante, y se viabilice la exportación de productos industriales y la integración de la estructura económica con requisitos mínimos de eficiencia. Vale decir, un proceso de acumulación en sentido amplio en el espacio latinoamericano, basado en la promoción de la eficiencia *keynesiana* y de la eficiencia *schumpeteriana*, producto de la distribución del ingreso y la integración socio–económica, propuesta sostenida por la CEPAL ya hacia la década de 1950.

Otra opción, la de más rápida maduración y menor esfuerzo de articulación interna, consistía en centrar el proceso de instalación de las industrias complejas en cada país en particular, diversificar horizontalmente la producción industrial al interior de los mismos, creando los nuevos sectores –industria pesada, electrónica y automotriz–, con inversiones y equipamiento foráneo, en base principalmente a la demanda de la "sociedad privilegiada de consumo", renovada constantemente con la "técnica del producto nuevo" (Fajnzylber, 1983; Prebisch, 1960). Este camino llevaba a priorizar el abastecimiento de los estratos de ingresos medios y altos, e instalar las actividades productivas con la entrada de capitales foráneos. En esta vía, la concentración del ingreso es a la vez factor necesario de demanda agregada y condición de posibilidad del tipo de industrialización, pero al mismo tiempo impone sus limitaciones: reducida escala de producción y dependencia de tecnología foránea, impidiendo además que las industrias tradicionales mejoren su eficiencia dinámica. Este esquema permite resultados productivos en menores plazos y facilita el financiamiento de la inversión para las industrias básicas. Sin embargo, su ligazón al capital extranjero somete el proceso de industrialización a condiciones de dependencia del financiamiento y la tecnología foránea, mientras se agrava en el tiempo el déficit corriente del balance de pagos producto de las remesas de utilidades, mayor componente importado en las compras de insumos externos e intereses de la deuda. Es una estrategia de industrialización subordinada y relegada a los segmentos de menor calificación en la estructura fabril.

Como sabemos, América latina siguió el segundo camino. Un estilo de industrialización *compleja* en base al capital extranjero, con una estructura industrial ligada al consumo de las clases privilegiadas, limitado al espacio de cada país (la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio –ALALC– no dio resultados). El capital extranjero, principalmente norteamericano, pasó a dominar las industrias dinámicas y los patrones tecnológicos locales: las empresas foráneas saltan el cerco proteccionista mediante su radicación en los diversos países, pero con el objeto principal de aprovechar el mercado local (es la "internacionalización del mercado interno", en la formulación de Fernando H. Cardozo). No en pocos casos, las multinacionales imponían a sus filiales locales la prohibición contractual de exportar a países vecinos. Como consecuencia de este estilo de industrialización, de los tres grandes *sectores* integrados en la estructura productiva de los países centrales: científico–tecnológico, ingeniería calificada y ensamblaje no calificado, en América latina dominó este último (Córdova, 1991). Es la "industrialización trunca", señalada por Fajnzylber o "fordismo periférico" al decir del propio Córdova. Una estrategia de industrialización dependiente, de bajo dinamismo e intensidad tecnológica y subordinado al extranjero: hacia inicios de la década de 1970, el 60% del gasto en tecnología provenía del exterior (por supuesto, a la inversa de los países centrales), mientras la I+D representaba un pequeño porcentaje del PBI –0,4%– (CEPAL, 1973, pág. 112–114). La opción por la diversificación horizontal se produce, además, en desmedro del incremento de la productividad (inversión reproductiva vs. diversificación según Prebisch), lo que supone un ingente consumo de recursos y una disminución del excedente económico efectivo disponible. Gunder Frank introduce una cita de CEPAL para el caso argentino, por demás elocuente, sobre las consecuencias de este estilo de instalación de la ISI compleja:

> "… tan solo el insumo de las divisas (y no de los demás recursos) por la industria automotriz Argentina durante el período 1961–64 fue equivalente a todas las exportaciones de aquel país durante un año de la misma época y hubiera financiado el ciento por ciento de las importaciones de maquinarias y equipos por once años de las industrias manufactureras dinámicas (siderurgia y productos metálicos, metales no ferrosos, cemento, papel y celulosa, química básica, maquinaria, equipo y vehículos)" (citado en André Gunder Frank, 1972, pág. 119)

Por supuesto, este estilo de industrialización tendía cada vez más a concentrarse en la sociedad privilegiada de consumo y ciertos sectores medios creados al calor del crecimiento

(profesionales, técnicos, administrativos, empleados públicos) de los distintos países individuales, en desmedro siempre de grandes mayorías de la población. Era un régimen de industrialización incompatible con la mejora sistemática de la distribución del ingreso, puesto que la expansión de la demanda agregada de la mano del crecimiento en los ingresos reales de las grandes mayorías, no hacía más que profundizar el desequilibrio externo corriente hasta niveles insostenibles. La misma lógica de la industrialización ahondaba el proceso de heterogeneidad estructural, con diferencias en los distintos países, muy particularmente en Argentina. Hacia 1970, la brecha entre los ingresos medios del 20% más rico sobre el 20% más pobre era entre 17 y 25 veces en América latina, mientras en el mundo desarrollado alcanzaba 5,5 veces (Thorp, 1998, pág. 28; Cepal, 1988). La productividad media del *sector moderno*, que absorbía el 20% de la población, superaba en 21 veces la productividad media del sector de subsistencia, que absorbía el 30% de la población ocupada, en el conocido fenómeno de la heterogeneidad estructural (Muñoz, 1976)[152].

Por lo tanto, el régimen de industrialización dependiente limitaba el crecimiento de la demanda agregada y el fortalecimiento consecuente de la estructura productiva. Se trata del síndrome del "casillero vacío" de Fernando Fajnzylber: ningún país de América latina logró al mismo tiempo alto crecimiento productivo y equidad social. En el corazón de este problema estaba el hecho de que la generación de divisas para sostener la diversificación industrial (importaciones, utilidades foráneas e intereses) requería cada vez mayores saldos exportables. En países exportadores de materias primas, insertos en el mundo conforme un patrón inter–industrial de comercio, ello se traducía en la necesidad de limitar el consumo de masas, de modo de frenar las importaciones ligadas al mismo y liberar exportaciones, incluyendo el gasto en alimentos. Así se llega al absurdo, para citar un ejemplo distinto al argentino, que en Brasil se exportaban 1.400.000 toneladas de maíz (más otros alimentos) en 1970, mientras la pobreza llegó a alcanzar el 54% de la población, con situaciones de miseria y hambre (FAO, CEPAL). Celso Furtado resume los resultados de esta estrategia en relación al "milagro brasilero": "el surgimiento de una clase media en ascenso –dice Furtado– en medio de la pobreza, cuando no miseria, de prácticamente un tercio de la población, es la mayor evidencia del fracaso de la política de desarrollo adoptada" (2007, pág. 24).

[152] Los países más grandes, México y Brasil, con regímenes distintos, muestran las dificultades para combinar crecimiento y equidad: en los 60' e inicios de los 70 lograron tasas de expansión del producto significativas, pero la desigualdad se mantuvo e incluso creció (Cepal, 1988)

La instalación de industrias de básicas y de consumo durable, entonces, bajo el imperio de la industrialización dependiente, no hizo más que crear una contradicción creciente entre la sociedad privilegiada de consumo (estrato variable según los países) y las posibilidades de mejora de los sectores populares (oferta interna de bienes salario). Industrias limitadas a cada país, de reducida escala, poco integradas (en particular, muy escaso peso de los bienes de capital), con grandes trabas para el abastecimiento regular de energía y otros insumos, así como tecnología rezagada (y dominada externamente), derivaba en una deformación de la estructura económica (un tractor *made in* argentina, costaba el doble que uno *made in* USA) y en una limitación de la demanda, perjudicando la competitividad sistémica. Por lo tanto, los factores que permitían cierta capacidad competitiva terminaban siendo invariablemente dos: 1) la presión a la baja de los salarios, en especial de obreros no calificados y; 2) la promoción estatal. Ello redundaba en sobre–explotación del trabajo y limitación del consumo básico en ciertos estratos poblacionales, para el mantenimiento del crecimiento en otros (heterogeneidad estructural). Por supuesto, esta situación constituía uno de los elementos que terminaba dirimiéndose en el agitado terreno político de aquellos años, donde el autoritarismo, los golpes de estado y la violencia política estuvieron a la orden del día. El problema económico, en el fondo, era un estilo de industrialización incompatible con el crecimiento más o menos equilibrado en lo social y productivo.

La forma de ingreso de los capitales foráneos, por su parte, generó escaso impacto en la expansión de la producción, la difusión de nuevas tecnologías y la diversificación exportadora. De hecho, el déficit en divisas del sector industrial en América latina creció en forma constante, pasando de 4.819 millones en 1955 a 28.387 mil millones en 1975 (aunque en términos del producto manufacturero el déficit cayó del 46,8% al 32,1% por el fuerte crecimiento industrial) (Fajnzylber, 1983, pág. 208). Por su parte los pagos por utilidades del capital foráneo crecieron de 717 millones en 1950 a 2.500 millones a mediados de los 70 (CEPAL), a lo que debe sumarse los intereses del financiamiento foráneo, así como las regalías y asistencia técnica por la dependencia tecnológica, que CEPAL cifró en 500 millones de dólares anuales a inicios de los 70’ (Cepal, 1975). El propio organismo, que todavía tenía un fuerte sesgo estructuralista, decía:

> A medida que ha avanzado el proceso de industrialización en América Latina se ha hecho más manifiesta la tendencia hacia una dependencia tecnológica cada vez mayor. Expresiones de esta tendencia, y motivo de preocupación, han sido las repercusiones sobre el balance de pagos, las restricciones al acceso de las manufacturas latinoamericanas al mercado mundial, la multiplicación de las

> filiales de empresas transnacionales en la región, y el temor a que las modalidades de transferencia de la tecnología signifiquen la perpetuación de esta dependencia, por inhibir la innovación autóctona (1975, pág. 72)

En definitiva, en el plano social, la desigualdad, la sobre–explotación y la marginación, eran derivaciones sistémicas de esta estrategia de industrialización dependiente; mientras que, en el plano económico, la limitación de las economías de escala estáticas y dinámicas, la dependencia técnica, la baja tasa de acumulación y el poder del capital extranjero, eran obstáculos evidentes. Se trataba de una nueva forma, con mecanismos distintos, de dilapidar el excedente económico.

Es ilustrativo, al efecto comparativo, examinar el caso del "milagro japonés" de la segunda posguerra referenciado por los autores estructuralistas en relación a las diferentes vías de industrialización citadas (podríamos incluir también lo sucedido en Corea del Sur posteriormente). En el país oriental –carente de recursos naturales como es bien sabido–, luego de que las fuerzas de ocupación aliadas ejecutaran una reforma agraria y desarmaran las grandes compañías (*zaibatsu*), se implementó una estrategia de industrialización orientada por un proyecto nacionalista de Estado desarrollista (Castells, 1999) en la cual fue avanzándose en la producción de manufacturas textiles, bienes de consumo más simples, maquinarias y metalmecánica. Se promovió la inversión reproductiva con una tasa de acumulación que llegó al tercio del producto bruto hacia fines de los 50' (muy lejos de los países latinoamericanos, cuya formación de capital no superaba el 20% del PBI)[153]. En la economía japonesa, recién entre 1955–61 se generalizó el uso de productos tan elementales como televisores, heladeras y lavarropas. Se crearon capacidades tecnológicas, conocimiento productivo, industrias de insumos básicos (acero) y se reconstituyeron las empresas locales dinámicas (*keiretsu*). Por supuesto, hubo explotación de la fuerza de trabajo –base de la acumulación japonesa luego de desarticular los sindicatos combativos en la posguerra–, pero en un proceso de desarrollo auto–centrado y dinámico. A partir de la acumulación de capacidades (inversión reproductiva del excedente) comienza el auge de la producción automotriz, aunque primero con reducido consumo interno de este tipo de bienes: a pesar de ser un gran productor de autos con marca propia, el Japón de los 70' tenía la mitad de automóviles cada 1000 habitantes que EEUU, Inglaterra o Alemania (Fajnzylber, 1983). Es un modelo de "capitalismo austero", al decir de Raúl Prebisch (1981), la estrategia contraria a la *modernización* latinoamericana, tomando las

[153] Las diversas tasas de acumulación de capital y la productividad comparativa –con todos los problemas que ello supone–, pueden verse en las *Penn Word Table* del Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen: https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/

categorías de Celso Furtado: en fin, los japoneses diversificaron su consumo al tiempo que desarrollaban la estructura productiva (Fajnzylber, 1983 y Schvarzer, 1973, Vetelli, 2010). Crearon un régimen de acumulación del excedente, que les permitió superar en poco tiempo el desastre de la segunda guerra (Japón ya había mostrado, por supuesto, su capacidad de gestión autónoma del excedente con el proceso de transformaciones de la Restauración Meji de 1868). Es posible, además, que la prohibición de tener fuerzas armadas propias limitara también el consumo improductivo.

En Argentina se reproduce el perfil industrial basado en la apelación masiva del capital foráneo, una elevada –e ineficiente– diversificación general y la reproducción de una estructura industrial dependiente y ligada a los estratos superiores. Desde fines de los 50' se abre la "apuesta eufórica al capital extranjero", como dice Schvarzer (1996 –el autor incluye erróneamente el peronismo desde 1952). En rigor, la solicitud de préstamos al Eximbank (1950), la ley de radicación de inversiones peronista (14.222 – 1953) y los acuerdos con la *Califorina Company* de fines del gobierno, iniciaron los esfuerzos por impulsar acuerdos con el capital foráneo, aunque en esos momentos de manera muy limitada, incluso algunos no obtuvieron aprobación parlamentaria. Tal estrategia, sin embargo, se volvió masiva con el desarrollismo frondizista y el onganiato: si en el pernonismo el ingreso neto anual de capitales extranjeros alcanzó los 56 millones de dólares (de 1983), durante el lapso 1958–1972, el promedio anual se multiplicó por 4,3 (242 millones) (Azpiazu, 1985). Las grandes firmas extranjeras adquieren un peso dominante en las actividades más dinámicas de la estructura industrial. Entre 1959–1962, el Poder Ejecutivo había autorizado unas 254 nuevas radicaciones industriales. En un 90% los nuevos capitales estuvieron concentrados en los rubros de química, petroquímica, derivados del petróleo y empresas automotrices. Ya en 1963 las empresas transnacionales aportaban el 46% del valor agregado y el 36% del empleo de las 500 mayores empresas industriales del país (Katz & Kosacoff, 1989; Basualdo, 2006; Rapoport, 2006). Con Krieger Vasena, que habilitó especialmente la compra por firmas foráneas de empresas nacionales (química, autopartes, tabaco, bancos), y el proceso de concentración y centralización del capital, la producción fabril termina bajo la *égida* externa.

Dos factores relevantes inducen este proceso de *industrialización dependiente*: en primer lugar, el patrón de consumo *elitesco*, promovido bajo el impulso de los sectores de ingresos medios y altos que detentan poder social y económico, tomando la expresión de Prebisch (1982). Se trata de un proceso típico de la "modernización" que señala Celso Furtado, donde

el progreso técnico penetra mediante las prácticas de consumo de los estratos más ricos, más no en el desarrollo consistente de la estructura productiva (vale decir, se presenta un ingente desperdicio del excedente). Ello se agrava en el nuevo contexto de los cincuenta y sesenta, puesto que la naturaleza de los bienes consumidos cambia sustancialmente respecto de lo que era el consumo suntuario en el modelo primario exportador. Aníbal Pinto lo señala en forma clara:

> … los consumos típicos de los grupos de alto ingreso "tradicionales" eran relativamente "baratos" en términos de "costos de oportunidad": en lo principal se traducían en numerosa servidumbre, buenas comidas y bebidas y lujosas residencias —usos todos que reclamaban factores relativamente abundantes sin muchos empleos alternativos. Bien distinto es el caso actual. Los consumos "opulentos" de este tiempo demandan mucho capital y fuerza de trabajo y capacidad empresarial altamente calificada (vgr., industria automotora o electrónica) (Pinto, 1970, pág. 96)[154]

El segundo factor, es la posibilidad de acceso al capital extranjero abierta en la segunda posguerra. Ello en virtud de los excedentes generados en las economías centrales, cuyos capitales procuran re–valorizarse en el aprovechamiento de los mercados internos de los países periféricos en sectores de punta (maquinarias y plantas), en muchos casos con escalas ineficientes y tecnologías obsoletas. Como ya mencionamos, en el proceso de "internacionalización del mercado interno", las empresas foráneas *saltan* el cerco arancelario y proteccionista, para instalarse al interior de los países latinoamericanos, aprovechar el mercado vernáculo en parte explotando su *capital sobrante* y retirar las utilidades y dividendos en divisas. Mantienen por supuesto el dominio tecnológico y aprovechan los regímenes estatales.

Todo lo dicho significa, en definitiva, que el estilo de industrialización no cambió la matriz de la dependencia en América latina en general y en Argentina en particular. Se verifica "como en la etapa anterior [primario exportadora], la misma especialización del centro en la generación del nuevo conocimiento científico y tecnológico, y de la periferia, en su consumo y utilización rutinaria" (Sunkel, 1971, pág. 15).

Ahora bien, la crítica al modelo de industrialización dependiente latinoamericano no puede obturar el hecho de que, a pesar de los problemas, permitió un crecimiento económico

[154] Cabría agregar, cosa que Pinto no niega por supuesto, que ello no impidió a los terratenientes dilapidar el excedente.

significativo (más aún si se mira a la luz de los años que siguieron: los 80' y 90')[155]. Fue el intento más significativo de retención productiva del excedente y el origen de un proceso de acumulación en sentido amplio, un motor de crecimiento nada despreciable en América latina. El esfuerzo insistente en la industrialización, aún con sus límites, había generado ciertas capacidades y conocimiento productivo susceptibles de reencausarse en una estrategia más consistente. La ISI logró un importante grado de diversificación de las economías más grandes y alcanzó una dinámica manufacturera exportadora en los setenta, aunque incipiente e insuficiente.

Según Enrique Arceo la productividad de la industria en los países grandes de América latina no estaba tan alejada de las economías centrales (excepto EEUU) en 1970 (2012, pág. 202). Gabriel Palma señala, asimismo, que AL tenía un mejor posicionamiento industrial que Asia, con un significativo nivel de inversión pública (2013). La posibilidad de redefinir el desarrollo fabril con los cambios necesarios parecía una alternativa válida hacia los setenta, aún con la crisis del fordismo.

El caso argentino es paradigmático en este sentido. En la segunda mitad de los setenta, cuando la industria deja de ser el eje de la estrategia de desarrollo y pierde centralidad en las políticas públicas de la mano de la dictadura cívico–militar, el sistema fabril nacional había alcanzado un importante grado de expansión y había cerrado al mínimo de su historia la brecha de productividad (Schvarzer, 2000). Entre 1964 y 1974 la producción fabril aumentó en un porcentaje cercano al 8% anual, el empleo en la industria creció al 2% anual, llegando a 1.610.000 personas en 1974 (20% del total de empleados), la productividad laboral se incrementó un 6% anual y la escala de planta aumentó en un 25% (Katz & Kosacoff, 1989). Las industrias *dinámicas*, metalmecánica, química y petroquímica, lideraron el proceso expansivo (explican el 50% del valor de la producción). Las exportaciones industriales, por su parte, aumentaron del 8% en 1963 al 19% en 1974 (los mayores incrementos se dieron en: maquinarias y equipos eléctricos –2000%–, material de transporte –5600%–, metales, químicos y petroquímicos –391%–) (Basualdo, 2006). Se exportaba tecnología y plantas "llave en mano" (Katz & Kosacoff, 1989; Schvarzer, 2000). "La industria entró en la crisis 1975–76 –recuerda Schvarzer– en las mejores condiciones de su historia" (2000, pág. 288).

[155] El caso de México es ilustrativo: luego de la destrucción de recursos en la etapa de la revolución (1910-1917) y los conflictos posteriores, el "desarrollo hacia adentro" iniciado con el gobierno de Lázaro Cárdenas, permitió sostener un crecimiento poblacional importante, con una tasa de aumento del PBI nada despreciable. México redujo la tasa de analfabetismo, aumentó masivamente la escolarización, subió la esperanza de vida.

En el mismo sentido Sourrouille y Mallon llegaron a sostener en 1973 que: "Si no surge una dictadura liberal poderosa y represiva, el continuo esfuerzo por erigir una sociedad industrial en Argentina será una fuerza irreversible" (citado en Schvarzer, 2000, pág. 287). Todo ello sin desmedro de los conocidos problemas, ya mencionados para la región en general: reducida escala de planta, excesivo mix de producción, escasa integración intersectorial, ineficiencia estática, extranjerización de los núcleos dinámicos, desconexión con el sistema científico–técnico y limitado peso de los bienes de capital e insumos básicos, y baja inserción exportadora (Katz & Kosacoff, 1989; Schvarzer, 2000). El camino de la sociedad industrial era posible, sin embargo, Argentina, al igual que el resto del subcontinente –y gran parte del mundo–, tomaría otro rumbo.

4.9.4. Crisis de los 80, neoliberalismo y después…

El creciente déficit corriente del balance de pagos y los problemas económicos derivados de la crisis mundial de la década de 1970, producto del agotamiento del régimen fordista–keynesiano a nivel global y de los aumentos en el precio del petróleo, empujan a los países latinoamericanos a la trampa del endeudamiento. A pesar de que algunas naciones se endeudan durante esos años para mantener el estilo de industrialización (Brasil y México) y otras para desarticular el entramado industrial (Argentina y Chile –a lo que no es ajeno el avance autoritario contra los sectores populares–), lo cierto es que en todos los casos contraen altos niveles de préstamos externos que permiten enfrentar la coyuntura, pero que con el tiempo se vuelven insostenibles. Los eurodólares, los petrodólares, el déficit comercial norteamericano y la necesidad de colocar los excedentes monetarios por parte de los bancos de países desarrollados, cuyas economías estaban en franco estancamiento, crean las condiciones de elevada liquidez externa que dispara el proceso de endeudamiento vernáculo. Se ponen a disposición de los países periféricos créditos baratos, pero a tasas variables (en los casos que se obtuvo a tasas fijas, terminó abonándose una prima sobre la Libor como producto de la renegociación – García, 1989 y Bulmer Thomas, 2010). La cobertura con deuda del déficit corriente del balance de pagos se mantuvo mientras las condiciones internacionales lo hicieron posible. Los pasivos externos de la región se multiplicaron por once en sólo una década: crecieron de 20,8 mil millones de dólares en 1970 a 223,1 mil millones en 1980 (Bulmer Thomas, 2010, pág. 400). A comienzos de los 80, sin embargo, la suba de la tasa de interés internacional, la retracción del flujo de capitales y cierto deterioro de los términos de intercambio, sumado a los problemas internos del sector público, derivaron en

una fuerte crisis en América latina. El pago de intereses de la deuda externa pasó del 5,6% de las exportaciones en 1970 al 34,3% en 1982 (Bulmer Thomas, 2010). La región debió afrontar altos intereses derivados del endeudamiento en un marco de estancamiento económico y mayor presión competitiva global. El gasto público aumentó, pero esta vez por servicios de la deuda y no por inversión pública (Bulmer Thomas, 2010, pág. 428). Los estados, que habían conducido el proceso de industrialización, se vieron debilitados, endeudados e impotentes para enfrentar la situación. La elevada inflación (hiperinflación en algunos casos: Brasil, Perú, Bolivia, Nicaragua y Argentina), el deterioro fiscal y, sobre todo, el ajuste externo (severa compresión de las importaciones para liberar divisas), terminaron en la llamada "década perdida" (CEPAL) y abrieron las puertas a la reestructuración del capitalismo periférico bajo la ideología neoliberal, que ya había comenzado en Argentina y Chile.

América latina entonces, retoma la política de maximizar las exportaciones basadas en la explotación de recursos naturales y/o mano de obra barata, y de algunos productos industriales que pudieron madurar de la etapa anterior, con el objeto de afrontar sus compromisos externos. Resulta ilustrativo que en los setenta del siglo pasado las exportaciones de bienes y servicios representaron entre un 90–95% de las importaciones. Mientras que en los 80, luego de la crisis de deuda mexicana (1982), en un marco de estancamiento económico, las exportaciones de bienes y servicios excedieron a las importaciones en un 24%. América latina derivó al exterior el 40% del valor de sus exportaciones durante el lapso 1982–1989 en transferencias por conceptos vinculados con la deuda y las empresas foráneas[156]. Se trata del *rentismo* financiero, un mecanismo extremo de pérdida del excedente económico.

Finalmente, la reestructuración del sistema capitalista mundial bajo el signo del neoliberalismo (financiarización y ajuste estructural), que incluye la búsqueda de espacios de valorización de los capitales financieros y productivos (deslocalización por menores costos –Arceo, 2012–), sumado a la debacle económica interna de América latina, por los factores mencionados, y también por la mayor presión competitiva en la industria derivada de las dificultades para competir con Asia y los países desarrollados, terminó por imponer las políticas de reformas estructurales en sus distintas fases a fines de los 80' y durante la década de 1990. Ello se plasmó en el llamado Consenso de Washington (1989 – catálogo de medidas basadas en un régimen *mercado–céntrico*, de predominio de la economía privada). Las

[156] CEPAL, datos online: consultado el 25/11/2014

políticas del *laissez faire* y la reducción del Estado se asumieron como eje del crecimiento. Es el triunfo del pensamiento único noventista (neoliberal–monetarista), en el marco del derrumbe socialista y la desacreditación de las estrategias de desarrollo (de inspiración keynesiana y estructuralista).

América latina abandona, entonces, definitivamente, el proyecto de construir una economía industrial orientada por el Estado y enfrenta un proceso de "desindustrialización precoz", como le llama Pierre Salama (2014): una desindustrialización producto del estancamiento y simplificación de la estructura industrial, al contrario de lo sucedido en los países centrales, en los cuales la desindustrialización se produce por un crecimiento mayor de los servicios especializados, pero en un proceso donde la industria también se expandió. Nuestra región liberaliza su comercio, desregula los mercados (en especial el financiero), privatiza las empresas públicas, cambia las políticas impositivas y facilita el flujo de capitales del exterior. La deuda externa latinoamericana, verdadero mecanismo de expoliación –rentismo financiero–, crece sistemáticamente, ejerciendo una presión intolerable para las economías nacionales (Selac, 2003).

Las reformas estructurales debían estabilizar las economías, elevar la productividad media, mejorar la integración de la región con el mundo, promover la eficiencia y recuperar el crecimiento sostenido. Para ello, luego de la reestructuración de la deuda con el "Plan Brady", durante la década de los noventa se verificó un significativo proceso de afluencia de capitales foráneos. El sistema empresarial profundiza su extranjerización y concentración. Sin embargo, lejos de resolver los problemas acuciantes, sucede que, pese al elevado endeudamiento, la tasa de crecimiento del producto apenas alcanza la mitad de la expansión mundial (crecimiento decepcionante dice Bulmer Thomas), al tiempo que la pobreza crítica crece de 142 millones de personas en 1975 a 223 millones en 2000 y el abismo de la desigualdad no hace más que amplificarse (Cepal, 2005; Selac, 2003). Las economías tienden a simplificar sus estructuras productivas en términos relativos a otros países (Címoli –ed–, 2005) y se desarticulan gran parte de los complejos productivos que habían sido impulsados por el Estado en el régimen de industrialización. Con la valorización financiera, América latina profundizó su inserción subordinada con el exterior y agudizó la heterogeneidad estructural. Incluso algunas economías terminaron con "media década perdida" en los 90' y una severa reducción de la inversión pública y privada (1998–2002). Ante todo ello, si bien hubo cierta estabilización de precios, es evidente el rotundo fracaso de la "reestructuración

neoliberal" (Arceo, 2012). Incluso el caso de Chile, país presentado como supuestamente *exitoso*, en rigor también vivió los problemas típicos de la periferia: no logró diversificar significativamente sus exportaciones (en 2001 el 90% de las ventas externas chilenas eran productos primarios o manufacturas basadas en RRNN, o de bajo valor agregado –CEPAL/SIGCI), tampoco pudo atenuar la desigualdad en la distribución de la renta, mientras la pobreza continuó en niveles altos –aunque se logró una reducción importante–. Finalmente, el país siguió dependiendo en extremo del precio de un único producto: el cobre, que además tendió a vender cada vez más en bruto (Palma, 2018).

En definitiva, tal como preveía Raúl Prebisch, los años de neoliberalismo demostraron nuevamente que el mercado por sí mismo no es capaz de "modificar la estructura social de donde surgen las relaciones de poder que en gran parte determinan la distribución del ingreso; ni tampoco [de] (…) determinar el ritmo necesario de acumulación" (1981, pág. 257). Vale decir, el subcontinente profundiza su inserción dependiente en el capitalismo global.

Tras la crisis del neoliberalismo sudamericano a fines de los noventa e inicios de este siglo, diversos países cuestionaron la matriz mercado–céntrica e impulsaron la vuelta del Estado. Venezuela, Brasil, Argentina, Bolivia y Ecuador fueron emblemas en este proceso. Sin embargo, la fase *virtuosa* del ciclo neo–populista duró muy poco: en rigor, mientras los precios de los *commodities* se mantuvieron altos. Desde 2012 ya se advierten los problemas para sostener el proceso expansivo del progresismo latinoamericano, y se pone en crisis su visión política pretendidamente latinoamericanista, integracionista y desarrollista. El advenimiento de Macri en Argentina, el denominado golpe "blando" a Dilma Rousseff en Brasil, que culminó en la proscripción de Lula y el advenimiento de Bolsonaro, la situación de Ecuador tras la salida de Correa o los problemas en Venezuela dan cuenta de la complejidad de la realidad latinoamericana a fines de la segunda década del siglo XXI.

4.9.5. América latina

Como quiera que se mire, en última instancia y a pesar de las enormes diferencias en lugares y tiempos, lo cierto es que la historia larga de América latina no ha dejado de poner en evidencia ciertos rasgos persistentes y generalizados (Ferrer, 2012). La región es incapaz de superar los problemas articulados de la *insuficiencia dinámica* en la acumulación, la *heterogeneidad estructural* y la *modernización* (consumo conspicuo). Se trata un subcontinente atravesado por grandes contrastes: la pobreza y la marginación extrema por un

lado, frente a la opulencia providencial de las *elites* por otro, en una estructura social fuertemente polarizada y desigualdad. En términos económicos, la región se caracteriza por la baja tasa de formación de capital, la extranjerización de sus grandes empresas y la inserción en la "economía–mundo" mediante exportaciones de recursos naturales, flexibilidad socio–ambiental y mano de obra barata, fuertemente especializada en productos de bajo valor agregado y sujeta a la valorización del capital foráneo en aprovechamiento de la base de recursos interna. Gabriel Palma señala, volviendo al caso "modelo" de Chile, que dicho país transfirió al "exterior utilidades equivalentes a prácticamente un PIB entero entre 2002 y 2014" (2018, pág. 24). En términos político–estatal, el estancamiento económico, la desigualdad y los problemas sociales, conducen a conflictos crecientes que terminan dirimiéndose con mecanismos más o menos autoritarios, tan enquistados en la historia política de la región.

En definitiva, América latina no puede resolver la situación de dependencia, lo que en términos económicos expresa su incapacidad para retener e invertir productivamente el excedente: crear un núcleo endógeno de acumulación en sentido amplio, como señalamos en la introducción. Queda por verse si el caso de Bolivia puede marcar un camino diferente.

4.9.6. Epílogo Argentino: el "diluvio neoliberal" y la nueva frustración *populista*

El análisis del devenir argentino en las últimas 4 décadas, desde el advenimiento de la dictadura cívico–militar, es fundamental desde un punto de vista histórico–estructural para comprender/explicar la situación específica de Entre Ríos en la etapa examinada (2003–2015). Es un paso más en el acercamiento al objeto específico de estudio. Se trata nada menos que de la reestructuración del capitalismo argentino bajo la hegemonía neoliberal en su particularidad histórica, lo que obviamente afecta los procesos de desarrollo a nivel subnacional.

La estructura social y productiva de la Argentina del siglo XXI da cuenta de la debacle nacional en las últimas décadas, muy a tono con el conjunto latinoamericano. Se trata de un país marcado por la heterogeneidad estructural, la especialización exportadora (productos de bajo valor agregado), la concentración y extranjerización de su complejo empresarial, la baja tasa de acumulación, la desigualdad, la pobreza estructural y la disfuncionalidad del Estado. En un contexto de abundancia y diversidad de recursos naturales (agricultura, minería, cursos de agua, bosques…), ello sólo puede significar la pérdida permanente de excedentes por parte

del territorio nacional. Es el karma de la dependencia de toda América latina, como mencionamos, en su expresión argentina.

El deterioro socio–productivo en las magnitudes actuales se produce con el advenimiento de la dictadura cívico–militar y el cambio de régimen de acumulación (de la industrialización a la valorización financiera). Como ya mencionamos, Argentina llegó a tener una economía relativamente integrada, diversificada y compleja hacia mitad de la década de los setenta, con todos sus problemas, como vimos para el caso de la industria. Pero tal proceso fue deliberadamente interrumpido mediante la instalación a sangre y fuego del régimen de valorización financiera y ajuste estructura, basado en la represión sistemática y organizada, conforme métodos militares *antisubversivos* de origen francés, en el marco de la doctrina de la seguridad nacional. Tal fue el vehículo utilizado para transformar estructuralmente la sociedad argentina. En términos económicos, la dictadura legó un verdadero desastre: una carga de la deuda externa pública muy difícil de afrontar, la desarticulación de complejos industriales (como electrónica y bienes de capital), una nueva cúpula empresarial proclive a la fuga de capitales, un nivel de reservas insignificante, una alta tasa de inflación y un empobrecimiento social creciente, además del inicio del desguace estatal (endeudamiento innecesario de empresas públicas y "privatizaciones periféricas"). En los años siguientes a la dictadura –parafraseando a Raúl Alfonsín–, los gobiernos democráticos no pudieron, no quisieron o no supieron reencausar la herencia del golpe y la situación no hizo más que agravarse hasta la debacle del régimen de convertibilidad en 2001/02.

En rigor, sucede que en Argentina se advierte la persistencia del proceso de modernización e insuficiencia dinámica (baja tasa de acumulación), cuestión ligada a la perdida de excedente económico. Esta circunstancia, si bien se atenuó en algún aspecto durante el *progresismo* kirchnerista, no logró detenerse: continuó conforme el proceso histórico que venía profundizándose en los últimos 40 años, como vimos. La información disponible muestra con claridad el problema de la baja capacidad de retención y acumulación productiva del excedente en Argentina. En nuestro país, desde la segunda mitad de los setenta, al tiempo que creció la desigualdad, cayó el coeficiente de inversión y mermó la tasa de crecimiento relativa de la productividad horaria, salvo algún período específico (Cuadro N° 1). La comparación con dos países ricos en recursos naturales como Canadá y Australia es por demás elocuente para advertir el retroceso relativo. En la última etapa de la ISI (1971/75), la relación desigualdad/inversión fija de nuestro país era similar a Canadá y no tan lejana a la de

Australia, mientras el ingreso medio nacional en paridad del poder adquisitivo rondaba el 60% de ambos países y la tasa de crecimiento de la productividad horaria era también similar (Cuadro N° 1 y Cuadro N° 2). Con la dictadura cívico–militar y los sucesivos gobiernos esas relaciones se fueron deteriorando severamente, a tal punto que en la segunda mitad de los 90' la desigualdad en Argentina había crecido un 40% respecto del primer quinquenio de los setenta, mientras la tasa de inversión fija sobre el PBI caía un 24% (Cuadro N° 1). La situación nacional mejoró en los últimos dos quinquenios considerados (2005/10–2011/15), pero lejos de parámetros socialmente relevantes.

Por lo demás, los indicadores de la capacidad de incorporación del progreso técnico, que deberían crecer con la calidad de la inversión, como son el porcentaje de productos de alta tecnología en las exportaciones de manufacturas, la inversión en I+D y la solicitud de patentes de residentes, no evidencian mejoras sustantivas en términos comparativos con otros países (CEPAL, 2016). Argentina enfrentó, asimismo, fuertes rezagos también en la calidad de la infraestructura portuaria, los volúmenes transportados de mercaderías, la carga ferroviaria y la eficiencia energética.

Cuadro Nº 1: distribución del ingreso, formación de capital fijo y productividad horaria

		1971–75	1976–80	1981–85	1986–90	1991–95	1996–00	2001–05	2006–10	2011–15
ARGENTINA	GINI(1)	34,9	40,0	40,8	45,1	45,4	49,1	49,3	45,7	42,0
	FBKF(2)	24,1	27,7	20,6	17,0	17,7	18,3	14,9	17,8	16,2
	Prd./h(3)	2,6	1,0	–2,9	–1,1	4,9	–0,1	1,3	2,4	0,3
AUSTRALIA	GINI(1)	31,2	31,5	33,4	35,1	36,6	36,3	34,08	34,62	34,9
	FBKF(2)	28,9	26,3	27,5	28,1	24,0	25,0	25,5	28,1	27,4
	Prd./h(3)	2,5	1,5	1,9	0,4	1,6	1,9	1,2	0,6	1,0
CANADA	GINI(1)	34,9	34,7	36,4	36,7	37,9	38,0	38,5	38,4	35,6
	FBKF(2)	23,3	23,5	22,0	22,1	19,3	20,0	20,6	23,2	24,0
	Prd./h(3)	2,5	1,4	1,8	1,0	1,6	2,5	1,8	1,2	1,4

(1) Índice de Gini del ingreso (x100). Promedio simple del quinquenio. (2) FBKF: formación bruta de capital fijo en porcentaje del PBI, promedio anual simple del quinquenio. (3) Prd./h: Tasa de crecimiento media anual de la productividad horaria en el quinquenio, según datos de "The Conference Board, Inc."
Fuente: elaboración propia en base a datos de "The University of Texas Inequality Project", World Bank, 2017 The Conference Board, Inc., PNUD, WIDER y OCDE

Por último, abundan los textos que muestran el pobre o inexistente cambio estructural de la economía argentina en los últimos años (Gaggero, Schorr & Wainer, 2014; Salvia &

Lindenboim, 2015). En consecuencia, el problema de la insuficiencia dinámica no ha hecho más que agravarse desde el abandono de la industrialización y mejoró muy poco en los años kirchneristas en términos relativos.

Correlativamente al empeoramiento de la insuficiencia dinámica, en el largo plazo se advierte un peso cada vez mayor del consumo privado sobre el PBI (Cuadro N° 2). Dado el contexto de creciente desigualdad a partir de los ochenta (Cuadro N° 1), la mayor inserción del gasto privado se explica en forma decisiva por los hogares de ingresos altos. De hecho, durante el lapso 1992–2006 la participación del 30% más rico de la población superó el 60% del ingreso socialmente generado, alcanzando picos de casi el 70% a fines de los noventa e inicios de este siglo (CEDLAS e INDEC). En tal sentido, además, los períodos de caída en la participación del consumo respecto del producto (1976/80 – 2001/05) se relacionan con procesos de ajustes brutales y crisis generales. En efecto, en el lapso 1976–80 el deterioro del salario real y la pérdida de participación del trabajo en el ingreso nacional afectó la capacidad de consumo obrero, al tiempo que parte de la *clase media* y los estratos de altos ingresos disfrutaban el conocido "deme dos" y las importaciones baratas. Asimismo, en el año 2002, la crisis hundió el consumo privado, en un cuadro social dramático. A partir de ese año, el consumo de los hogares comenzó rápida y sostenidamente a recuperar posiciones en el PBI.

En esa línea, la información provista por Basualdo y Manzanelli (2016) permite advertir otra cara del consumismo: el modo en que el déficit corriente externo acaecido desde 2012 está relacionado en buena medida con la industria automotriz y de electrodomésticos. En el mismo sentido, la información elaborada por el ex Ministerio de Ciencia y Tecnología, muestra que el déficit comercial de las manufacturas de alta y media tecnología superó los 228 mil millones de dólares en el lapso 2004–2015[157]. El déficit de tales actividades no dejó de profundizarse desde 2003, fenómeno atenuado parcialmente en los años de estancamiento o recesión (2009/2012/2014). La relación entre la tasa de crecimiento del consumo privado nacional y la tasa de variación del déficit de tales sectores es muy estrecha.

El cotejo del gasto de los hogares respecto del producto bruto interno comparado con otros países no puede ser más elocuente. Desde mediados de los 70', pese a la necesidad argentina, como país de ingresos medios, de invertir el excedente, en todo momento mantuvo un porcentaje de consumo en relación al PBI superior a los casos de Australia y Canadá. La

[157] Incluye las manufacturas aeroespaciales, máquinas de oficina, computadoras, electrónica, farmacéutica, instrumentos científicos, maquinaria, vehículos a motor y química.

comparación con Corea del Sur evidencia el consumismo de las clases medias y altas de la Argentina: nuestro país tuvo niveles relativos de consumo superiores a Surcorea tanto cuando era más rico que ésta, cuando tuvo niveles de ingreso similares y actualmente cuando es más pobre (Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2: consumo de los hogares y PBI

	1971–75	1976–80	1981–85	1986–90	1991–95	1996–00	2001–05	2006–10	2011–15
CONSUMO EN % DEL PBI:									
Argentina	64,1	60,4	67,7	73,8	74,2	70,3	64,1	63,2	65,2
Australia	54,9	56,0	56,2	55,3	58,0	57,8	58,3	55,9	54,8
Canadá	54,1	53,4	53,3	55,0	56,8	56,2	55,1	55,5	56,2
Corea del Sur	70,8	61,2	58,7	50,2	50,7	52,0	53,4	51,9	50,5
% PBI POR HABITANTE DE ARGENTINA RESPECTO DE:									
AUSTRALIA	62,1	58,2	49,4	41,6	43,2	42,0	34,3	38,9	39,8
CANADA	58,3	51,9	44,2	37,1	40,9	41,0	33,2	39,0	40,7
COREA DEL SUR	289,8	206,5	148,4	93,7	72,0	63,0	46,2	47,8	45,3

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, CEPAL y The Maddison–Project, 2013

Algunos indicadores específicos son elocuentes para entender el consumo dispendioso de la Argentina (Schunk, Riegelhaupt, Rodríguez, 2015). Hacia 2013, la cantidad de automóviles cada 1.000 habitantes en nuestro país era del 69% del canadiense y mayor al coreano[158]. El gasto turístico de argentinos en el exterior insume el 9,5% de las importaciones, contra el 4% en Corea y el 6,9% en Canadá (Banco Mundial – 2011/2015). En general, es difícil pensar que un país pueda sostener un esfuerzo inversor importante cuando insume 131 mil millones de dólares de sus escasas divisas para compra de bienes de consumo, vehículos y viajes personales, mientras las compras externas de bienes de capital ascienden a 104 mil millones (INDEC, datos para el período 2007–2015).

Luego es fácil concluir que nuestro país lejos estuvo lejos de superar el fenómeno de la *modernización* señalado por Furtado como mecanismo de pérdida de excedente, que venía empeorando desde la segunda mitad de los setenta. Ello implica, dada la estructura social, que necesariamente deben convivir importantes estratos medios y altos cuyo estilo de vida se

158 Autos y vehículos ligeros de 4 ruedas. Hacia 2013 Argentina tenía 406 vehículos cada 1000 habitantes, Canadá 587 cada 1000 habitantes y Corea del Sur 306 cada 1000 habitantes (*Global status reportonroad safety* 2015).

acerca a los países desarrollados, con otros que continúan sumergidos en la vulnerabilidad y la pobreza. Conviene tener presente, como destacamos, que este problema no es sólo económico: se trata de un estilo de vida, que las clases altas y medias defienden políticamente.

La profundización de la *insuficiencia dinámica* asociada a la *modernización*, junto con la pérdida de excedentes por fuga de capitales y remesas de empresas transnacionales, tiene como consecuencia obligada un empeoramiento de la *heterogeneidad estructural*. De hecho, éste fenómeno adquiere plena significación en Argentina durante el período neoliberal (1976–2002). El propio Aníbal Pinto destacaba la diferencia de la Argentina hacia mediados de los 70´:

> En la Argentina –sostenía el autor–, en un grado importante, el grueso de la población activa está relativamente 'incorporada' y lo que se trata de resolver son cuestiones como las siguientes: a) acelerar el crecimiento del sistema; b) extender la modernización a las actividades 'intermedias', y c) conseguir una equitativa distribución del producto social entre los 'incorporados' (1973, pág. 22).

El neoliberalismo, lejos de resolver los tres puntos indicados por Pinto, se encargó de *latinoamericanizar* el proceso de desarrollo argentino. Vastos sectores sociales fueron empujados hacia la marginalidad y el empleo precario y de baja productividad (Salvia, 2012), se crearon condiciones de pobreza estructural auto–reproducible. Susana Torrado calificó de "irrecuperables" (en el mercado) a buena parte de la población nacional (2004).

Uno de los efectos de ese proceso es la desarticulación productiva y pérdida de capacidades tecnológicas en términos relativos a otros países durante los años de valorización financiera (Címoli, 2005, CEPAL, 2016). Ello se aprecia en la evolución de la industria manufacturera, actividad clave en la incorporación y difusión del progreso técnico (Fajnzylber, 1992). Los datos más básicos indican el deterioro nacional: entre 1973 y 2003 las manufacturas argentinas perdieron 371.288 puestos de trabajo en términos absolutos, una caída del 28% entre puntas (Azpiazu y Schorr, 2011, pág. 15). La *desindustrialización precoz* de la Argentina la llevó a destruir relativamente más empleo manufacturero que los países desarrollados, como el caso de Estados Unidos, Alemania o Japón, sin considerar situaciones como Canadá que incrementó su nivel de empleo en las manufacturas, ni por supuesto Corea del Sur (U.S. Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons, June 2013). El valor agregado industrial por habitante cayó un 27% en nuestro país (1975–2001), mientas en Australia creció un 10%, en Canadá un 43%, en Estados Unidos, Francia, Alemania o el

Reino Unido creció en torno al 40–50% (National Accounts Main Aggregates Database)[159]. El neoliberalismo desarticuló sectores que habían logrado un importante desarrollo, como la industria electrónica de consumo, la producción de máquinas herramientas, e incluso la actividad automotriz, que, si bien estuvo dominada siempre por empresas extranjeras, tenía un grado de integración local significativo.

En ese derrotero general de la economía argentina, no es difícil comprender la frustración del último ciclo *progresista* (kirchnerista), mirado desde un enfoque histórico–estructural. Como vimos, desde la segunda mitad de los años setenta del siglo pasado, bajo el neoliberalismo, la sociedad argentina ingresó en una dinámica de pérdida relativa de *conocimiento productivo* (en los términos de Hausmann-Hidalgo, 2014) y destrucción de capacidades *humanas* para absorber y difundir el progreso técnico en su estructura socio–económica, en un contexto mundial donde esos factores se hicieron cada vez más relevantes (CEPAL, 2016). Mermaron gran parte de las condiciones comparativas de *creatividad* nacional, en el sentido de Furtado (1979). En el lapso 1999/2001, a pesar de que la Argentina producía más bienes *básicos* por habitante (cereales y oleaginosas, carnes, hierro y acero, energía, hidrocarburos, cemento…), la población se empobreció, aumentó el desempleo y la desigualdad social. Esto significa, sencillamente, que nuestro país no logró retener productivamente el excedente y por tanto interrumpió el proceso de acumulación en sentido amplio, dando lugar a la debacle de un país quizás más pronunciada del mundo en tiempos de paz.

La pérdida de excedentes, condujo a que la economía sufriera un retroceso relativo en capacidades socio–técnicas cuya magnitud sólo es comparable al deterioro social. La *heterogeneidad estructural* apareció en toda su dimensión, en una sociedad fragmentada, donde los estratos medios y altos sostuvieron un estilo de vida consumista y *dispendioso* a costa de la exclusión de un porcentaje creciente de la población. Como saldo del "diluvio neoliberal" (Borón, 2003), en 2001 la secuela de sobre–endeudamiento, desarticulación productiva, desguace del Estado, desigualdad, pobreza, concentración y extranjerización empresarial, daban cuenta de una Argentina severamente deteriorada.

En ese contexto, tras la crisis 2002, la magnitud de la tarea tendiente a retomar la senda del desarrollo no puede exagerarse. Era necesario reencausar el proceso de acumulación en base a la retención del excedente. Se debía promover la inclusión de vastos estratos sociales,

[159] En la estimación de Kosacoff, en base a Cepal, el producto industrial por habitante cayó un 30% en el lapso 1975-2001 (Kosacoff, 2010).

recuperar el "comando de los recursos" (Ferrer) y estimular la formación de un *sistema de innovación nacional* que sustente el cambio estructural, el cierre de la brecha de productividad y la diversificación exportadora. Ello exigía reconstruir capacidades socio–técnicas, en un escenario mundial donde la Argentina se había rezagado. Se comprenderá que estamos hablando de un proceso lento, de aprendizaje por la experiencia, que supone un alto y sostenido esfuerzo de inversión social y productiva, así como cambios correlativos en el nivel y composición del consumo y, en consecuencia, en la estructura económica, todo siempre bajo una firme decisión y continuidad político–estratégica.

Ahora bien, en el marco de la persistencia de la *modernización* y la *insuficiencia dinámica*, retomar el proceso de acumulación se revelaba como una tarea de enormes dificultades por dos razones centrales:

1. *Económicamente*: por la pérdida de excedente derivado del *consumo dispendioso* de los estratos sociales privilegiados (Schunk, Riegelhaupt y Rodríguez, 2015) y la conducta de las fracciones dominantes del capital cuya lógica de acumulación estriba en buena medida en usufructuar el mercado interno y/o aprovechar los recursos naturales, para luego exportar parte del excedente mediante fuga de capitales o remesas de utilidades.

2. *Políticamente*: porque la clase media *consumista* se torna un aliado invalorable de las fracciones concentradas del capital y los estratos sociales de altos ingresos, en tanto se opone a medidas de intervención estatal con destino a reencausar el excedente (restricción de ciertos gastos e importaciones, presión impositiva, apoyo a sectores vulnerables).

De allí que, en última ratio, la tarea en 2003 suponía nada menos que cambiar la matriz de comportamiento histórico de las fracciones dominantes del capital, que lleve a su vez a una modificación en las lógicas *consumistas* de los estratos sociales medios y altos. En palabras de Aldo Ferrer, ello exigía lograr un elevado grado de "densidad nacional": vale decir, una relación de producción basada en la identificación con el espacio (Trucco, 2017). Se comprenderá que tal cosa difícilmente pueda ser inducida por el gobierno en un plazo relativamente corto, en un marco social donde las fracciones de la burguesía de mayor peso, los grupos económicos locales y extranjeros, se oponen *radicalmente* a la *convención* estructuralista del desarrollo.

Luego, el éxito y el fracaso económico del *modelo* kirchnerista se explican con sencillez. La etapa de crecimiento con generación de empleo (2003–2011), se debió principalmente al aprovechamiento empresarial del aumento constante del consumo público y privado vernáculo en el marco de tres condiciones específicas que posibilitaron el desplazamiento de la restricción externa, a saber: 1. la expansión de los socios comerciales de la Argentina; 2. la mejora de los términos de intercambio, y; 3. los bajos niveles de consumo iniciales que se traducían en menores desequilibrios. A tales fenómenos hay que agregarles la renegociación de la deuda externa (canjes 2005/2010), que también fue importante para aliviar los pagos externos (Basualdo & Manzanelli, 2016). Vale decir, en la primera etapa del kirchnerismo, el excedente acumulable adquirió tal magnitud que permitió un proceso de crecimiento. Pero ya para 2008/09 las condiciones citadas se fueron diluyendo y en 2012 cambiaron definitivamente de signo, con lo cual volvió a recrudecer la disputa por el excedente.

En consecuencia, cuando se agotaron las posibilidades de aprovechamiento del mercado interno debido a la restricción externa, finalizó el círculo virtuoso del progresismo: bajó aún más la tasa de inversión privada y la economía se estancó. Los problemas estructurales irresueltos derivaron en presiones inflacionarias, puja distributiva, estancamiento del empleo y el ingreso real, falta de divisas y déficit público. El intento del gobierno de resolver estos desequilibrios con medidas heterodoxas desató una andanada de cuestionamientos desde las fracciones más concentradas del capital, incluyendo los grandes medios de comunicación, con lo cual el *establishment* logró atribuir a la ineptitud y corrupción del funcionariado los problemas reales de la *gente*, pero evitando discutir los dilemas estructurales (Schunk, Rieghelaupt, Rodríguez, 2014). Ello creó el *clima político* propicio para la derrota de la convención del desarrollo impulsada por el *kirchnerismo*, que se expresó en la elección del candidato oficialista y, a la postre, en la victoria de Mauricio Macri.

Los años *kirchneristas* constituyen, en consecuencia, un nuevo capítulo de los límites socio–económicos de un proyecto político que pretenda retener en parte el excedente e impulsar el *crecimiento con inclusión social*, en el marco de la permanencia de las condiciones imbricadas de *modernización*, *insuficiencia dinámica* y *heterogeneidad estructural* de un país dependiente como la Argentina, que además arrastra una larga historia de consolidación del poder económico de la "oligarquía diversificada" y las corporaciones foráneas en los últimos 40 años. La contradicción es muy simple de plantear y difícil de resolver: en ausencia de una *fracción* dominante del capital vernáculo capaz de tornarse hegemónica, dispuesta a liderar las

transformaciones estructurales necesarias, las posibilidades del poder político para inducir en forma sostenida cambios en el comportamiento del empresariado y los estratos sociales privilegiados es muy escasa. No se alcanza el mínimo sustrato de "densidad nacional" para una inserción virtuosa en un mundo competitivo y dinámico. Luego, la apertura de una "ventana de oportunidad", en los términos de Carlota Pérez, como la mejora en la relación de intercambio, si bien posibilita cierto crecimiento, termina diluyéndose en el consumismo dispendioso y la fuga de capitales. Vale decir, con Furtado: las condiciones para crear "*estructuras de poder que eviten la canalización de lo esencial del excedente hacia el proceso de modernización, aseguren un nivel de ahorro relativamente alto, definan objetivos a alcanzar a plazo mediano y largo y abran el camino a la homogeneización social*" (1984: 123) sencillamente no existen. Ergo, parafraseando a Andrés Rivera, el desarrollo no pasa de ser un "*sueño eterno*". Es en estas condiciones históricas y estructurales en las que debemos analizar el excedente en Entre Ríos de modo que sea inteligible.

4.10. El excedente y el estado en la construcción histórica

El breve desarrollo esbozado en este capítulo, nos permite pensar las relaciones sociales que se han tejido históricamente entorno a la gestión del excedente. Por supuesto, no vamos a repetir aquí lo ya dicho. Sin embargo, es dable destacar un aspecto derivado de la indagación histórica que, por obvio que fuere, no deja de ser sumamente significativo para nuestra investigación. Se trata de las lógicas de poder que invariablemente están en la base de la gestión del excedente, como han señalado los autores marxistas y el estructuralismo latinoamericano, entre otros. La historia nos muestra que, con excepción de las bandas de cazadores-recolectores o las aldeas agrarias indiferenciadas del neolítico inicial (y alguna *protociudad* neolítica como Catal Hüyük), la organización de la fuerza laboral, la eficiencia y eficacia con que se aplica el trabajo, las condiciones de creatividad y, en fin, la obtención del plusproducto, se manifiestan siempre en relaciones de producción asimétricas, jerárquicas, desiguales, asentadas en diversos mecanismos de dominación/explotación (coacción física y/o simbólica, concentración de los recursos y/o de los puestos directivos). Históricamente, tales mecanismos terminan siendo convalidados por alguna *forma* de esa institución política que denominamos *estado* (en sentido amplio). El poder institucionalizado, como le llama Di Filippo, se encuentra entonces en la base de la generación, apropiación y destino del excedente y, por tanto, de los procesos de acumulación y crecimiento económico. Según vimos en el Capítulo I y se reafirma en este Capítulo, mientras el control directo o indirecto

de la fuerza laboral siga siendo necesario para la puesta en marcha del proceso productivo, para la creación del excedente, que posibilita la estratificación, el poder institucionalizado será la relación de producción dominante en las formaciones sociales.

En tal sentido, el estado-nación moderno es, por supuesto, expresión acabada de ese poder institucionalizado, es la instancia máxima de articulación de la sociedad de Oszlak, lo cual hace del origen y transformaciones de esta institución un factor clave en la comprensión de la dinámica del excedente. De hecho, según vimos, con el advenimiento del capitalismo, el estado se constituyó en el mecanismo institucional por excelencia en la creación y expansión del plusproducto, base de cualquier estrategia *nacional* de desarrollo, como han resaltado Immanuel Wallerstein, Manuel Castells y Celso Furtado, entre otros. En esa línea, la mirada del excedente nos obliga a insistir en el estudio del Estado y su papel como institución reguladora del orden social en las modernas economías, sustrato de la relación de producción jerárquico-burocrática, que articula y posibilita la gestión del *plusproducto*, sea por la vía tributaria directa, o mediante la convalidación del control descentralizado de los medios de producción (formas de propiedad no estatal) y el acaparamiento de oportunidades (división del trabajo), o sencillamente por las variadas prácticas *imperialistas* (apropiación externa del excedente). Por supuesto, el origen, la *naturaleza* del estado y su transformación histórica es una temática amplia, ardua, abordada infinidad de veces y desde múltiples perspectivas; sin embargo, es imprescindible revisitar esta cuestión si se pretende comprender/explicar la lógica de gestión del excedente y, muy particularmente, las posibilidades y limitaciones del cambio institucional. Ello con mayor razón en el capitalismo, pese al paroxismo del proceso globalizador. No podemos olvidar que el propio mercado mundial decimonónico, la "primera globalización" como le llama CEPAL, es una creación del estado mercantilista, según demostró Karl Polanyi. Vale decir, el mercado capitalista no existe sin el estado capitalista, tema que, como bien señalan Ramiro Fernández y María Belén Alfaro, ha sido uno de los problemas de la teoría de las variedades de capitalismos, que pareciera haber descuidado el rol estatal en las modernas sociedades.

En esa línea argumental, la indagación histórica sobre la aparición del Estado y las grandes civilizaciones es de por sí *reveladora* de ciertos mecanismos institucionales más o menos persistentes en la gestión del excedente, ligados a la diferenciación social, la división del trabajo y el régimen de dominación. La historia es contundente en este sentido, y muestra una obstinada presencia de lógicas de poder arraigadas en la estructura social: ¿"¡no hay nada

nuevo bajo el sol!"?, podemos preguntarnos con Salomón (o el texto bíblico *–Eclesiastés–* atribuido a Salomón). Por supuesto que sí, el estado de clase capitalista –como es obvio– poco se parece a los llamados "estados prístinos", o al muy discutiblemente denominado "Estado feudal" por Göran Therborn (con bajo poder despótico e infra-estructural, en los términos de Michael Mann), y aún dentro del capitalismo la realidad estatal está cargada de sutilezas científicamente relevantes, expresión de la diversidad de formaciones sociales. Sin embargo, no podemos dejar de apreciar que, según vimos en el Capítulo III, desde su aparición es posible interpretar al estado como la institución política por excelencia ligada a la gestión del excedente. Invariablemente pudimos verificar en los casos examinados (origen de la civilización mesopotámica, el Egipto faraónico, el Imperio Incaico, la Atenas de Pericles, la Roma imperial, la Europa feudal, la Inglaterra siglo XVIII, los EEUU de inicios del siglo XX, la URSS y América latina), el rol central asumido por esta institución, que articula el régimen de dominación política, en favor y a través de las clases privilegiadas, por la cual sostiene cierta estratificación social y arbitra la reproducción de la fuerza de trabajo. El estado, entonces, y esto vale para su versión *burguesa*, no es exógeno al marco de relaciones sociales económicas, sino que forma parte constitutiva del mismo, aunque adquiera en ciertos casos una dinámica propia y pueda adoptar decisiones con relativa autonomía respecto del núcleo dominante de la clase privilegiada, conforme señalan Mann, Evans, Poulantzas y otros, lo cual es coherente con la perspectiva adoptada del excedente. De allí que la perspectiva de los teóricos del sistema-mundo y de la economía-mundo europea, fundada históricamente en base a las relaciones jerárquicas del sistema *interestatal*, constituya un marco productivo para el estudio del excedente en nuestras economías periféricas, como vimos.

Justamente, en las diversas formaciones sociales históricas podemos identificar, en términos muy generales, cómo opera esta maquinaria estatal en la creación y orientación del excedente, más allá de la particularidad de cada caso y de las diversas configuraciones posibles: desde la burocracia sacerdotal/palaciega mesopotámica o los escribas y sacerdotes del Egipto de los faraones, hasta los tribunales de justicia *anti-obreros*, el terrorismo policial y la ideología protestante de la propiedad privada y el *esfuerzo individual* en el capitalismo norteamericano de inicios del siglo XX o los crímenes de la NKVD y el culto a la personalidad/sistema en el régimen soviético, se trata siempre de asegurar por medios coercitivos y simbólicos las lógicas de apropiación y uso del excedente, cristalizado en desigualdades sociales institucionalizadas, mediante los cuales impone una cierta distribución de la fuerza de trabajo y del mantenimiento de la eficiencia productiva.

Ahora bien, esa capacidad estatal para crear una determinada estabilidad y viabilizar la organización de la fuerza laboral, implica que tal institución juega un papel necesario y, en ocasiones, progresivo en el desarrollo económico, claramente expresado en la expansión del excedente de las formaciones sociales estudiadas (la reseña de sus grandes logros vistas en el capítulo III lo demuestra). Vale decir, históricamente el estado ha sido más bien una *solución*, aunque también, en algunos casos, un *problema*, contradicción típica de toda dinámica compleja: construcción y destrucción son parte del mismo proceso, según argüimos en el apartado epistemológico. De allí que, también en los estados de clase modernos, la *autoridad* estatal, con sus aparatos burocráticos, constituye una relación social de producción, en tanto moviliza y coordina el trabajo humano y es un instrumento de expansión de las fuerzas productivas; mientras que, al mismo tiempo, conforma un factor de obstrucción del desarrollo, debido a la rigidez de sus procedimientos, el consumo excesivo de recursos y/o el ahogo de la creatividad (estado desarrollista y estado predador de Evans). En tal sentido, el carácter productivo o no del aparato burocrático estatal deberá evaluarse en función de su aporte al proceso de desarrollo, esto es, a la acumulación efectiva del excedente, según argumentamos en el Capítulo IV.

Por lo tanto, es importante destacar que ha sido, y sigue siendo, invariablemente en el marco de alguna *forma* de estado en el que se convalidan los diversos mecanismos de gestión del excedente, relacionados con su generación, apropiación y destino. En primer lugar, tenemos la institución tradicional del *tributo*, el pago obligado (*impuesto*) a las comunidades productoras en virtud del hecho de habitar un espacio *estatal*. Este mecanismo ha revestido una infinidad de formas, algunas de las cuales examinamos en el Capítulo III, pero siempre es el resultado del poder coercitivo y simbólico monopolizado *legítimamente* por el estado. Junto a este mecanismo del tributo, encontramos, en segundo lugar, la convalidación estatal del control descentralizado de los medios de producción, muy particularmente de la tierra en el tiempo largo de la historia, por parte de ciertos grupos reducidos de la sociedad. Se trata de la capacidad de los estratos sociales superiores, apoyados en las instituciones estatales, para disponer en su propio beneficio (exclusión de otros), de los frutos de la explotación de los recursos productivos. Ello crea la posibilidad de utilizar en forma privada (no estatal) el trabajo ajeno de los estratos o grupos desposeídos, es decir, crea la posibilidad de la explotación privada. En los templos sumerios ya advertimos las labores de artesanos y campesinos dependientes en tierras e instalaciones de esa organización, como también en el Egipto de los faraones, al igual que los nobles del Tahuantinsuyo, los agricultores griegos, los

latifundistas romanos, los señores feudales, los terratenientes y comerciantes británicos, los empresarios corporativistas norteamericanos, ya en una sociedad de clases, o los dueños de la tierra y las minas en la América latina periférica. La propiedad descentralizada de los medios de producción, en manos de una minoría, constituye el mecanismo por excelencia de gestión del excedente en las formaciones sociales donde domina el régimen capitalista. La "propiedad plural", como le llama Hayek eufemísticamente, admite asimismo esa doble condición contradictoria: al tiempo que excluye una parte de la población, que crea desposeídos sujetos a explotación; constituye un poderoso incentivo para aprovechar del mejor modo posible los recursos apropiados, es decir, genera eficiencia económica: la emergencia del capitalismo británico con las *enclosures*, es un ejemplo paradigmático de esta situación. De hecho, para los defensores del mercado, la propiedad descentralizada es la institución creadora de riqueza por excelencia. Finalmente, este mecanismo de la propiedad no es el único que convalida el estado en cuanto a las formas de gestión del excedente, también podemos mencionar la distribución de los puestos laborales privilegiados (trabajos profesionales, burocracia, ramas estratégicas favorecidas); las formas de la competencia en economías de mercado, es decir, el dominio de las condiciones de oferta y demanda allí donde existen por ciertos actores o grupos (oligopolios, oligopsonios, …); y las variadas prácticas *imperialistas* ejercidas contra otras formaciones sociales, que pueden ir desde la imposición tributaria lisa y llana, hasta mecanismos de intercambio de impacto desigual, traslación de pautas de consumo *elitescas*, apropiación corporativa de recursos o exacción financiera.

5. Capítulo IV: Un modelo analítico para el examen del excedente a nivel provincial

En el presente capítulo abordamos los problemas asociados a la gestión del excedente económico en el espacio provincial, la medición de su magnitud y las formas generales de apropiación y destino. No es más que la aplicación, al caso de estudio, de los temas examinados previamente. Conforme el marco teórico e histórico elaborado de los Capítulos I a III, se trata de indagar en las condiciones de desarrollo de la fuerza laboral, las lógicas en que se asigna y utiliza el trabajo productivo radicado en el espacio jurisdiccional, las actividades económicas en que se ocupa y los resultados obtenidos en términos de valor del *plusproducto*, considerando el ambiente natural y técnico provincial. La cuestión central es el modo de inserción *estructural* de Entre Ríos en la formación social argentina, en la matriz productiva nacional –división del trabajo (la cual deviene, a su vez, de la dinámica latinoamericana y mundial)–, así como la asimilación de los patrones de consumo y acumulación en el ámbito vernáculo, en particular la conducta de la *clase privilegiada*.

Ahora bien, el estudio del excedente en la jurisdicción entrerriana exige justificar, previamente, la factibilidad de adoptar al espacio provincial como unidad de análisis, indagar brevemente en la conformación económica del mismo a lo largo de su historia, integrado a la formación social nacional en el contexto latinoamericano. Por ello, comenzamos el capítulo con estas cuestiones, ligadas al concepto de desarrollo regional y territorio, así como los problemas de escala y nivel analítico.

En tal sentido, el estudio conceptual e histórico desarrollado en los Capítulos I a III, nos permitió elaborar una metodología de abordaje de la situación provincial desde la perspectiva del excedente, que entendemos teóricamente fundada, cuya secuencia lógica se estructura en los siguientes puntos:

- En primer término, el análisis del trabajo productivo, conforme la dotación de recursos básicos del espacio provincial. Como vimos en el Capítulo I, el excedente es el resultado del esfuerzo laboral humano, de la actividad consciente productora de satisfactores, aplicada a la materia natural, con los medios de producción disponibles. Por ello, el estudio del excedente exige indagar primero en las condiciones de desarrollo de la fuerza laboral, las lógicas en que se asigna y utiliza el trabajo productivo radicado en el espacio jurisdiccional, así como las actividades económicas en que se ocupa. Aquí encontramos la estructura del empleo, el crecimiento de la

fuerza laboral, el *saber hacer* (conocimiento productivo) de los trabajadores, los medios de producción y los recursos de que se dispone.

- En segundo término, el estudio de las actividades productivas integradas en la matriz nacional. Tal como argumentamos en el Capítulo I, el excedente, en su dimensión material, se revela especialmente en la productividad física de la producción de bienes básicos, de uso difundido, incorporados en el núcleo de la matriz productiva nacional e internacional (energía, alimentos, transporte, maquinaria, servicios técnicos, …). De allí que, considerando el caso entrerriano como parte de la formación social nacional, se vuelve necesario indagar en las actividades económicas que marcan su inserción en la matriz productiva Argentina (y, por supuesto, internacional). Este punto permite evaluar las condiciones de participación de la economía provincial en el excedente material que sustenta la formación nacional, esto es, representa la capacidad de adquirir una corriente de bienes y servicios extraterritorial, susceptible de sostener un proceso endógeno de acumulación. En tal sentido, el problema empírico que encontramos aquí es el hecho de que la Argentina no ha actualizado la matriz insumo-producto, cuya última edición viene de 1997, con datos en muchos casos de 1994, de poca validez para nuestro análisis.
- En tercer lugar, una vez examinadas las condiciones de generación del excedente material, como es evidente en todo el trabajo, resulta ineludible indagar en los mecanismos generales de apropiación del excedente. Los "arreglos institucionales" que sirven de base para distribuir el *plusproducto*, que están asociados a las alternativas de su utilización. Se trata de la dimensión social del excedente, que marca las posibilidades de expansión. Aquí está la cuestión relevante de las lógicas de poder, las formas de los mercados y la estratificación social.
- En cuarto lugar, con las dimensiones material y social del excedente, es posible avanzar en su medición. Se trata de utilizar los datos existentes para hacer una estimación del valor del *plusproducto* provincial, que surge del esfuerzo laboral, el conocimiento productivo, el ambiente técnico y de recursos naturales de la provincia. Para ello, fue necesario elaborar un modelo analítico, que ofrecemos en el apartado 5.4.
- Finalmente, esbozamos un análisis de la aplicación del excedente y de ciertos mecanismos de utilización improductiva y de pérdidas en la capacidad de retención provincial. Es el ámbito en que menor información existe. En este punto, hay dos cuestiones centrales, por un lado, el modo de inserción *estructural* de Entre Ríos en la

formación social argentina, en la división del trabajo y de la propiedad, así como la asimilación de los patrones de consumo y acumulación en el ámbito vernáculo, y, por otra parte, la conducta de la clase privilegiada vernácula, responsable principal de la gestión del *plusproducto*.

Con los elementos citados, procedemos a esbozar las pautas de políticas públicas que habilita la gestión del excedente y fundamentan su marco conceptual.

En la indagación sobre cada uno de estos puntos, nos encontramos con problemas de ausencia de información o datos poco fiables, lo cual nos obligó a utilizar una serie de estrategias metodológicas para salvar estas carencias, que iremos desplegando en el análisis.

Por último, es dable destacar que las condiciones de desenvolvimiento de la economía entrerriana no pueden más que reproducir, en su propia dimensión, los rasgos estructurales que obstruyen el desarrollo nacional. Según vimos en el apartado histórico, en el marco del capitalismo global, las formaciones sociales periféricas pero excedentarias, como la Argentina, de la que Entre Ríos es parte, constituyen lo que podemos llamar *sociedades paradójicas* (en términos ricardianos), en las que, al mismo tiempo, sobra *gente* y sobran recursos. Esta condición de abundante disponibilidad de factores y un pobre desempeño socio-económico, está ligada, tanto en Argentina como en Entre Ríos, a las pautas de utilización del excedente, administrado por una minoritaria *clase privilegiada*, significativamente los empresarios capitalistas y sus gestores, pero también dirigentes políticos, sociales y sindicales. Allí es donde radica la máxima responsabilidad por la gestión del *plusproducto*, y es donde más se necesita de una conducta *schumpeteriana*, activa, que permita movilizar la fuerza de trabajo, aprovechar los recursos y desplegar un proceso de acumulación en sentido amplio que tienda a remover los obstáculos que mantienen las condiciones de subdesarrollo. Para lograr ello es imprescindible, como señala Celso Furtado, la articulación política, democratizar y transparentar la gestión del excedente, de modo que pueda ser evaluada y revisada y, por tanto, legitimada, en la participación y el empoderamiento popular. Este punto, el examen de la lógica de gestión del excedente por las corporaciones y los líderes empresariales, es de suma importancia, y es donde más información se necesita, donde mayor es el requerimiento de datos. Sin embargo, nos encontramos con un vacío estadístico de relevancia. En la provincia no tenemos una encuesta de grandes empresas, como existe a nivel nacional, y tampoco hay presentación de Estados Contables de acceso público. Se trata de una limitación severa, que sólo puede salvarse con

encuestas de gran magnitud, que requieren equipos de trabajo significativos. En nuestro caso particular, el ejercicio profesional de más de diez años en la gestión de actividades productivas de Entre Ríos, nos permite contar con un conocimiento práctico sobre ciertos patrones de uso del excedente en los empresarios vernáculos, como la tendencia a la compra de campos con las ganancias industriales (la "cajita de ahorro", como diría un conocido manufacturero entrerriano, en otro trabajo en que participamos - Rodríguez, Riegelhaupt & Schunk, en publicación, EDUNER). Ello nos indica la urgencia de elaborar una base empírica sistemática sobre estos temas, que origine la posibilidad de evaluar qué hacen "Los que mandan" con el excedente, utilizando el título de la obra de José Luis De Imaz.

5.1. El análisis del espacio *subnacional* y la categoría del excedente

5.1.1. La jurisdicción provincial como unidad de análisis

En este apartado abordamos el problema de la unidad de análisis adoptada: el espacio provincial. Se trata de responder a la pregunta teórica –relevante– de si es válido pensar el excedente económico de una provincia en general: si existe el excedente a escala provincial. En el Capítulo I insistimos que el *plusproducto* es el emergente sistémico de la lógica en que opera una *formación social*. Las provincias, como Entre Ríos, son parte de la formación social argentina en el contexto latinoamericano, la constituyen, pero no son por sí mismas formaciones sociales. Además, un ámbito provincial, como el entrerriano, admite una gran diversidad de situaciones en su interior: entre los pequeños cabriteros de Feliciano y los medianos agricultores de Diamante, encontramos una distancia socio-económica significativa. Por lo tanto, ¿podemos indagar sobre el excedente provincial? ¿Es válido pensar este problema en tal escala? Sabemos, por supuesto, que en el *territorio* de una jurisdicción se ejerce trabajo productivo estable bajo el régimen del *capital* como modo dominante de producción, que existe generación de excedente territorialmente ubicado. Por tanto, si hay generación de excedente, tendrá que haber apropiación y destino. Sin dudas, al menos una parte del valor del *plusproducto* será gestionado por *actores* (unidades decisorias) públicos y privados arraigados en el espacio local, aunque otra parte se administre de modo heterónomo. Ahora bien, de lo que se trata es de resolver si tales actividades de producción y distribución están más o menos articuladas en términos materiales, histórico-culturales y/o políticos en el espacio provincial; si existe un ámbito jurisdiccional que las unifique y les otorgue un sentido, al menos en alguna dimensión. En rigor, este punto nos lleva al examen del *territorio* y del

desarrollo regional, las cuestiones de las escalas y niveles de análisis, temas en los que disponemos de una proficua literatura.

Las investigaciones sobre los procesos de desarrollo a escala subnacional muestran una riqueza de perspectivas y metodologías de análisis cuyo examen particular excede el objeto de esta tesis (véase García A., 2016, Filadoro, 2011; Pietroboni, Lepratte, Hegglin, & Blanc, 2010; Costamagna, Lepratte, Gutierrez, & Delbón, 2018; Trucco, 2012, 2017; Gorenstein, 2015; Álvarez García & Rendón Acevedo, 2010; Damonte, 2011). Se han construido una serie de categorías de gran relevancia para la indagación sobre el desarrollo regional: desde los "subsistemas de acumulación regionales" (en las dos vertientes identificadas por Trucco, 2017, una sesgada a la temporalidad y otra a la espacialidad), los "Subsistemas Territoriales de Acumulación" (Trucco, 2017), complejos productivos, cadenas de valor, *cluster*, distritos industriales, sistemas regionales de innovación, entre otras; hasta los enfoques más asociados a posturas ortodoxas de la "convergencia" a nivel regional, siempre con alguna modelización econométrica (Sala-i-Martin, 2000; De La Fuente, 1996). En términos teóricos, el tema central que pretende responderse desde la perspectiva de los análisis regionales es la diferenciación en los niveles de desarrollo y condiciones de vida entre los distintos espacios socio-geográficos delimitados de algún modo; hacer *inteligible*, como señala Trucco (2017), esta divergencia. ¿Qué explica la concentración de riqueza en un lugar y pobreza en otro?, siendo más específico, en el caso argentino: ¿Qué explica la pobreza de ciertas provincias respecto de la riqueza de otras? Nuevamente, de las respuestas a estas preguntas, dependerá el marco de las políticas aconsejado para la *resolución* del problema, considerado colectivo o público, es decir de las mayorías.

Por supuesto, estas preguntas, como problema teórico, procuraron responderse desde múltiples enfoques. Pero han sido las corrientes de pensamiento heterodoxas, o devenidas en heterodoxas, las que abordaron con mayor profundidad esta temática. Ello en la medida que, si nos ubicamos en el paradigma económico ortodoxo/neoclásico *puro*, basado en el equilibrio general competitivo, la cuestión de las diferencias de nivel de ingreso y crecimiento regional no ofrece demasiados inconvenientes teóricos. Desde esta mirada, en último análisis y en el *largo plazo* (o el tiempo lógico), dada la supuesta movilidad perfecta de los factores al interior de un país, cuyas regiones tienen el mismo marco macroeconómico e institucional global, los mercados de trabajo y crédito cumplirán simplemente el rol de distribuir geográficamente la fuerza de labor, la información y el ahorro en las diversas regiones de modo de equiparar los

niveles de vida. En particular, el exceso de ahorro sobre las posibilidades de acumulación rentable en una jurisdicción (rendimientos decrecientes) se orientará, vía el sistema de precios (tasa de interés), hacia las regiones con insuficiencia de ahorro, de acuerdo a sus oportunidades de inversión rentables. Ello posibilitará una óptima asignación inter–jurisdiccional de los recursos monetarios (capital financiero), maximizando el crecimiento global y logrando la convergencia *absoluta*. En ese marco teórico neoclásico *puro*, se trataría sencillamente de asegurar el grado de libertad económica y seguridad jurídica suficiente para que el mercado –significativamente el financiero– pueda cumplir debidamente su rol, esto es, garantizar que no haya trabas en la movilidad de los factores. En particular, en los casos de las jurisdicciones políticas, la presión tributaria diferencial y la acción estatal, sería uno de los puntos claves que pueden retrasar el crecimiento de alguna provincia.

Pues bien, la renuencia de la realidad para responder a los postulados de este modelo neoclásico *puro*, llevó a cuestionar algunas de sus hipótesis centrales. Emerge así un enfoque devenido en heterodoxo (respecto del neoclásico puro), que mantiene algunos criterios básicos de la ortodoxia (supuestos de racionalidad maximizadora, concepción de los agentes económicos, rol del mercado, metodología de modelos matemáticos), pero, considerando la discordancia entre las previsiones (convergencia absoluta) y la realidad, modifican las condiciones de competencia y/o introducen algunos supuestos adicionales: los trabajos que siguen las premisas del *crecimiento endógeno* y la *Nueva Geografía Económica*, son ejemplos de estos casos. Para ciertas teorías del crecimiento endógeno, se mantiene la hipótesis de convergencia, pero condicional, esto es, las regiones convergen al nivel consistente con sus *fundamentals* (capital humano, innovación, preferencias de consumo y ahorro e instituciones propias). En otras propuestas, se acepta que puede producirse una diferencia regional en las primeras etapas del desarrollo, pero a medida que éste madura, las regiones tienden a converger. La geografía económica, por su parte, admite lógicas de crecimiento regional con economías de escala, de logística y de aglomeración, lo que da lugar a dinámicas endógenas que explican la localización en base a los encadenamientos productivos, los costos de transporte, la densidad laboral y las economías externas, aunque no pueden dar cuenta del origen del proceso, que se resume a un accidente histórico (Krugman, 2008). En fin, estos abordajes terminan reconociendo un mundo con economías externas positivas, rendimientos crecientes y mercados imperfectos, lo que deriva en la posibilidad de permanencia de la desigualdad regional, aún al interior de un país. En tales posturas los problemas de las diversidades regionales son tratados como un nuevo caso de *falla de mercado*.

Un planteo crítico interesante, pero no radicalizado, es la propuesta de Ricardo Hausmann y César Hidalgo (2014). Los autores muestran que las diferencias regionales de ingresos promedio al interior de un país suelen ser tan significativas como las que se dan entre países. Por ello, la teoría neoclásica de la convergencia no se verifica en los hechos. Lo que encuentran estos autores como posible explicación, sin acudir al concepto ciertamente vago de "instituciones", es la idea de la *radicación* del conocimiento productivo, del *saber hacer* de la fuerza laboral. En sociedades hiper-especializadas, dicen los autores, dónde cada persona maneja una parte infinitesimal del conocimiento productivo total de la sociedad, la cuestión que hace la diferencia en el desarrollo es cuánto conocimiento productivo específico tiene esa sociedad en tanto tal, cuántas cosas *sabe hacer* que no pueden realizar fácilmente otras regiones (sofisticación técnica). Para medir estos conceptos, elaboraron el "Atlas de la Complejidad Económica", basado en el Índice de Complejidad Económica, que mide el grado de diversificación, densidad tecnológica (sofisticación) y ubicuidad (cuántos pueden hacer lo mismo), en la canasta de exportaciones de una economía. La perspectiva de medición es discutible, pero la postura teórica destaca puntos decisivos. Se trata de una mirada consistente con la concepción que presentamos en el Capítulo I, según la cual los aspectos más relevantes en la generación del excedente sin duda los encontramos en el desarrollo de la fuerza de trabajo. La densidad y sofisticación del conocimiento productivo (saber hacer), las condiciones de vida, los estímulos a la creatividad, los incentivos para ejecutar las distintas actividades en los trabajadores, son elementos centrales en este sentido, cuestión que, de hecho, han resaltado largamente los pensadores estructuralistas.

Otros enfoques heterodoxos, de raíz marxista, estructuralista o evolucionista, asumen una postura más radicalizada y crítica del conjunto de postulados de la economía ortodoxa neoclásica, e incorporan diversas dimensiones en el análisis regional (explotación, estructura social, identidad, territorio). La perspectiva del excedente económico, por supuesto, se enrola en este segundo grupo.

Entre los abordajes heterodoxos críticos, consideramos especialmente relevantes desde el punto de vista del excedente económico las investigaciones de Alejandro Rofman (1984, 1989, …). En un trabajo de índole conceptual de 1984, el autor define su metodología de investigación sobre el problema del estudio del espacio subnacional a partir de la inserción de la región examinada en la formación social mayor, en su caso el estado–nación, lo que es consistente con nuestro marco de análisis (por supuesto, considerando la incidencia mundial

en lo que hoy diríamos las cadenas globales de valor). En la mirada de Rofman, en términos generales, la acumulación se produce a escala nacional (formación social), pero a través de *segmentos* productivos enraizados en diversos espacios geográficos, por lo cual el estudio de toda región debe abordarse en su inserción en la escala mayor. A partir de allí, Rofman elabora los conceptos de "subsistema regional" como integración de varios "circuitos" de acumulación radicados en un espacio geográfico, definidos como los eslabonamientos en que puede desdoblarse el proceso de acumulación, nucleados entrono a una actividad clave (idea asociada al concepto actual de cadenas de valor). Los circuitos de acumulación se articulan socialmente conforme actividades, modos de producción y formas técnico–organizativas *dominantes*, pasibles de indagación empírica.

Es en ese complejo socio–productivo en el que se *genera* el excedente económico en el *territorio*, que resulta apropiado de acuerdo al poder relativo de los actores, internos o externos a la región estudiada. "En cada circuito –dice Rofman– interactúan diversos agentes con una desigual capacidad de apropiar el valor generado en su ámbito" (1984, pág. 46). Vale decir, al interior del circuito (o mejor sub–circuito) aparece la relación de explotación directa, asociada también con las determinaciones globales de la formación social.

En la indagación sobre cierto espacio geográfico amplio (una provincia), pasible de examinarse desde las ideas de "circuitos" de acumulación, Rofman indica la identificación territorial de sectores estratégicos, en una tipología útil para pensar el proceso de desarrollo, según cuatro variables, a saber: "tipo de actividad —en relación con su posición en el mercado interno o de exportación—, tamaño, nivel de utilización de insumos locales (encadenamientos hacia dentro de la región) y dinamismo" (1984, pág. 49). Habrá entonces circuitos de acumulación orientados a uno u otro mercado, con más o menos peso económico, de mayor o menor generación de eslabonamientos en el espacio local y de una tasa de crecimiento rápida o no respecto de la media (un caso entrerriano evidente de circuito de acumulación dinámico para el lapso 2003-2015, con inserción exportadora y de un peso significativo en el territorio, es el de carne aviar).

En definitiva, la propuesta de análisis de Alejandro Rofman se basa en la identificación de las principales cadenas de valor radicadas en un espacio determinado, sus vínculos mutuos y con otras instancias (Estado/sistema financiero/sector científico–técnico), constituidos por condiciones de poder diferenciales (explotación), lo que afecta las posibilidades autónomas de gestión del *plusproducto*. La cuestión estriba en que, finalmente, las "desigualdades o

diferencias advertibles en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, su dinamismo y su potencialidad según el entorno regional correspondiente, encuentran explicación en las formas de generación, apropiación y utilización de los excedentes económicos que los actores sociales realizan a través de las actividades" (Rofman, 1984, pág. 60).

En línea con este planteo, Ignacio Trucco (2017, 2018), quién destaca la significación teórica y empírica de los estudios de subsistemas de acumulación, propone una crítica sustantiva al enfoque de lo que llama el "ESAR topos" (subsistemas de acumulación con énfasis en la dimensión espacial, dentro del cual inscribe a Rofman)[160]. El autor indica que, en tal enfoque, la dimensión territorial ingresa en el análisis del proceso de generación de riqueza y acumulación de manera exógena, "exterior a las relaciones que estructuran dicha acumulación" (Trucco, 2017, pág. 94). El territorio es un *Deus ex Machina*, que se introduce para explicar lo que no es inteligible con el proceso de acumulación de capital en base a la relación mercantil. Pero justamente, señala Trucco, si queremos comprender qué diferencia a los diversos espacios sociales, debemos integrar en el modelo teórico la dimensión territorial como factor creador de riqueza. El autor propone la categoría de "Subsistemas Territoriales de Acumulación", que articula la forma mercantil, basada en las relaciones capitalistas de producción, con la forma político-territorial, asentada en la identificación político-comunitaria, en el proceso de generación de riqueza y diferenciación socio-económica. En una publicación reciente (2018), Trucco y otros, hacen una aplicación de estas categorías a la provincia de Entre Ríos, tomando los departamentos como unidad, a partir del censo Económico 2004/05 (Trucco, Brunner, Weidmann, Piloni, & Leiva, 2018). El trabajo permite advertir la potencialidad de la propuesta, y también los crónicos problemas de información, tema con el que nos encontramos en esta tesis.

Esta perspectiva de abordaje, aplicada al análisis subnacional, nos conduce al concepto de "territorio", que ha ido adquiriendo una densidad teórica central en las actuales miradas sobre el desarrollo regional (Trucco, 2017, Álvarez García & Rendón Acevedo, 2010, Damonte, 2011). Hay varias dimensiones asociadas a este concepto realmente polisémico, pero está claro que no se trata sólo de un *receptáculo* o *lugar* donde viven y trabajan las personas, sino que, por el contrario, constituye un "espacio construido social, histórica y culturalmente" (González, 2010, pág. 223; Damonte, 2011). La *amplitud* semántica del término puede apreciarse en la siguiente definición de Lopez de Suoza:

[160] Con otras aristas, pero en la misma línea, Trucco también cuestiona el llamado ESAR-cronos, que aquí no consideraremos.

> Territorios existen y son construidos (y deconstruidos) en las más diversas escalas, de las más estrechas (por ejemplo una calle) a las internacionales (por ejemplo el área formada por los países miembros de la OTAN); los territorios son construidos y deconstruidos dentro de escalas temporales de las más diversas: siglos, décadas, años, meses o días; los territorios pueden tener un carácter permanente pero también pueden tener una existencia periódica, cíclica (citado en: Altschuler, 2013, pág. 68)

Siguiendo a Damonte Valencia (2011), podemos pensar al territorio como un *espacio social*, construido a través de "narrativas territoriales" (historia oral y escrita y prácticas referenciadas territorialmente), pero delimitado mediante una vocación política de control o gestión del espacio. En este sentido, el concepto adquiere una dimensión simbólica relevante: "los territorios –dice Damonte– se constituyen sobre la base de narrativas territoriales, privilegian una narrativa que les da identidad y establecen las fronteras que señalan su dominio territorial" (2011, pág. 20). En la misma línea, Beduschi y Abramovay entienden al "territorio como una construcción social, marcada por un conjunto de interacciones entre actores que va moldeando a lo largo del tiempo una determinada identidad y formas particulares de relación entre ellos" (Beduschi & Abramovay, 2004, citado en: López Oropeza, 2011, pág. 31). La potencia crítica y transformadora de las redes regionales productoras de identidad ha sido señalada por Espinosa (2000), y es quizás la dimensión del *territorio*, en tanto concepto, de mayor importancia teórica (Trucco, 2017). Por supuesto, como recuerda Ricardo Abramovay, los elementos constitutivos de la cohesión de los territorios no eliminan los conflictos e intereses sociales divergentes (Abramovay, 2006), pero tienden ciertos lazos transversales de identificación.

Teniendo en cuenta las definiciones de *subsistema productivo regional* y de *territorio*, podemos dar fundamento a nuestra unidad de análisis del excedente: el *estado provincial*. Entendemos al estado provincial en su acepción convencional como un espacio geográficamente definido (territorio en sentido jurisdiccional), con un cierto número de habitantes estables (población), que tiene un gobierno propio (poder) –autónomo en el caso, puesto que las provincias *delegaron* la soberanía en el estado federal–[161]. Parece claro que el Estado provincial, en cuanto tal, cuenta con factores materiales (economía pública y privada), simbólicos (histórico-culturales) y políticos, que permiten pensarlo como una unidad de análisis. Por supuesto, el *espacio provincial* como unidad de análisis admite múltiples

[161] Cabe mencionar que en Entre Ríos los municipios que adquieren autonomía plena –institucional, administrativa, política y económico/financiera– son aquellos de más de 10.000 habitantes en el ejido. Los municipios menores no tienen autonomía institucional, no pueden dictar su carta orgánica.

territorios y variados *subsistemas regionales* de acumulación (el INTA identifica 12 zonas homogéneas en Entre Ríos). Sin embargo, la delimitación provincial adquiere un sentido *unificador* en base a dos dimensiones articuladas: 1. La dimensión político-estatal: en forma típica, las competencias y responsabilidades del estado provincial en la organización socio–espacial del territorio en el marco del estado–nación. Ello está asociado a la movilización del conjunto de actores políticos (partidos, militantes, organizaciones) en procura de controlar y/o influir en el estado, las estrategias de gestión del excedente y la capacidad de captar excedentes de otras jurisdicciones (punto muy significativo en los recursos fiscales). La economía del sector público, asimismo, conforma una densa trama de alcance provincial, integrada por diversos actores: proveedores, contratistas, trabajadores y, en particular, los municipios (78 en Entre Ríos) y Centros Rurales de Población (194 en la provincia). Se trata, como es obvio, de un aspecto de máxima relevancia en cuanto a la gestión del valor del *plusproducto*; y, 2. La dimensión identitaria: encontramos aquí la identificación simbólica con el espacio provincial de los sujetos y actores sociales que lo *habitan*, producto del devenir histórico–cultural, de las narrativas territoriales asociadas a la provincia en tanto concepto. Es el hecho de reconocerse como parte de un *colectivo específico*, aunque siempre abierto y en relación con el resto. Integrar un *espacio simbólico*, condiciona la gestión del excedente económico por parte de los actores locales, cualesquiera sean las actividades que lo originan.

Estas dos dimensiones (político/estatal e identitaria) definitorias del territorio jurisdiccional, en última instancia, se articulan con la primera y necesaria *determinación* de la construcción del espacio provincial, asociada al proceso de desarrollo regional (acumulación). Se trata, como en todos los casos, de la *reproducción social*: la continuidad de la vida, esto es, de la fuerza de trabajo estable en el territorio. Las personas que nacen y habitan un cierto espacio geográfico buscan necesariamente formas de mantener y, si es posible, mejorar su existencia material y espiritual. Lo primero con que se encuentran en ese tránsito es el espacio *físico* en que nacen y crecen, y al cual configuran social e interactivamente con el resto de los sujetos a partir de su pertenencia no determinista a ciertas categorías sociales (clases, grupos, asociaciones). Encontramos aquí los medios de vida de las personas y las oportunidades laborales, en particular los circuitos productivos en que se integran y los subsistemas de acumulación de los que dependen, que posibilitan generar un cierto nivel de excedente y crecimiento económico. La cuestión en este aspecto material es la existencia de rasgos y lógicas económicas *comunes* en el espacio provincial a pesar de sus diferencias,

características de los subsistemas productivos derivados de las formas de articulación territorial.

Por lo tanto, los dos aspectos propios de la noción de territorio a escala provincial (político/estatal e identitario), asociados a los subsistemas regionales de acumulación (sustrato material de la reproducción social), le dan sentido al concepto de estado provincial como unidad analítica: un estado provincial conforma un espacio político e histórico/cultural, cuya base económica *endógena* son los subsistemas regionales de acumulación con ciertos rasgos característicos, más o menos integrados a las cadenas globales de valor. Se trata de tres dimensiones articuladas (la jerárquico–burocrática, la simbólica y la material), que están presentes en diversas combinaciones en las más variadas formaciones sociales, como vimos en el Capítulo III, pero que aparecen también en la configuración del espacio subnacional. Por lo tanto, en la medida que existe el espacio provincial como construcción socio-histórica, cultural, política y material, podemos indagar en el excedente generado en el mismo y –parcialmente– gestionado por los actores que lo habitan (apropiación y destino local) y en los consecuentes resultados de este proceso de cara al *desarrollo*. Esto es, pensar en el excedente económico provincial, sus lógicas de generación, apropiación y destino, respecto de la acumulación en sentido amplio.

Aquí apreciamos claramente los dilemas políticos e institucionales que impone la indagación del excedente en el espacio provincial. La gestión del *plusproducto*, las condiciones de retención y acumulación del mismo, emergen como preocupaciones legítimas de los actores vernáculos y como situaciones conflictivas en términos inter-jurisdiccionales. Ello así, en la medida que la capacidad de generación, apropiación e inversión productiva del excedente económico se torna un tema significativo en el proceso de desarrollo provincial.

Por supuesto, como ya mencionamos, un estado provincial en la Argentina no constituye propiamente una formación social, ni desde el punto de vista histórico-cultural (dada la conformación histórica de nuestro país), ni tampoco institucional. Un estado provincial no conforma el régimen social de producción, ni puede cumplir el rol de "instancia máxima de articulación" de la sociedad como señala Oscar Oszlak sobre el estado–nación. Las jurisdicciones subnacionales carecen de competencia para articular las formas institucionales básicas que sustentan un cierto régimen de acumulación, señaladas por los regulacionistas: el dinero, la relación salarial, la forma de la competencia, la inserción externa y el Estado. En efecto, las provincias están subsumidas por el espacio nacional en múltiples sentidos (político,

cultural, económico, …), son instancias subordinadas (significativamente, carecen de *soberanía política*), no pueden dictar normas de fondo para organizar las actividades socio–económicas (código civil, comercial, penal…), no disponen de facultades legales para gestionar las instituciones básicas del funcionamiento económico, como vimos recién, y tienen restricciones en el manejo de recursos (con diferencias según la jurisdicción). Las provincias, en rigor, son instancias institucionales que integran (y constituyen) la formación social argentina. En consecuencia, las posibilidades provinciales de orientar la gestión del excedente y promover el proceso de acumulación local son muy limitadas, pero existen. Hay un espacio de acción concertada desde el marco político provincial. En términos de la *competitividad sistémica*, las provincias tienen su mayor nicho de acción en el nivel "mesoeconómico" (obras de infraestructura, promoción empresarial, fortalecimiento de las redes productivas, mejoras educativas y sociales), cuestión central en el manejo del excedente.

En el caso de Entre Ríos, podemos advertir de manera sencilla, pero contundente, esta idea del vínculo política–identidad–producción que sustenta al estado provincial en términos de *unidad analítica* (gestión del excedente), en un factor simbólico y normativo elemental como es la Constitución Provincial (dictada en 1933 y reformada en 2008). Se trata, naturalmente, del ejemplo típico de la construcción política del espacio: la Sección II, Artículos N° 67 a 83, "Régimen Económico, del Trabajo y Desarrollo Sustentable", constituye un verdadero decálogo de herramientas estatales pensadas con el objeto de promover la retención del excedente económico en el espacio provincial. La Carta Magna entrerriana *dispone* la defensa de las industrias madres, de las "transformadoras de la producción rural" (excedente potencial), habilita el estímulo directo con medidas estatales de la inversión privada y de los "ahorros populares" destinados a la instalación de industrias radicadas en la provincia. Incluso, en el texto reformado en 2008, establece la creación de "un Banco de la Provincia para contribuir al desarrollo de sus sectores productivos y canalizar el ahorro público y privado, por medio de una política crediticia que aumente el potencial económico de la Provincia y de sus habitantes, con sentido de justicia social" (Artículo N° 74).

Esta construcción social del territorio provincial se advierte también en la mirada de las *burguesías* vernáculas, donde suele apelarse al espacio socio–político como factor de presión simbólica frente al Estado. En nuestro caso, la permanente alusión a la *entrerrianía* es esgrimida típicamente por los empresarios en la defensa de sus intereses. En la publicación del Consejo Empresario vernáculo (CEER) *Análisis y propuestas para el desarrollo de Entre*

Ríos (2018), la entidad destaca la *empresarialidad* entrerriana al tiempo que declara en el Prólogo "La representación empresaria dejó de sostener una tendencia capitalina para convertirse en provincial" (2018, pág. 13). En una entrevista reciente, para citar otro de los innumerables ejemplos, el dirigente arrocero Salvador Villón de FFA Entre Ríos sostenía: "el productor [entrerriano] que puede se va a sembrar a Corrientes" (Nota 12/09/2018 – APF Digital), en clara alusión a la *pérdida* de Entre Ríos a favor de la provincia vecina por la supuesta inacción del Gobierno local. Los informes sobre las *manufacturas entrerrianas* de la Unión Industrial provincial (UIER) son también reveladores de la existencia de una identidad propia, tema recurrente en infinidad de casos. El espacio provincial, entonces, no sólo se articula desde la función política gubernamental y desde ciertos vínculos económicos, sino también desde los actores que conforman la base material endógena, que contribuyen a las narrativas territoriales vernáculas.

La densidad del entramado provincial, como construcción social del territorio, se revela, entonces, en las múltiples organizaciones que le dan cierta dinámica propia y particular. Se trata de la diversidad contradictoria de ONGs, cámaras empresariales, asociaciones, clubes, sindicatos, partidos, etc., ligadas al espacio provincial y que contribuyen a configurarlo como entidad (en términos económicos, en nuestra provincia, tenemos el Consejo Empresario de Entre Ríos, la Unión Industrial de entre Ríos, la Federación económica de Entre Ríos, y unas 25 cámaras sectoriales referenciadas en la provincia: Federación del Citrus de Entre Ríos, Cámara de Productores de Leche de Entre Ríos, …).

En definitiva, la articulación política, simbólica y material de alcance jurisdiccional, nos permite pensar en el espacio provincial, pese a su multiplicidad de *territorios* y *subsistemas de acumulación*, como una unidad analítica válida para indagar sobre las lógicas de generación, apropiación y destino del excedente económico a escala provincial. La conformación histórico-estructural de este espacio, y sus modos de inserción en la formación social nacional, nos darán las claves para evaluar su situación relativa a otras jurisdicciones.

5.1.2. La conformación económica del espacio entrerriano

[Llama la atención…]
la desenfrenada demanda [entrerriana]
de artículos de importación,
sobre todo automóviles
y no como medio de trabajo
sino como confort y en su gran

mayoría por gente de campo
Reula, 1971, pág. 130
(referido a la década de 1920)

La conformación histórico/estructural de la economía entrerriana es un capítulo *destacado* –es decir, agudizado– del capitalismo periférico que se forjó en la Argentina desde sus comienzos, ya referido en el acápite III. En el caso particular entrerriano, la historia marca un retroceso secular de la economía provincial al interior de la formación social nacional, como indefectiblemente lo expresa el devenir de la población de Entre Ríos en relación al total de la Argentina (Mateo, Camarda, & Rodríguez, 2017, véase especialmente Tablas I y IV). Este retroceso pareciera comenzar a fines del siglo XIX, para mantenerse con algún vaivén hasta el presente. En efecto, tras la independencia y la desintegración de la economía colonial, durante la "etapa de transición" o "crisis orgánica" de lo que será la Argentina, la provincia logró desarrollar la cadena de valor ganadera, en particular en el oriente entrerriano (Schmit, 2003). Ello le permitió una base de acumulación capitalista nada desdeñable para la época. En el lapso 1840–1850, con variaciones, Entre Ríos se constituyó en una importante exportadora de productos ganaderos (cueros vacunos –secos y salados–, sebo, tasajo, astas, cueros de caballo e incluso jabón) y, en menor medida, otros bienes (cal, madera, productos silvestres, …). Las exportaciones *per cápita* de cueros rondaban las 25,27 unidades en ese lapso, muy superior a Santa Fé y Córdoba, aunque la mitad de las ventas de cuero de Buenos Aires (Schimd, 2003, pág. 275), habiendo crecido por encima de esos espacios durante el período que va del quinquenio 1831/35 al 1840/50. Pero la provincia también logró generar una red comercial de reexportación relevante, a través de los puertos de Concepción del Uruguay y La Concordia. El primer censo nacional, 1869, llegó a decir: "Entre Ríos es, de los pueblos argentinos, el que ha tenido un crecimiento más poderoso" –de la población– (1869, pág. 145). Entre Ríos era el "eje del poder de 13 provincias", sigue el censo en la misma página. Por entonces la participación entrerriana en el total de habitantes de la argentina rondaba el 7,1% (superaba a Santa Fe). Entre Ríos era tierra de inmigración desde otras provincias, según indica el citado censo de 1869 (XXXIII). Ese porcentaje de participación en la población nacional se mantuvo hasta el censo de 1895, a partir del cual comenzó a declinar el peso entrerriano en el conjunto de la argentina (Mateo, Camarda, & Rodríguez, 2017).

Hacia mediados de la segunda década del siglo XX, en plena expansión agrícola del régimen primario exportador de la Argentina, acompañado por un franco crecimiento manufacturero,

Entre Ríos constituía una economía de importante base pastoril, comparado otras provincias pampeanas, escasamente diversificada y de bajo dinamismo relativo. En 1914, Entre Ríos, donde vivía el 5,4% de la población nacional, contaba con el 9% del ganado vacuno y el 10% del ovino del total de la Argentina, según el Censo 1914 (publicado en 1916). El valor de las existencias de ganado representaba el 34,6% de la inversión total en la actividad agropecuaria de la provincia, porcentaje superior en casi 15 puntos porcentuales al mismo indicador de la media nacional y en más del doble a los de Buenos Aires y Santa Fe. Por supuesto, si bien creció la superficie cultivada con cereales (trigo, avena y algo de maíz) y oleaginosas (lino), no alcanzó la escala agrícola de Buenos Aires, Córdoba o Santa Fe. La industria (o al menos lo que el Censo 1914 llama industria, …), por su parte, evidenció un peso relativamente bajo: el capital instalado industrial entrerriano alcanzaba el 4% del nacional, los ocupados llegaban al 4,9% y la potencia instalada en hp, indicador aproximado del grado de maquinización, apenas representaba el 1,9% del nacional (Censo 1914, publicado en 1916 – Varios Tomos), siendo a su vez la Argentina un país escasamente industrializado en comparación con otros espacios (Canadá o Australia), conforme examinamos en el Capítulo III. La evolución de los indicadores de la actividad industrial también refleja el deterioro relativo de Entre Ríos. Mientras que la capacidad instalada, medida en hp, crece a nivel nacional un 11,3% entre 1895 y 1914, en la provincia aumenta sólo un 4,2%. La generación de empleo también se incrementa menos en Entre Ríos.

La participación entrerriana en la producción agropecuaria nacional, por su parte, si estaba *sobre-representada* respecto de la población: Entre Ríos explicaba el 7,4% del capital nacional del sector y 6,9% de los ocupados (Censo 1914 – Varios Tomos). Por supuesto, la concentración en la tenencia de la tierra y la agricultura de arrendamiento estaban presentes en la Entre Ríos de entonces, el Censo muestra que el 0,9% de las explotaciones (aquellas mayores a 5.000 hectáreas), acaparaban el 32,3% de la superficie, al tiempo que el 49,7% de los agricultores eran arrendatarios, porcentaje que había crecido respecto a 1895 (Bolsa de Cereales, 2006, pág. 19). El rendimiento medio del trigo y el lino rondaba los 800 kilos en un buen año (Bolsa de Cereales, 2006, pág. 19). De todos modos, la superficie cultivada alcanzó una cifra cercana al 1,2 millones de hectáreas, lo que no es poco considerando la intensidad en el uso de mano de obra que ésta requería, así como el desarrollo ferroviario y portuario –ligado al agro en general–: la red ferroviaria contaba en 1914 con 1.438 km en la provincia, el F.C. Entre Ríos, de capital británico, tenía 1.180 km y el F.C. Nordeste Argentino 258 km

(Reula, 1971, pág. 173), con quince puertos activos (mediados de los años 20') (Mateo, 2018), uno por cada 30km de costa sobre los ríos (Ortiz, 1943).

Finalmente, como ya adelantamos, en una provincia bien dotada de recursos naturales y de baja densidad demográfica, el indicador más claro del retroceso económico se advierte en la evolución relativa de su población. La información censal de 1914 puso de manifiesto una pérdida de participación de Entre Ríos en la población nacional del 26% respecto del censo 1895. Durante el lapso intercensal 1895–1914 la población entrerriana creció un 45,6% (1,99% acumulativa anual), muy lejos del aumento de la media nacional (99,3% - 3,69% acumulativa anual), y más lejos aún del incremento de la población en las provincias de Buenos Aires (124,3%), Santa Fe (126,5%) y Córdoba (109,4%), que más que duplicaron su cantidad de habitantes. De hecho, Entre Ríos observó un saldo neto de inmigración interna negativo de 30.269 personas (censo 1914, publicado en 1916, pág. 240), rasgo estructural de allí en adelante (Mateo, Camarda, & Rodríguez, 2017)[162].

En el segundo régimen de acumulación instalado en Argentina, la ya referida ISI, se agudizó esta tendencia provincial de la pérdida de población relativa. En el Censo de Población de 1947 el 4,9% de los argentinos habitaban en Entre Ríos, mientras que en 1970 la participación entrerriana en la población nacional había caído al 3,47%: esto supone una reducción del 30% del peso demográfico entrerriano respecto de la Argentina en sólo 23 años (Gimenez, 1983, pág. 205). Semejante declinación poblacional relativa no se produjo por un menor crecimiento vegetativo (diferencia entre la tasa bruta de natalidad y mortalidad), sino por un fuerte proceso de emigración desde la provincia. Entre Ríos no pudo retener el aumento de su población activa. Se estima que hacia 1970 habían migrado de la provincia unos 422.000 entrerrianos, lo que representaba el 35% del total de habitantes de esta jurisdicción (Gimenez, 1983, pág. 209 –datos del INDEC–). Sólo en el período 1960–1970 dejaron la provincia en términos netos 141.000 personas (Gimenez, 1983, pág. 209 –datos del INDEC–). En la Memoria de 1950, el Ministro de Economía y Hacienda entrerriano, D. Emilio Hernandorena, se quejaba precisamente del "éxodo rural" y de la "emigración de brazos" desde la provincia (*Memoria Ministerio de Hacienda*, 1950, pág. 9 y 10). La pérdida del principal recuso productivo, la fuerza de trabajo, era evidente en esos años. Decía el Ministro de Hacienda entrerriano "La Provincia soporta lo que los economistas han dado en llamar el costo de producción del hombre (…) durante la niñez, la adolescencia; y cuando éste se encuentra en condiciones de

[162] Por supuesto, esto sin desmerecer el importante desarrollo de la industria frigorífica, tradicional en la provincia, como veremos en seguida.

redituar esa inversión, es decir, de producir, abandona su suelo natal en busca de mejores horizontes" (*Memoria Ministerio de Hacienda*, 1950, pág. 10).

La explicación de la declinación poblacional relativa de Entre Ríos seguramente es multicausal y compleja. Sin embargo, uno de los mayores problemas probablemente haya que rastrearlo en el desempeño económico y las oportunidades de empleo que la provincia generó en aquellos años: es decir, el proceso de acumulación productiva del excedente. En este sentido, pareciera que Entre Ríos experimentó un menor dinamismo productivo y una escasa diversificación relativa durante ese lapso, lo que mermó las posibilidades de absorción de la fuerza de trabajo y generación de excedente. En efecto, hacia mediados de los 70' (1975), momento culminante de la industrialización sustitutiva en Argentina, la provincia de Entre Ríos mantenía una marcada especialización en las actividades agropecuarias, en particular en la producción ganadera, pese a que algunas actividades manufactureras que no apropian renta pudieron desarrollarse, aunque con escaso peso. Mientras la participación del PBG provincial en el valor agregado total de la Argentina alcanzó el 2,2% en ese año (1975), la industria entrerriana apenas representaba el 1,1% del conjunto nacional (Manzanal & Rofman, 1989, pág. 18 y 39). La agricultura, por su parte, explicaba el 4,5% del valor bruto de la producción nacional y la ganadería el 9,2% (promedio 1970–72) (Cepal, 1976, Cuadro N° 1, Anexo Estadístico). En consecuencia, parece clara la persistencia del sesgo primarizado de la economía entrerriana, tema en el que se profundizará a lo largo de este texto. Esto significa que Entre Ríos no logró insertarse plenamente en los grandes motores del crecimiento productivo de aquellos años: la industria liviana primero –hasta mediados de los 50– (textiles, calzado, química farmacéutica, etc.) y la industria pesada y de bienes durables luego –hasta mediados de los setenta– (bienes de capital, metalmecánica –en especial automotriz–, electrónica, química y petroquímica).

En estos años se produce el salto infraestructural de Entre Ríos. Se inaugura el túnel subfluvial Uranga-Silvestre Begnis (1969), verdadero mojón de la capacidad de cambio institucional y articulación política, que permitió incrementar el excedente interjurisdiccional, con un ahorro sustantivo de fletes y un mayor flujo comercial. Se inauguran también el enlace Zárate-Brazo Largo (1977), el Puente Libertador General San Martín (1975) y el Puente Internacional General Artigas. Más tarde (1982), se abre el cruce vehicular por la represa Salto Grande, cuyas primeras turbinas empezaron a funcionar en 1979. En la provincia,

además, se generaron algunas Uniones Transitorias de Empresas (UTEs) que participaron de esta infraestructura y se fortalecieron industrias locales.

Durante el régimen de valorización financiera y ajuste estructural (neoliberalismo), las tendencias de la población entrerriana mantuvieron un dinamismo similar al de las décadas anteriores. Se advierte una reducción del peso de Entre Ríos en el total de habitantes de la Argentina (del 3,47% en 1970 al 3,19% en 2001), aunque menos pronunciada y con un leve repunte del período intercensal 1991–2001. Parece que en un período de estancamiento y simplificación productiva nacional, los entrerrianos no tuvieron a donde irse, ... La disminución del peso de los entrerrianos en el total nacional se reinició en la etapa 2001–2010, en la cual la provincia vuelve a perder población relativa.

En la fase de la convertibilidad (1991–2001), la situación económica entrerriana no fue muy diferente respecto del contexto nacional. Se verificó una baja tasa de crecimiento del producto bruto, con un incremento correlativo en el desempleo, el subempleo y la pobreza. Las manufacturas observaron un pobre desempeño, inferior al promedio de la economía, y muy por debajo de la producción primaria. Luego de 1999 la situación fue tornándose caótica. En el marco de una severa recesión económica, se sumó la crisis del Estado, el cual incurrió en un déficit corriente cada vez más elevado. En 2001 el resultado económico (ingresos corrientes menos gastos corrientes) representaba el 16% de los ingresos ordinarios. La realidad era prácticamente inmanejable y terminó con los conocidos “bonos federales” y la crisis política, que puso en jaque al gobierno de entonces, liderado por el Dr. Sergio Montiel.

Pareciera de tal modo que Entre Ríos no logró una integración virtuosa en las actividades más dinámicas de los grandes regímenes de acumulación de la Argentina, a saber: las redes de producción agrícola primero e industriales después, en tanto sufrió los años neoliberales igual que todas las jurisdicciones, e incluso peor (véase Schunk, Riegelhaupt, Rodríguez, 2015). Sus avances en los eslabonamientos productivos de mayor impacto siempre fueron agrícolas y ganaderos, posibilitados principalmente, en términos de costos, por diferenciales en el peso de los fletes entre la materia prima y el producto acabado, aunque también en ciertos conocimientos productivos locamente generados. La faena bovina fue una de las actividades manufactureras de mayor peso en la historia local del siglo XX, con grandes establecimientos como Liebig’s (Colón), Bovril (Santa Elena), CAP–Yuquerí (Concordia), San José (Gualeguay) y Frigorífico de Gualeguaychú (Reula, 1973, pág. 157). De todos modos, los censos nacionales muestran invariablemente la sub–representación entrerriana en la

producción y el empleo industrial en relación a su participación en la población total, con la excepción notable de la rama alimentos y bebidas, por lo ya mencionado.

La imposibilidad de acumular el excedente, el déficit de infraestructura (muy especialmente, transporte carretero y energía), la limitación del mercado vernáculo, los problemas de financiamiento, la ausencia de políticas sostenidas y una dirigencia político–empresarial poco proclive el desarrollo industrial, parecieran explicar el escaso avance en materia manufacturera, siempre en términos relativos a otras jurisdicciones. Aún en plena industrialización nacional, en 1963, el Ministro de Economía entrerriano no tenía reparos en sostener por escrito que el aumento de la riqueza provincial "por mucho tiempo aún, debe provenir del armonioso crecimiento agropecuario" (Memoria MHEyOP, 1963–64, pág. 20). Vale decir, la provincia no logró retener y acumular productivamente el excedente de modo de generar "masa crítica" local, ampliar el conocimiento productivo de la fuerza laboral, ganar escala, diversificar su estructura económica, promover la innovación y el empleo de creciente calificación. La incapacidad de acumular productivamente el excedente, dio como resultado la pérdida de población y de oportunidades económicas, esto es, afectó la generación de plusproducto.

En fin, la macro historia entrerriana pone en evidencia una lógica persistente de inserción en la economía nacional y gestión del excedente. Nunca logro crear una base de actividades diversificadas y técnicamente sofisticadas, asentadas en un *saber hacer* no fácilmente reproducible. La suerte de Entre Ríos ha estado siempre ligada a las primeras etapas de producción de *commodities*, con excepciones importantes (arroz, carne de aves, …), y también a una marcada diferenciación regional. Parafraseando a Broudel, Entre Ríos pareciera, en su historia reciente, un gran barco anclado en las costas de la República Argentina, más que una parte socialmente integrada a su territorio, …

En el nuevo patrón de crecimiento (2003–2015), se produjo un cambio significativo del escenario productivo local, con dos etapas claramente diferenciadas, al igual que la Argentina. El PBG, las exportaciones y el empleo se expandieron a un ritmo destacable hasta 2011, para observar un proceso de estancamiento o reducción de la intensidad del crecimiento luego de ese año. Las tasas de desempleo y subempleo descendieron, al tiempo que las actividades manufactureras crecían por encima de la producción primaria y del promedio de la economía, lo que llevó a un aumento de la participación de la industria en el PBG (DGEC–ER).

La mejora internacional de los precios de los alimentos, coherente con la dotación local de factores y capacidades, y las políticas nacionales expansivas, explican el crecimiento vernáculo. Actividades como la avicultura, el complejo oleaginoso y cerealero, la lechería, la citricultura, la foresto–industria, la ganadería bovina y porcina, la construcción y el turismo, tuvieron una apreciable expansión, aunque con fuertes altibajos según la actividad y los sub–períodos. Por supuesto, las altas tasas de crecimiento del lapso 2003–2011, tanto para la Argentina en general como para Entre Ríos en particular, se explican también por la recuperación económica luego de la crisis del Régimen de Convertibilidad (la etapa de recuperación podemos ubicarla en el lapso 2003–2005), la existencia de factores ociosos (alto desempleo, disponibilidad de tierras aptas y capacidad instalada industrial creada en los 90'), el elevado tipo de cambio real al comienzo del período y la mejora en los términos de intercambio. Sin embargo, ya a partir de 2008 la situación económica venía tornándose más compleja e inestable, en un contexto nacional de elevada ocupación de los factores productivos y un escenario internacional de alta volatilidad e incertidumbre (debido en parte a la crisis iniciada en 2007/08 y sus impactos coyunturales sobre el país). La situación se agravó desde 2012, cuando empieza el deterioro de los términos de intercambio. En este marco, el crecimiento pasó a depender cada vez más de la inversión productiva y la mejora de la competitividad auténtica en los términos de Fernando Fajzylber ya comentados.

5.2. La estructura productiva de Entre Ríos y su evolución reciente: la generación del excedente económico provincial

5.2.1. Producción y generación de *plusproducto* en Entre Ríos

El texto *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias*, publicado por la Comisión Económica para América latina (2010), en el capítulo *Mapa de cadenas agroalimentarias en Argentina*, ubica a Entre Ríos como la jurisdicción del país en que mayor peso tiene las actividades agroindustriales sobre el valor agregado a nivel provincial. Los autores estiman que alrededor del 45% del PBG se explica por la agroindustria (2010, pág. 68). Similar conclusión alcanza un reciente informe para la Secretaría de Agroindustria Nacional (2018), elaborado por una parte del equipo que trabajó en la publicación anterior. Según este informe, el peso de las Cadenas Agropecuarias y Agroindustriales (CAA) sobre el producto bruto geográfico (PBG), esto es, CAA/PBG, es superior en la economía entrerriana respecto del

resto de las provincias (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018, pág. 19)[163]. Conforme esta última publicación, la economía entrerriana explica el 7,6% del valor agregado por los complejos productivos agroindustriales a nivel nacional y un 7% del empleo, mientras que, agregamos, su participación en la población total ronda el 3,1% y en el producto nacional no supera el 2,4%[164]. Entre Ríos está sobre-representada en las ramas agroindustriales, al igual que en toda su historia desde inicios del siglo XX.

Los datos agregados ponen de manifiesto, en rigor, que Entre Ríos constituye un espacio socio–económico óptimo para la producción sustentable de alimentos de calidad, tanto por la disponibilidad de tierras productivas, las condiciones agroclimáticas, los recursos hídricos, la bioseguridad y la ubicación geoestratégica. En el Cuadro N° 3 a continuación se exponen algunos indicadores seleccionados de dotación de recursos naturales, presentados en forma relativa con Asia, región de mayor crecimiento en las últimas décadas. Allí quedan cabalmente manifestadas las ventajas comparativas de Entre Ríos, que permiten tener una noción del excedente potencial no aprovechado. Difícilmente puedan encontrarse mejores condiciones para la acumulación productiva del excedente que las contenidas por el espacio vernáculo. Si el desarrollo dependiera de los recursos naturales, Entre Ríos sería una potencia.

Cuadro N° 3. Ventajas comparativas en Entre Ríos

	Densidad (habitantes por km2)	Tierra cultivada por persona (hectáreas por habitante)	Tierra cultivable (hectáreas por habitante)	Superficie forestal (hectáreas por habitante)	Rendimiento agrícola (granos) qq/ha. (1)	Uso de fertilizantes (kg/ha)	Disponibilidad de agua (m3/habitante/año)
ESTE ASIA	134,4	0,08	0,41	0,16	35	358,4	-
CHINA	143,6	0,08	0,38	0,15	35,9	470,1	2.060
INDIA	377,7	0,13	0,14	0,06	18,4	149,8	1.600
ARGENTINA	14,7	0,93	3,62	0,72	35,3	41,1	19.986
ENTRE RÍOS	15,7	1,6	2,80*	1,52	34,8	64,5**	280.000

[163] El porcentaje de las CAA sobre el PBG no puede compararse con el estimado por CEPAL, porque son metodologías y estimaciones distintas, pese a que hay una continuidad en los autores. Además, en el trabajo de la Secretaría no se incluye el comercio. Naturalmente, como sucede cuando faltan datos precisos, hay que calcularlos: el trabajo citado se basa en una *estimación* del empleo según la cuenta de generación de ingresos del INDEC ajustada por los datos del Censo de Población, Hogares y Vivienda 2010. La asignación a las provincias se funda en una distribución de los salarios y del valor agregado. Son criterios muy discutibles, pero a falta de datos (matriz actualizada insumo-producto) debe trabajarse con estimaciones de algún tipo. Respecto de la base del cálculo, el PBG, dado que no contamos con la distribución actualizada al 2015 del producto bruto nacional para todas las provincias, se trata también de una estimación.

[164] Al menos según los datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos de Entre Ríos e INDEC

(1) promedio simple trigo, maíz, sorgo, arroz, avena, girasol, cebada, colza y soja (últimas cinco campañas cuya información está disponible)
* En Entre Ríos se considera la tierra cultivable con moderadas limitaciones (INTA). ** El consumo de fertilizantes resulta superior
Fuente: elaboración propia en base a FAO, Banco Mundial, Minagri, INTA, Fertilizar e INDEC.

Los dos grandes ríos que rodean la provincia, el Paraná y el Uruguay, que se agiganta con un millar de arroyos, constituyen, por su parte, factores de desarrollo de enorme significación. En Entre Ríos se ubica un tramo relevante de la Hidrovía Paraguay-Paraná, una de las vías navegables naturales de mayor longitud del planeta, con 3.442 km desde Puerto Cáceres (Brasil) a Nueva Palmira (Uruguay). Está conformada por los ríos Paraguay, Paraná y Uruguay. Incluye un espacio de incidencia directa del orden de 720.000 km^2 e indirecta de 3.500.000 km^2 y una población superior a los 40 millones de habitantes (CEER, 2004). La Hidrovía Paraguay-Paraná es una de las vías de transporte más significativas para el logro de la integración física del –hoy devaluado– MERCOSUR, puesto que relaciona Argentina, Bolivia (a través del Canal Tamengo), Brasil, Paraguay y Uruguay (a través del Paraná Bravo). Sin embargo, estos recursos están escasamente aprovechados en Entre Ríos en cuanto a su potencialidad, con la significativa excepción de la represa Salto Grande. Increíblemente, recién en 2011 se instaló la primera obra de riego de cierta escala (acueducto Villa del Rosario), a partir del agua disponible en el lago de la citada represa. Las estimaciones de del Consejo Empresario de Entre Ríos, en función de información de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Hídricas, consignan la posibilidad de crear infraestructura para retención superficial de agua (represas), suficiente para regar 350.000 hectáreas de arroz y 1.000.000 de riego complementario (soja, maíz) (CEER, 2004, pág. 83-92). Las falencias del sistema logístico, que descuidó el desarrollo ferrovial y portuario, también es expresión clara de esta problemática de la brecha de infraestructura. En este sentido, la participación entrerriana en los movimientos portuarios de exportación del total de las jurisdicciones argentinas muestra una fuerte caída desde los años 30': la participación provincial pasó del 5,6% del total nacional en la década de 1924-1933, a sólo el 0,57% en 1974-1983 (Mateo, 2018, Gráfico N°1, en la década de 1964-1973, fue aún más bajo).

Siguiendo con la dotación de recursos provincial, también es dable destacar, en términos laborales e institucionales, que Entre Ríos cuenta con una fuerza de trabajo *relativamente* joven y equilibrada en el aspecto territorial, que ha logrado cierta mejora –del todo insuficiente como veremos– en su proceso de formación y capacitación; dispone de un entramado educativo con 3 universidades públicas (UNER, UTN, UADER) y 204 carreras, y 3 universidades privadas (UCU, UCA y la Universidad Adventista del Plata), con 74 carreras.

La provincia cuenta con 100 establecimientos del sistema de educación superior no universitario (público y privado), que incluyen 235 carreras (47% públicas y el resto privadas), existen 74 escuelas técnicas y agro-técnicas y es sede de institutos técnicos reconocidos: INTA, INTI, SENASA, CONICET. La provincia presenta además una densa red gubernamental, con 78 municipios y 194 Centros Rurales de Población, y cuenta, asimismo, con una infraestructura de salud aceptable para el promedio argentino. Las rutas pavimentadas suman 3.536 km, casi 45km por cada 1.000 km^2 de superficie. Existen 6 parques industriales y 17 áreas en operación, con terrenos disponibles y posibilidad de expansión. Los más desarrollados son los de Gualeguaychú, Concordia y Paraná.

El territorio provincial, en sus más de siete millones ochocientas mil hectáreas, no presenta, por supuesto, uniformidad socio-productiva. Por el contrario, la provincia muestra una gran variedad y, de hecho, es una de las jurisdicciones de mayor diversidad en la producción primaria y de *commodities*. El INTA reconoce 12 zonas agro-agroecológicas homogéneas (ZAH), caracterizadas por condiciones ambientales, socio-económicas, agrarias y productivas diferentes (Enger, Rodríguez, Cancio, Handloser, & Vera, 2008). Allí queda en evidencia la variedad de situaciones en Entre Ríos: entre la ZAH de Paraná (gran parte del Dpto. Paraná, el noreste de Diamante y de Victoria) y la ZAH de Feliciano, subsiste una distancia significativa en niveles de vida e indicadores de desarrollo. En general, el noroeste entrerriano (La Paz, Federal y Feliciano), constituye una región de bajo desarrollo relativo en el marco de la provincia, caracterizada por tierras de menor rendimiento, reducida densidad de población, dificultades de acceso a los mercados más dinámicos, escasa diversificación productiva y severas falencias de infraestructura socio-productiva. De hecho, el Plan Estratégico Territorial elaborado por el Estado Nacional (2011) clasifica a los espacios geográficos en tres categorías –a cualificar (mayor desarrollo), a potenciar (desarrollo medio) y a desarrollar (menor desarrollo)– conforme los "grados de dinamismo, competitividad económica y consolidación del medio construido" (PET, 2011, pág. 19). La microrregión del noroeste entrerriano está incorporada en la categoría "a desarrollar", reconociendo los problemas que afectan el norte provincial.

En definitiva, la dotación de recursos naturales e institucionales pone de manifiesto las oportunidades de la economía provincial. Es obvio que cuenta con todas las condiciones de generación de un nivel de excedente efectivo más que suficiente para desplegar un proceso de acumulación en sentido amplio. Sin embargo, la provincia no logra instalar una dinámica de

crecimiento sostenido, ni tampoco puede salir del atraso relativo, si se la compara con el resto de la región Centro (Córdoba y Santa Fe). Ello es, por supuesto, parte del interrogante que dio origen a esta tesis.

En cuanto al devenir productivo en la etapa examinada (2003-2015), encontramos que, tras la recuperación de la crisis (2003–2005), la provincia consolidó su perfil agroindustrial, con una inserción externa creciente. El crecimiento acumulativo anual del producto bruto geográfico (precios de 2004) superó en casi dos puntos porcentuales al promedio nacional, con una evolución destacada del sector agropecuario, la industria y los servicios empresariales (Cuadro N° 4). Pese a lo cual, desde 2012 la tasa de crecimiento se vio fuertemente reducida y, de hecho, la generación de empleo cada 1000 habitantes registrado privado y el consumo de energía *per cápita* se estancaron desde ese año. El sector primario contribuyó en un 17,3% a la expansión económica, cifra que casi triplica al promedio nacional (respecto de la contribución del agro al crecimiento). Ello pone en evidencia, de todos modos, la poca diversificación de la estructura productiva y la permanencia en la dependencia del sector agropecuario, como ya indicamos. No es casualidad, por supuesto, que el mayor crecimiento haya coincidido con una fase de sustantiva mejora en los precios relativos de los *commodities* agropecuarios. Como fuere, la tasa acumulativa de crecimiento fue superior en Entre Ríos al promedio nacional también en la producción industrial (manufacturas, construcción y provisión de electricidad, gas y agua), lo que da como resultado una mejora en el coeficiente de industrialización en términos constantes.

Las mayores diferencias en la estructura productiva entrerriana respecto de la media nacional están en el peso del sector primario y de las actividades logísticas y empresariales. Estas últimas reflejan la capacidad de ofrecer servicios comunicacionales, financieros y tecnológicos, que suelen estar radicados en los grandes centros urbanos, por aquellas cuestiones del *saber hacer* y la diversidad del conocimiento productivo, que depende de la masa crítica disponible. Claramente, estos rubros son un espacio de filtración del excedente provincial, como veremos para algunos casos en el presente trabajo. En este sentido, es dable destacar la persistencia del peso del sector agropecuario durante toda la etapa considerada, lo que revela las dificultades para avanzar en la diversificación productiva. Mientras en Córdoba y Santa Fe, para 2015, el empleo primario registrado representaba un 20% y 27% del industrial, respectivamente; en Entre Ríos la proporción ascendía al 82%. Si bien el indicador mejoró desde 2003, lo hizo en medida similar o menor que esas provincias de la Región

Centro. Las empresas registradas del sector agropecuario, por su parte, triplican a las industriales en esta etapa, también lejos del mismo indicador en las jurisdicciones referidas[165].

Cuadro N° 4: Composición y evolución de la estructura productiva en Entre Ríos y Argentina (2004-2015)

	Argentina			Entre Ríos		
	Tasa de crecimiento anual acumulativa	Contribución al crecimiento	Estructura productiva (2015)	Tasa de crecimiento anual acumulativa	Contribución al crecimiento	Estructura productiva (2015)
Producción primaria	1,7	7,0	13,0	4,2	17,3	20,8
Producción industrial	3,0	23,5	26,6	6,3	25,1	22,4
Servicios logísticos y empresariales	4,3	30,1	25,7	7,2	21,6	17,7
Comercio	4,2	20,4	17,6	5,5	21,5	21,2
Servicios estatales, educativos y de salud	4,1	15,1	13,4	4,0	11,2	13,9
Otros servicios	3,6	3,8	3,7	4,4	3,4	3,9
Total	3,5	100,0	100,0	5,4	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y DGECER[166]

En cuanto a la inserción externa, tras la recuperación 2003-2005, en el período 2006–2015, el valor en dólares corrientes de las exportaciones de origen entrerriano asociadas al complejo agroindustrial creció al 5,2% anual acumulativo, alcanzando una cifra cercana a los 1.200 millones de dólares (2015). Se destaca, en ese sentido, el significativo crecimiento de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario (MOA), con una tasa acumulativa anual del 6,6%. Ello supone un incremento de 2 puntos porcentuales por encima de la media nacional (37% superior). El volumen exportado de manufacturas de origen agropecuario creció al 7,3% acumulativo anual, mientras que en el conjunto de la Argentina se verificó un estancamiento de este indicador, lo que indica la solidez de la agroindustria provincial. En este punto la formidable expansión del complejo sojero, maicero y avícola dan cuenta del crecimiento –más adelante veremos sus tasas de expansión–, aunque también se dio en otros

[165] Datos del Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial (OEDE), consultado el 18/05/2018

[166] El Producto Bruto Geográfico a precios constantes estimado por la Dirección General de Estadísticas y Censos muestra información de los últimos años no consistentes con diversas evaluaciones realizadas al efecto (consumo de energía, creación de empleo, PBI nacional, …). Por ello, solicitamos la metodología de estimación del PBG a la Dirección General de Estadísticas y Censos, quienes contestaron que no contaban con una metodología que pueda difundirse. Ello significa que posiblemente sean datos sujetos a revisión.

rubros (lácteos, trigo, etc.). La desarticulación del complejo aceitero en base al cultivo de lino es la principal pérdida en términos productivos de la provincia. Respecto de la diversificación geográfica de las exportaciones, los datos sugieren una mejora en el número de países y regiones que constituyen el destino foráneo de la producción local. El hecho destacado por supuesto es el ascenso de China como principal cliente, gran compradora de productos primarios y derivados de la industria aviar (garras, picos). Entre Ríos duplicó el número de países en que vende su producción. A fines de los años 90, los primeros 10 países compradores absorbían el 82% del valor exportado por la provincia, mientras que, en los últimos años del período analizado, ese porcentaje se redujo al 64%. La región de Asia y África constituyen los nuevos destinos en las ventas externas entrerrianas, respecto de la primera mitad de los noventa (elaboración propia en base a datos del INDEC, Origen Geográfico de las Exportaciones). Por supuesto, las mejoras no quitan que aún las exportaciones estén concentradas en unos pocos productos, de bajo valor agregado (*commodities*) y escasa diversificación geográfica.

Respecto de la estructura del empleo, la información del Censo de Población, Hogares y Vivienda 2010 (CPHV), única fuente de alcance provincial, nos permite advertir las similitudes y diferencias en relación al promedio nacional, así como la distribución estructural de la fuerza de trabajo (Cuadro N° 5). Por supuesto, la cuestión principal estriba en el sostenimiento de un alto porcentaje de la población ocupada en producción primaria, que para Entre Ríos es el sector agropecuario (la rama minas y canteras tiene muy poco peso). El porcentaje de tal sector agropecuario duplica al promedio nacional. La composición del empleo agropecuario muestra, a su vez, un alto nivel de informalidad (42%) y una presencia significativa (30%) de cuentapropistas y trabajo familiar. Por otra parte, como contrapartida, los servicios empresariales, que denotan una economía más sofisticada, tienen un peso significativamente menor en Entre Ríos. Recordemos que, en economías desarrolladas, el peso de la ocupación en el agro es mínimo, al tiempo que los servicios empresariales tienen una participación mayor. Por caso, en Gran Bretaña las actividades agropecuarias ocupan el 1,2% del empleo, mientras los servicios empresariales absorben un cuarto de la fuerza laboral[167].

En relación a la evolución de la población activa, los datos censales (2001-2010) y las proyecciones del INDEC (2010-2015), muestran que el estrato poblacional de 15 a 64 años

[167] Para el Reino Unido, datos de la Oficina nacional de Estadísticas (http://www.statistics.gov.uk/), consultado el 02/05/2018

creció a una tasa acumulativa anual del 1,36% en el período 2001-2010, un cincuenta por ciento superior a la tasa de expansión de la población total. Esa variación se atenuó en el lapso 2010-2015, en el cual la población activa se expandió al 1,29% acumulativo anual, sólo un veintiséis por ciento más que la población. Por su parte, en el período 2001-2010, la población ocupada creció a una tasa anual promedio acumulativa del 5,2%, lo cual se refleja, por supuesto, en los indicadores de disminución del desempleo. Luego de 2010, la tasa de crecimiento de la ocupación (1,7% acumulativa anual) apenas supera la expansión de la población activa, lo que da cuenta del estancamiento en los últimos años en la generación de puestos laborales. La provincia muestra, por otra parte, una tasa de dependencia poblacional relativamente reducida, combinado con un lento crecimiento de la fuerza de trabajo, lo cual pone en evidencia las dificultades en la oferta para la absorción de empleo en la economía entrerriana. Por otra parte, en términos geográficos, la población se concentra en 4 departamentos, Paraná, Concordia, Gualeguaychú y Concepción del Uruguay. Estos espacios, que representan el 27% de la superficie provincial, dan cuenta del 58% de la población. En esa línea, el número de personas en ciudades de más de 10.000 habitantes representa el 77% de la población total, mientras la cantidad de gente en espacios rurales, de menos de 2.000 personas, constituye el 10%.

Respecto del período concreto en análisis (tomando 2004-2015), la fuerza de trabajo ocupada creció al 2,5% anual acumulativa en la provincia, aunque con etapas bien marcadas: la expansión relevante se produjo entre 2004-2011, para luego crecer a una tasa menor y finalmente estancarse. Si bien se logró una disminución del trabajo no registrado, éste continuó siendo significativo (un tercio del empleo asalariado no tenía descuento jubilatorio hacia 2015).

El CPHV 2010 permite, además, identificar la distribución de los gestores de organizaciones públicas o privadas que manejan recursos significativos, tomando como tales a quienes administran una fuerza laboral mayor a los cinco puestos y/o son directivos de grandes organismos del estado o entidades sociales. En el caso del sector privado, se trata de lo que hemos definido como los dueños de empresas capitalistas (*burguesía*), abocadas al proceso de acumulación mercantil en escala ampliada en base a la utilización de mano de obra dependiente. Se trata del núcleo dirigente de la clase privilegiada, que, en ambos espacios, Argentina y Entre Ríos, constituye un estrato del 2% de la fuerza laboral, siendo parte protagónica del núcleo de la *clase privilegiada* encargada de gestionar el excedente. En ese

estrato poblacional se adoptan las decisiones de mayor impacto en cuanto al proceso de acumulación en sentido amplio, en la administración del excedente. Un tema destacado de estos sectores dirigentes provinciales, es que la presencia de personas con estudios superiores triplica el promedio general, al igual que sucede en Argentina (43% concluyeron estudios superiores en estas categorías, contra el 14,6%, similar en ambos espacios). Sin embargo, la mayor intensidad de participación de personal calificado (en el sentido educativo) se encuentra en las actividades directivas del sector público: mientras sólo el 16,9% de los directivos de empresas privadas habían concluido estudios superiores en el año censal, el porcentaje se eleva al 71% en los directivos del sector público (y organizaciones sociales). Ello marca cierta diferencia respecto del conjunto nacional, en el cual el 22% de los directivos del sector privado había terminado los estudios superiores, frente a un 62,5% del sector público (y organizaciones sociales). Otro aspecto destacado es que, curiosamente, o no tanto, los directivos locales de organizaciones ligadas al agro son muy pocos en la provincia, teniendo en cuenta el peso del sector en la economía vernácula. Ello indica que parte de la gran gestión de estos recursos es foránea, además de la nutrida presencia de pequeños productores (tema que analizaremos más adelante).

Cuadro N° 5: distribución de los ocupados en Entre Ríos y Argentina

	Argentina			Entre Ríos		
	Total ocupados	Gestores de fuerza laboral ajena (%)	% empleo por actividad	Total ocupados	Gestores de fuerza laboral ajena (%)	% empleo por actividad
Producción primaria	1.149.542	1,5	6,4	66.530	1,1	12,6
Producción industrial	3.541.487	2,2	19,6	100.939	1,4	19,1
Servicios logísticos y empresariales	4.035.318	2,4	22,3	86.630	2,9	16,4
Comercio	2.914.275	2,3	16,1	75.517	2,5	14,3
Servicios estatales, educativos y de salud	4.228.407	2,2	23,4	130.937	2,9	24,8
Otros servicios	2.207.717	0,6	12,2	67.132	0,3	12,7
Total	18.076.746	2,0	100,0	527.685	2,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2010[168]

Dado el marco de la dotación de recursos y las actividades productivas, corresponde examinar el excedente económico. En términos *materiales*, podemos advertir una ingente capacidad de la economía entrerriana para *generar* un volumen creciente de *plusproducto* social efectivo. Conforme el análisis realizado en el Capítulo I, la generación de excedente económico, en su dimensión material, se revela en los indicadores de producción física, en particular de los bienes básicos, de usos múltiples, susceptibles de incorporarse en diversas actividades del núcleo de la matriz productiva (maquinarias, energía, alimentos, servicios técnicos, …). En el caso de formaciones sociales integradas comercialmente con otras regiones, el nivel de inserción en matrices productivas foráneas es también uno de los índices del excedente material, que significa capacidad de compra externa de una corriente de bienes y servicios. Aquí la clave está en la cuantía, sofisticación y diversificación de los productos que se colocan en el exterior respecto de la población local. Todo ello tiene, a su vez, su correlación en el empleo y la producción de bienes de consumo no necesarios.

Trasladando estas consideraciones a la economía provincial, encontramos dos terrenos convergentes en los que se manifiesta la evolución del excedente material:

1. En primer lugar, la productividad física y económica de los bienes integrados en la matriz productiva nacional;

2. En segundo término, muy ligado al punto anterior, la variación del nivel y composición de las exportaciones de origen provincial (por habitante).

En relación los puntos citados, la cuestión principal es indagar en las formas de inserción de las actividades productivas provinciales en la matriz económica nacional e internacional: de qué manera y con qué productos participa la jurisdicción subnacional en la estructuración productiva de la formación social nacional, la cual, por supuesto, responde a una dinámica latinoamericana e internacional. En el caso entrerriano, en lo sustancial, aunque no exclusivo, se trata nada menos que de productos agroindustriales, ya sean materias primas para las manufacturas y/o alimentos para la fuerza laboral, productos además esenciales en el escenario económico mundial. En tales bienes básicos, la economía vernácula crea saldos físicos disponibles que puede colocar en el mercado argentino e incluso en el exterior, vale

[168] El cálculo del porcentaje de responsables de organizaciones productivas relevantes se obtuvo agregando para cada rama los patrones que trabajan en establecimientos de más de 5 trabajadores y los directores de grandes organismos públicos, según lo define el INDEC.

decir, en este último caso, generar divisas, con lo cual aumenta la libertad económica nacional –atribuible a la jurisdicción– puesto que produce *capacidad de compra universal*.

En efecto, los datos muestran que, desde inicios de este siglo, en los rubros más significativos, el crecimiento de la producción entrerriana en términos físicos ha superado largamente el aumento de la población de la provincia, lo cual es, como ya vimos en el Capítulo I, un indicador del excedente material en el momento de la generación (Cuadro N° 6). Incluso en el caso del stock de carne vacuna, que se ha mantenido básicamente en los mismos niveles per cápita, la situación es realmente destacable teniendo en cuenta la fuerte expansión de la frontera agrícola: Entre Ríos produce a fines de la etapa casi 7 millones de toneladas de granos por año, mientras en los inicios del siglo producía poco más de 3 millones, y a pesar de ello el stock ganadero se mantiene (Cuadro N° 6). Esta ampliación del excedente de bienes básicos se refleja en un incremento sustancial en las exportaciones de origen provincial por habitante: si en 1999/2001, la provincia exportaba U$S 287 per cápita (promedio anual), hacia el trienio 2013/2015, vendió al exterior U$S 1.034, cuatro veces más (una tasa de expansión del 9,5% anual acumulativa), lo cual es muy significativo, amén del debilitamiento del dólar a nivel internacional[169]. De hecho, el volumen exportado por habitante se expandió a una tasa del 2,6% anual acumulativo en ese lapso. Por supuesto, los complejos sojero, maicero y aviar son los que hacen la diferencia, con una tasa de expansión *per cápita* que duplica el promedio (18% anual acumulativo en dólares corrientes). Las manufacturas de origen industrial crecieron a una tasa nada despreciable del 4,8% *per cápita* anual acumulativo en dólares. La evolución de las exportaciones es un dato relevante, tema que ha sido destacado en las teorías del desarrollo regional ligadas a la "base exportadora", que permite dinamizar el consumo interno y atraer inversiones. En el Cuadro N° 6 a continuación podemos apreciar esta dinámica de evolución de indicadores del excedente en términos materiales.

[169] Conviene siempre tener presente que, en el caso de la producción primaria, el origen provincial de las exportaciones son estimadas por el INDEC a través de ponderadores de participación en la producción total.

Cuadro N° 6: Indicadores de evolución del excedente material en Entre Ríos

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCCIÓN TOTAL / PROMEDIO ANUAL		PRODUCCIÓN POR HABITANTE (1) / PROMEDIO ANUAL		CRECIMIENTO PRODUCCIÓN POR HABITANTE	
		1999–2001	2013–2015	1999–2001	2013–2015	TOTAL (%)	TAA (%)
OLEAGINOSAS (2)	Toneladas	1.177.365	4.001.227	1,03	3,06	197,2	8,1
CEREALES (3)	Toneladas	2.168.497	2.846.038	1,9	2,2	14,8	1
CARNE AVES	Cabezas faenadas	232.259.466	344.049.956	203	263	29,5	1,9
LECHE CRUDA	Litros (miles)	242.500	347.033	211,9	265,3	25,2	1,6
ROLLIZOS (3)	Toneladas	778.877	1.760.964	0,68	1,34	98	5
STOCK BOVINO	Existencias cabezas	3.880.933	4.339.833	3,4	3,3	–2,2	–0,2
GANADO PORCINO	Cabezas faenadas (4)	26.500	134.732	0	0,1	344,6	11,2
	Existencias cabezas (5)	93.922	309.235	0,1	0,2	187,9	9,2

1) POBLACIÓN. AÑO 2000 (1.144.145 HA): estimada en base al modelo proyecciones INDEC 2010–2040 / Año 2014 (1.308.290 HA)
2) SOJA, GIRASOL, LINO, COLZA
3) MAÍZ, SORGO, TRIGO, AVENA Y ARROZ. Rollizos años 2014/2013
4) AÑOS: 2000/01 y 2014
5) AÑO 2002 Y 2014
Fuentes: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agroindustria de la Nación, SENASA, Dirección Provincial de Estadísticas y Censos.

La consecuencia y mejor expresión de la expansión económica de Entre Ríos es el consumo de energía. Justamente, uno de los principales indicadores de la *intensidad* del desarrollo económico de un espacio geográfico es la evolución del uso de energía en el tiempo. Se trata de un dato objetivo que expresa en buena medida el desempeño de las actividades productivas y los niveles de consumo de una región. No es necesario recordar que la energía es la base imprescindible de múltiples actividades, como el transporte, la calefacción, la refrigeración, la iluminación, el movimiento de equipos de capital en la industria y el agro (fuerza motriz), entre otras. En especial la producción fabril es altamente demandante de energía, con mayor o menor intensidad según el caso. El consumo de energía, por tanto, es un indicador elocuente

del nivel de generación de excedente: entre 2003 y 2015 la suma del uso final de energía per cápita en toneladas equivalentes de petróleo creció a una tasa anual acumulativa del 3,6% en la provincia, aunque se estancó en los últimos años de la etapa referida[170].

En ese marco general de expansión del excedente efectivo en su dimensión material, en términos de las actividades económicas vernáculas integradas en la matriz productiva nacional y que tienen mayor peso según los indicadores señalados por Alejandro Rofman, encontramos en Entre Ríos las siguientes cadenas de valor relevantes.

Carne de aves y derivados: De acuerdo con datos relevados por SENASA, Entre Ríos es la principal productora de carne de aves de Argentina, alcanzando el 48% de la faena nacional en 2015 y el 60% de las exportaciones de la actividad. Además, cuenta con empresas industriales líderes y con un complejo integrado de 3.300 granjas de engorde y 18 plantas frigoríficas. En su conjunto (producción primaria, industria y servicios), la cadena avícola emplea más de 60 mil personas en la Argentina (Serie *Complejos Productivos*, Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación), y es probable que ronde los 22.000 ocupados en Entre Ríos (directo e indirecto) (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018). Esta cadena evidenció un crecimiento exponencial en los diez años que van de 2006 a 2015, asentada en la Costa del Uruguay (Colón, Concepción y Gualeguay), carne de aves, y los departamentos Paraná-Diamante, carne y huevos. El volumen de producción se expandió a una tasa acumulativa del 6% anual, pasando de 211 millones de aves faenadas en 2006 a 355 millones en 2015. El valor de la producción creció un 15% acumulativo por año (dólares corrientes), de poco más de $704 millones en 2006 a casi $2.400 millones en 2015. La actividad ha logrado un proceso de internacionalización creciente, evidenciando el alto nivel de competitividad alcanzado. En 2006 se exportaba el 11,6% de la faena, en tanto en 2012/13 se llegó a colocar en el exterior un cuarto de la producción, aunque tal porcentaje declinó posteriormente, derivado de la crisis internacional. En volumen, las exportaciones crecieron a una tasa anual acumulativa del 10%, pasando de 63,7 mil toneladas en 2006 a 146,6 mil toneladas en 2015, llegando a exportar más de 220 mil toneladas en 2013. En valor las exportaciones crecieron al 14% anual

[170] Toneladas Equivalentes de Petróleo (TEP) considerando energía eléctrica, gas natural, gasoil y naftas. La equivalencia de cada fuente de energía se adoptó de las definiciones dictadas por la Agencia Internacional de la Energía (IEA *International Energy Agency*), según la cual la Tonelada Equivalente de Petróleo tiene un Poder Calorífico de 10.000.000 de Kcal (41.868 GJ) GJ = Giga Julios. De acuerdo a ello, los Factores de Conversión de los distintos combustibles a TEP son: ENERGÍA ELÉCTRICA: 0,086 TEP/MWh, GAS NATURAL 0,930 TEP/M3; GASOIL 0.882 TEP/M3 y NAFTA 0,840. La conversión de las distintas formas de energía a TEP se realiza con fines ilustrativos, de modo que pueda apreciarse una visión de conjunto, sin dejar de reconocer que es un procedimiento metodológicamente discutible. Los datos provienen de ENARGAS, ADEERA y Secretaría de Energía de la Nación.

acumulativo (US$ 63 millones para el año 2006 y US$ 212 millones en 2015). Entre los grandes actores entrerrianos pueden mencionarse: Granja Tres Arroyos (Concepción del Uruguay), Las Camelias (Colón), Soychú (Gualeguay), Noelma (Colón), Bonin Hermanos (Colón) o Complejo Alimentario SA (Diamante), entre otros. Las plantas avícolas suelen producir su propio alimento balanceado para el engorde, generando una integración productiva en el territorio muy significativa (de hecho, los polleros adquieren alrededor de 400 mil toneladas de maíz fuera de la provincia). Más allá de las asimetrías al interior de la cadena de valor, lo cierto es que se trata de uno de los pilares productivos entrerrianos.

Cadena agrícola – cultivo de soja: La producción, transporte, procesamiento y comercialización de soja es el principal sector del complejo agrícola de Entre Ríos en términos de valor de la producción. El área sembrada creció aceleradamente los primeros años de este siglo (agriculturización), estabilizándose a partir de la campaña 2006/07 en alrededor de 1.200.000/1.400.000 hectáreas cultivadas, con una producción anual de 3,7 millones de toneladas (excluyendo la campaña 2008/09 afectada por una sequía importante). La producción pasó de 3,9 millones de toneladas en la campaña 2006/07 a 4,3 millones de toneladas en la campaña 2014/15, con un rendimiento que se ha mantenido entorno a los 25 – 28 quintales por hectárea en promedio (los departamentos Paraná, Diamante y Victoria, junto con ciertas zona de Gualeguaychú, Gualeguay y Uruguay, son los más productivos). Conforme los datos del Ministerio de Agroindustria, Entre Ríos produce alrededor del 6-8% del total nacional de esta oleaginosa. El avance del cultivo se relaciona con una mejor combinación riesgo de rendimiento, precio y condiciones de mercado, respecto a otros cultivos de verano (maíz, arroz, girasol, …). El valor de la producción del cultivo de soja en la provincia supera los mil ochocientos millones de dólares anuales. Las exportaciones de poroto de soja de origen provincial representan entre un 15 y 25% (variable según el año) de la producción cosechada en Entre Ríos, el resto se destina a industria (aceite, harina, etc.), lo que a su vez provee insumos para alimento animal y elaboración de biodiesel. En este último rubro, biodiesel, existen en Entre Ríos 3 plantas con una capacidad instalada de 125.089 toneladas/año, lo cual representa el 2,7% del total nacional. Lo destacado de la cadena de la soja en Entre Ríos es el incremento del valor agregado local en los últimos años y el potencial aún a desarrollar. La molienda de soja creció a una tasa acumulativa anual del 22% desde 2007, alcanzando las 332.785 toneladas en 2015. La comparación con otras provincias agrícolas y con el conjunto nacional, pone en evidencia la mejora relativa de Entre Ríos, aunque muy lejos todavía. Las principales aceiteras son Entre Ríos Crushing SA

(Gualeguaychú), con complicaciones en la actualidad; Aceitera del Litoral (Paraná), hoy prácticamente sin actividad, con equipamiento obsoleto; Ameglio (Gualeguay); Sortilego (ex - Green Lake) (Nogoyá), también sin actividad e idénticos problemas de equipamiento; El Cerco SRL (Villaguay); y Grupo Bolzán (Nogoyá) y New Fuell (Villaguay), que producen biocombustibles; le siguen una decenas de pequeñas extrusoras. También están las plantas que producen alimento balanceado, en particular las procesadoras avícolas. La cadena ocuparía unas 21.600 personas en la provincia (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018), aunque dicha cifra es muy discutible. En las estimaciones propias, el dato es sustancialmente menor. En fin, lo cierto es que las estrategias de procesamiento de la soja no han sido exitosas en escala apreciable, salvo por el uso para alimento balanceado.

Cadena agrícola – maíz y sorgo: La cadena del maíz y sorgo ha evidenciado una importante expansión productiva desde la campaña 2006/07. La producción creció el 1% acumulativo anual entre 2006/07 y 2014/15, con una expansión del 2,4% acumulativo anual en la superficie sembrada (el maíz es un cultivo irregular, con rendimientos dispares). El crecimiento en la producción de los referidos cereales que se observa respecto de los noventa es realmente destacable, más considerando la expansión del cultivo de soja. Entre el último quinquenio de la década de 1990 y los primeros cinco años de la segunda década del siglo XXI, las toneladas de maíz y sorgo producidas en Entre Ríos crecieron un 83%, sumando casi 900 mil toneladas. En las campañas 2011/12 y 2012/13 se alanzaron *records* absolutos en la cosecha de tales cultivos, rondando los 2,2 millones de toneladas, con rendimientos medios de 6.100 kilos de maíz y 4.700 kilos de sorgo. Entre Ríos produce el 14% del sorgo y el 6% del maíz de la Argentina. A pesar del incremento en el cultivo y en el área sembrada, el valor de la producción se contrajo en las últimas campañas debido al efecto precio. De todas maneras, en las últimas tres campañas de la etapa considerada la actividad movilizó alrededor de 450 millones de dólares promedio. El cultivo de maíz y sorgo tiene una inserción externa muy marcada. Se exporta alrededor del 50/60% de la producción. En las últimas cinco campañas de la etapa en cuestión se exportaron más de 1,16 millones de toneladas. El aspecto de mayor significación en la producción de maíz y sorgo es el potencial de integración con otras actividades productivas, dado que constituyen el insumo principal para el alimento de aves, cerdos y bovinos (lácteos y carnes). Es decir, es la base para convertir granos en proteína animal con mayor valor agregado. La avicultura es el ejemplo típico. La estimación del empleo según el trabajo para la Secretaría de Agroindustria rondaría los 3.500 puestos (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018).

Cadena láctea: De acuerdo con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Entre Ríos constituye la cuarta cuenca lechera a nivel nacional, con más del 3% de la producción del país. Desde 2006 al 2012 la producción de leche experimentó un crecimiento exponencial, sumando casi 44 millones de litros por año. A partir de 2013 se produjo una contracción hasta 2015, pese a lo cual el nivel de producción se ha sostenido por encima de 2006 y en valores muy superiores a los 90' en términos de producción por habitante. La actividad primaria se lleva a cabo en un entramado de 1.600 tambos predominantemente familiares, basados en un sistema pastoril con suplementación. El 64% de los tambos entregan a la industria, mientras el resto son pequeñas queserías orientadas al mercado local (unos 450 inactivos en la fecha del relevamiento – CFI, 2009). La lechería entrerriana todavía se integra por pequeños y medianos establecimientos en relación a las grandes provincias productoras (produce el 3% de la leche cruda Argentina, pero tiene el 7,9% de los tambos). La actividad industrial se compone de 90 empresas, todas pequeñas y medianas, con excepción de la principal usina láctea de la Provincia ubicada en Nogoyá, que produce y exporta leche en polvo. La cadena amplió su nivel de internacionalización hasta 2013, año en el cual las exportaciones comenzaron a declinar. La totalidad de las ventas externas están compuestas por leches preparadas. Suelen identificarse dos cuencas lecheras: Cuenca Oeste (Paraná, Nogoyá, La Paz, Diamante y Victoria); y la Cuenca Este (Colón, Uruguay, Tala, Gualeguaychú y Gualeguay). Las usinas más importantes son La Sibila (leche en polvo - Nogoyá), Cremigal SRL (quesos - Gualeguay), Bahilo (helados - Gualeguaychú), Lácteos Tonutti (quesos - Paraná), Cotapa SA (leche en polvo – Paraná / en concurso preventivo). La cadena ocuparía unas 5.150 personas (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018, Cuadro N° 18).

Cadena del arroz: Entre Ríos es una provincia de larga tradición en el cultivo del arroz. Villaguay, San Salvador, Uruguay y en menor medida los departamentos del norte, son las zonas de cultivo. En el quinquenio 2010–2015 se sembraron en promedio 81.000 hectáreas, con una producción de casi 600.000 toneladas. Ello implicó una recuperación importante en relación a la crisis que el sector sufrió a fines del siglo pasado e inicios del presente. El arroz entrerriano se industrializa en 37 molinos instalados en la Provincia, siendo los más importantes la Cooperativa Arroceros de Villa Elisa (localidad homónima), Molinos Río de la Plata (Concepción del Uruguay), Pilagá SA (San Salvador) y Dos Hermanos (Concordia). Entre Ríos es la segunda productora nacional de arroz, exporta el 35% de lo que produce y tiene el 78% de la capacidad instalada de procesamiento de arroz en el país. La molienda superó las 920 mil toneladas en 2012 y 2013, para luego reducir su nivel hasta 2015. Los

rendimientos alcanzan unos 7.000 kilos, muy por encima de la media mundial. Este cereal genera más de 100 millones de dólares en divisas anuales (promedio último quinquenio), pese a lo cual en el último año las exportaciones cayeron abruptamente, tanto en volumen como en valor. La cadena aporta al empleo local alrededor de 5.200 puestos de trabajo dependientes directos e indirectos (Rodríguez & Weidmann, 2018), el informe realizado para la Secretaría de Agroindustria consigna más de 10 mil (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018, Cuadro N° 18). Lo más destacado del entramado arrocero es que ha desarrollado una trama de innovación propia, con participación relevante de actores locales (productores, fundación Proarroz, INTA, UNER), un *saber hacer* destacado y logros técnicos realmente significativos (variedades de arroz de mejor calidad) (Locher & Guibert, 2015). El problema histórico de la cadena es la falta de infraestructura de riego y la necesidad de utilizar agua de pozo profundo, extraída con energía eléctrica o, peor, con gasoil, lo que deja fuera del mercado a los pequeños productores. El cultivo de exportación está verticalmente integrado con los molinos, en un porcentaje elevado, de alrededor del 95%.

Cadena triguera: La producción triguera es una actividad de larga trayectoria en la economía local, si bien por condiciones agroecológicas el cereal que produce la provincia es de inferior calidad al de las jurisdicciones típicamente trigueras. En el quinquenio 2010–2015 se han alcanzado volúmenes de producción históricos en términos promedio (superando el millón de toneladas). Resulta destacable, asimismo, la evolución del rendimiento por unidad de superficie de este cereal en Entre Ríos: hacia inicios de los 90, se obtenían 19 quintales por hectárea, mientras que en las últimas cuatro campañas del período analizado el rendimiento medio alcanzó los 36 quintales. Ello refleja en buena medida la incorporación de tecnología. La molienda provincial tuvo una expansión muy significativa entre 2003 y 2013, para caer luego, aunque se mantiene en niveles más altos que los inicios de este siglo. La provincia cuenta con unas 14 plantas molineras medianas. Molinos San José en Paraná, que hace fideos secos para el mercado interno, Alimentos San Patricio en Concepción del Uruguay, también arrocero, Cánepa Hermanos, en Rosario del Tala, Zaccagnini e Hijos SRL en Cerrito y Molino Harinero Ramírez en la localidad homónima. La cadena ocuparía unos 5.400 puestos de labor.

Cadena bovina: La Provincia es la tercera productora nacional ganadera. El stock de ganado vacuno se estima en casi 4,3 millones de cabezas (2015), las cuales representan el 8,3% del total nacional. Entre Ríos cuenta con alrededor de 28.400 unidades productivas, la mayor parte dedicada a las actividades de cría (57%). En los departamentos del centro, en general, la

actividad suele rotar con la agricultura y en muchos casos se toma como forma de *ahorro*. En el año 2015 se faenaron 419 mil cabezas de ganado bovino en la provincia, alrededor del 80% de origen provincial. Resulta destacable el sostenimiento del stock ganadero entrerriano en un contexto de ampliación de la frontera agropecuaria. La cadena vacuna es un puntal productivo histórico en la provincia, pero ha declinado desde el cierre del Frigorífico Santa Elena, que sumió, dicho sea de paso, a ese pueblo en una debacle de la cual no logra recuperarse, con una fuerte emigración de su población activa. El frigorífico Alberdi (Oro Verde), Procesadora Ganadera Entrerriana (San José), el matadero Angus SRL (Paraná) y la Cooperativa de Carniceros en Paraná, son los principales actores en el campo de la faena, luego existen una multiplicidad de productores de chacinados y embutidos, básicamente para el consumo local.

Cadena citrícola: La Provincia es la primera productora nacional de naranjas (51%) y mandarinas (71%) –2015– y la segunda en pomelos, con 2.352 quintas, pertenecientes a 1878 productores, que producen alrededor de 740 mil toneladas de cítricos. La actividad se ubica en Federación y Concordia, con 36.386 hectáreas ocupadas (Censo Citrícola, 2016). Las variedades producidas son Owari, Okitsu, Clementina, Nova, Ellendale y Murcott. La productividad media es relativamente baja, aunque con diferencias entre la citricultura de exportación y de mercado interno; la superficie regada aún es incompleta: alcanza sólo al 40% del total. La cadena se integra con unas 380 plantas de empaque y seis fábricas de jugos (Ministerio de Producción, Entre Ríos, 2016). Las empresas de empaque, particularmente de exportación, constituyen una verdadera actividad industrial, tecnificada y automatizada. La industrialización se orienta a los jugos y aceites esenciales. Las más importantes son Fama SA (empaque - Chajarí), RPB SA (jugos-Gualeguaychú), Frutafiel (Ramírez, jugos), Litoral Citrus (concentrados/jugos - Concordia), Consorcio Citrícola Concordia (empaque), Nobel SA (empaque), Roberto Salerno (empaque - Concordia), Citrícola Ayuí (empaque - Concordia, hoy en quiebra). Las exportaciones de esta cadena representan el 7,7% del total provincial (2015). De la producción, entre el 15–20% se destina a los mercados externos, porcentaje que se ha reducido en los últimos dos años. Si bien no hay datos fehacientes, se estima que la actividad genera unos 20 mil puestos de trabajo, marcado por una fuerte estacionalidad en épocas de cosecha (Ministerio de Producción, Entre Ríos, 2016)[171]. Las estimaciones del informe para la Secretaría de Agroindustria ya citado arrojan una cifra algo menor (17.471).

[171] Información obtenida en:: https://www.entrerios.gov.ar/minpro/userfiles/files/AGRICULTURA/HLB%20Normativas%20fitosanitarias%20SENASA.pdf (revisado el 12/11/2017)

Cadena de la pesca comercial: La provincia tiene un importante desarrollo en la producción de carne de pescado, a partir fundamentalmente de la pesca del sábalo en el río Paraná. Se cuenta con 4 empresas procesadoras, Epuyén SA, Pescanor SRL y Curimbá SA, todas en Victoria, y Lyon City SA en Diamante, que ocupan cerca de 200 empleados. La cadena se integra con una decena de distribuidores y alrededor de 1.000 pescadores que viven de la actividad, en tales departamentos principalmente. Sin embargo, la producción y las exportaciones en volumen se estancaron e incluso mermaron en los últimos años de la etapa considerada. Se producía alrededor de 9,8 millones de kilos, y se exporta unos 7,5 millones. El valor exportado ronda los 8,5 millones de dólares (Dirección de Fiscalización Agroalimentaria, Ministerio de Producción, Gobierno de Entre Ríos). Esta situación supone una problemática importante para la provincia considerando el impacto social que tiene la cadena pesquera.

Producción minera: La minería es una actividad cuya producción se ha expandido de manera significativa en los últimos años. Desde 2006 se aprecia un crecimiento del 8,7% acumulativo anual en volumen, mientras que en valor (dólares corrientes) la expansión superó el 18% anual acumulativo. Según los datos de la dirección de Minería Provincial, la actividad generó 95 millones de dólares en valor de la producción (2015). Los productos más relevantes económicamente son arenas para construcción (47,7% del valor total), las arenas siliceas (11% del total), el basalto (14,6%) y la broza (12,8%). El sector ocupa en forma directa poco más de mil trabajadores. No deja de ser significativo el aumento de la productividad física por ocupado, que se duplicó desde 2006 hasta 2015. Las plantas de la industria de la construcción se vinculan con estas actividades, como la fábrica de premoldeados de cemento, ARDAL SA, en Victoria o VERCO SRL, Villaguay, productora de hormigón. Asociado a este sector encontramos la actividad ladrillera, llevada a cabo en la provincia por una multiplicidad de productores de bajos recursos, que suelen radicarse en la periferia de las ciudades (como el Barrio Los Hornos, en Paraná). Se trata de trabajo frecuentemente informal, en condiciones de precariedad técnica y económica.

Cadena químico–farmacéutica: Entre Ríos ha desarrollado un complejo químico de alto valor agregado, integrado en la matriz productiva nacional, en especial relacionado a las industrias farmacéuticas y de medicina animal. La provincia cuenta con empresas locales importantes, como Eriochem, Lafedar y Laboratorios Dominguez, todas en Parana, o Inmobal Nutrer en Concepción del Uruguay (núcleos vitamínicos para animales), de significativo potencial

exportador. Eriochem SA (Paraná) exporta el 75% de su producción, mediante laboratorios internacionales, y Lafedar SA (Paraná) ha logrado penetrar en mercados de América latina y URSS. En general, en la provincia existen 19 laboratorios, 13 de medicina humana y 6 de medicina animal. Por su parte, la firma transnacional Unilever en Gualeguaychú es una de las grandes productoras nacionales de artículos de limpieza para el hogar.

Cadena foresto industrial: La cadena foresto–industrial ha consolidado su crecimiento en la Provincia en la etapa examinada. La cantidad de hectáreas forestadas pasó de 120.000 en 2007 a 150.000 en 2012/13, principalmente con *eucaliptus grandis* y pinos. Hacia 2015, se certificaban plantaciones logradas de alrededor de 5.000 has/año y se solicitaban entre 11.000 y 8.000 has. El polo industrial cuenta con 200 aserraderos y 13 plantas de impregnación. Entre Ríos es la provincia con mayor capacidad instalada en producción de tableros. La actividad se ubica en la costa del Uruguay, particularmente la zona de Federación, Concordia, Colón y Concepción del Uruguay. La cantidad de personal ocupado se estima en unas 28 mil personas (Bisang, Brigo, Lódola, & Morra, 2018, Cuadro N° 18), con un importante crecimiento en los últimos años. Las exportaciones de esta cadena alcanzan los 60 millones de dólares por año. El consumo de materia prima extraída de Entre Ríos ronda el millón y medio de toneladas anuales de los cuales el 90% es de eucalipto. De acuerdo con el Área Forestal de Promoción y Desarrollo del Ministerio de Producción, esto supone un crecimiento del 126% respecto del año 2006, en el que el consumo era de aproximadamente 800.000 toneladas anuales. La industria produce unas 530.000 m^3 de tableros anuales. Se destacan dos grandes firmas que fabrican tableros: Masisa Argentina SA (Concordia) y Sadepan Latinoamericana SA (Concepción del Uruguay).

Cadena del turismo: La Provincia es uno de los principales destinos turísticos elegidos por excelencia a nivel nacional (turismo interno), duplicando en los últimos cinco años las plazas disponibles para alojamiento. Entre Ríos cuenta con un corredor consolidado en el río Uruguay: desde Gualeguaychú hasta Federación, pasando por Colón, Concepción y Concordia, por ruta 14, hoy autovía. La actividad creció un 160% en número de alojamientos homologados en el período 2010–2015 (DGECER). Los principales atractivos turísticos son las termas, las playas, Parques Nacionales (Colón, Pre–Delta), pesca, carnavales y fiestas nacionales (de Artesanías en Colón, del chamamé en Federal, del ternero en Feliciano). El turismo en la Provincia genera un valor de la producción superior a los mil quinientos millones de pesos anuales, con una ocupación estimada para la cadena de unas 4.300 personas

en 2015 (hotelería y restaurantes – aunque no es sólo turismo), alrededor del 3% del empleo registrado provincial privado (*Secretaría de Política Económica*, 2018).

Cadena de la construcción: la actividad de la construcción abarca toda una red de actores de importante desarrollo en la provincia. Desde los proveedores de insumos o sub/bloque de la construcción, los colegios profesionales de ingeniería y arquitectos, las empresas constructoras, contratistas, asociaciones gremiales afines y, por supuesto, los trabajadores. La construcción fue uno de los pilares del crecimiento provincial en la etapa analizada (2003-2015), incluso con capacidades para lograr la ejecución de obras fuera del territorio provincial, lo que la ubica como parte de las actividades integradas a la matriz productiva nacional. Para el 2015, existían más de 650 empresas en actividad, con 11 mil puestos de trabajo registrados. La provincia cuenta con grandes firmas como Luis Losi SA, Pietroboni SA, Miguel Marizza y Piton SA. Por la misma dinámica de la actividad, más allá del ámbito de la construcción residencial, las empresas constructoras suelen mantener una reducida dotación de personal estable, mientras manejan el negocio en la coyuntura según la actividad, con el uso de subcontratistas. Junto a las actividades empresariales, subsisten un número indeterminado de cuentapropistas del sector (albañiles, electricistas, plomeros, carpinteros de obra, gasistas, etc.), que suelen trabajar con algún asistente (a veces familiar), pero que se encuentran en una economía mercantil simple.

Otras Cadenas de Valor. Cadena apícola: La Argentina es el primer exportador mundial de miel y la Provincia es la segunda productora nacional (17% de la producción argentina de miel) y exporta el 90% de su producción. Posee más de 5.000 apicultores, aunque en su mayoría se ejerce como actividad complementaria, siendo Federación, Paraná y Gualeguaychú los mayores productores en el territorio provincial. *Producción de arándanos:* La producción arandanera ha tenido un crecimiento destacable en la última década. Se trata de la producción contra estación, para el mercado norteamericano y otros destinos. En 2006 se exportaban alrededor de 2.500 toneladas, con poco más de 19,5 millones de dólares. Hacia 2015 se exportaron 6.800 toneladas, con más de 45 millones de dólares. Se trata de un incremento del 9,9% anual acumulativo (datos de la Dirección de Estadística y Censos de Entre Ríos). El problema del sector es la falta de infraestructura aero-portuaria para alcanzar una mayor inserción en los mercados globales. *Metalmecánica*: la actividad metalmecánica constituye una de las cadenas relevantes, principalmente de apoyo al transporte, el agro y las demás industrias. Se encuentran los polos de María Grande, Uruguay y Gualeguaychú. Fábricas como Lambert (Concepción del Uruguay), Hermann (Gualeguaychú), Longive

(Paraná – fabricación de calefones, hoy en crisis) y Micieslao Trembeki e Hijos SRL (Crespo). Se estima que hacia 2015, unas 4.500 personas estaban ocupadas en el sector. *Horticultura*: aunque la provincia es *deficitaria* en el rubro *verduras*, cuenta con actividades hortícolas importantes, principalmente de verduras de hoja (lechuga, acelga) y calabazas; la producción se realiza en las zonas periféricas de las mayores ciudades (periurbanas) y se caracteriza por el nivel de precarización de la fuerza laboral. Finalmente, en la Provincia se desarrollan también toda una gama de actividades, algunas no tradicionales, que impulsan cadenas de valor como la biotecnología, piscicultura, carne equina, hierbas aromáticas, nuez pecan, carnes alternativas (conejos, ñandú, búfalo, etc.). Las mismas tienen potencial de crecimiento dentro del marco de una provincia con perfil agro-alimentario, aunque dependiendo siempre de las condiciones de producción constituidas en la estrategia de crecimiento nacional. El problema de estas producciones alternativas es la volatilidad de los mercados y la falta de capacidad instalada y escala, ligado al escaso consumo interno.

En forma vinculada a las actividades referidas encontramos, por supuesto, rubros significativos de la economía vernácula: el comercio mayorista y minorista, liderado por grandes cadenas de hipermercados, aunque también por una densa red de pequeños y medianos comerciantes, junto a los cuales subsiste una multitud de almacenes y *kioscos* atendidos por sus dueños, en locales frecuentemente propios, en una economía de mercantil simple. Los servicios de salud y educación están en gran parte en manos del estado provincial, aunque coexisten con prestaciones privadas, en una especie de prestación dual de servicios, donde los hogares de mayores ingresos usan las actividades privadas, que han crecido en las últimas décadas, expresión por supuesto de la fragmentación social. El transporte de personas y bienes se realiza en su totalidad mediante empresas privadas, con un marcado predominio del camión en la carga de granos, aunque se utilizan barcazas en algunos puertos de la costa del Paraná (La Paz). La actividad portuaria está muy poco desarrollada, como vimos Entre Ríos perdió participación en el conjunto nacional (Mateo, 2018).

Finalmente, las actividades científicas y técnicas, de gran significación en la generación de excedente conforme lo visto en el marco teórico (Capítulo I), evidencian en toda su dimensión el rezago estructural de Entre Ríos, con la secuela de *primarización*, bajo valor agregado y pérdida de plusproducto. Naturalmente, una economía pequeña como la entrerriana, de escaso peso aún en el concierto nacional, no puede escapar al rasgo estructural de la formación periférica: la dependencia tecnológica. Incluso en actividades de cierta escala económica, como la avicultura, la provincia en particular y la Argentina en general, dependen de genética

importada. Las firmas Aviagen Internacional Group Inc. (EEUU/Reino Unido), Cobb-Vantress (propiedad de Tyson Foods Inc. – originada en EEUU) y en menor medida Hybro, que dominan el mercado global, proveen los pollos bisabuelos para la reproducción aviar. Lo propio sucede en el mercado de semillas y agroquímicos, tema decisivo en Entre Ríos, donde se destacan cuatro actores globales: Bayer-Monsanto, ChemChina Ag Syngenta, DuPont Ag y BASF Ag, con cerca del 80% del mercado. Los niveles de inversión exigidos para sostener esas actividades son difíciles de afrontar, poner en el mercado global una semilla transgénica o un herbicida cuesta entre 130 y 250 millones de dólares (Agricultures, 2016). Ahora bien, ello no significa que el desarrollo técnico y la innovación estén vedados, las oportunidades existen, pero requieren de una mayor articulación a nivel nacional, de la celebración de acuerdos estratégicos de largo plazo y de la generación de capacidades locales (es decir, ¡de la acumulación de excedente!). El caso entrerriano del arroz ya comentado, que ha creado sus variedades propias, la generación en Santa Fe de la soja resistente a la sequía en acuerdo con Monsanto, o la producción de medicamentos específicos de alta sofisticación (Eriochem SA), son ejemplos de innovaciones tecnológicas ancladas en nuestro territorio.

Por lo demás, en términos de mejora técnica y aumento de la productividad, existe todavía un amplio espacio para el crecimiento en Entre Ríos, que debe resolver problemas de coordinación (en ocasiones, formas de transferencia de tecnología disponible). Ello aún en las mismas actividades tradicionales de la provincia, como podemos advertir en la información del INTA y las cámaras sectoriales. Para citar algunos casos, el índice medio de destete ganadero en Entre Ríos, indicador de productividad, es inferior al 60%, cuando un estándar aceptable sería el 80%; el rendimiento por hectárea de la citricultura (20-22 toneladas), puede duplicarse con prácticas de fertilización, riego y mejora en las variedades, lo que supone una estrategia de largo plazo; la cantidad de litros por vaca en ordeñe obtenido en la provincia es relativamente bajo (18 litros/vaca ordeñe); los rendimientos de cultivos extensivos como el maíz podrían mejorar sustantivamente, según las prácticas recomendadas por el INTA. Si bien, en gran medida, las diferencias de productividad se explican por la heterogeneidad de los productores y responde muchas veces a consideraciones de eficiencia económica (menor rendimiento, pero también costos más bajos), lo cierto es que la provincia tiene la posibilidad de crecer intensificando la producción, creando infraestructura productiva y mejorando la coordinación: esto es, innovando organizativamente, incorporando nuevas técnicas (no sólo de productos y procesos, sino especialmente de organización y comercialización).

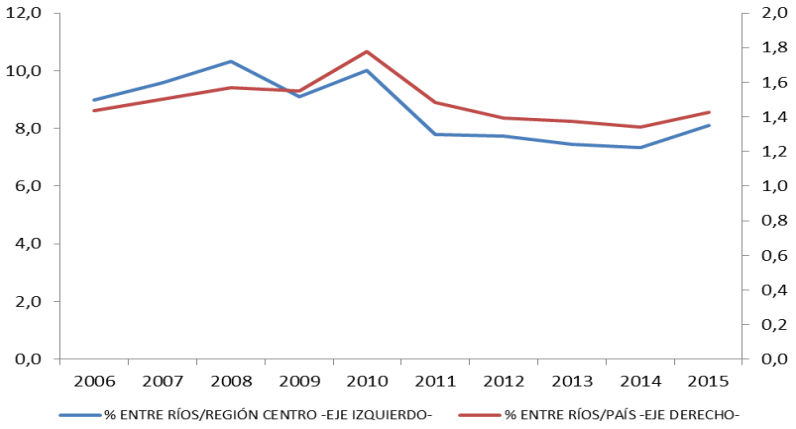
En todos estos ámbitos, como destacamos en el Capítulo I, las habilidades y el conocimiento productivo de la fuerza laboral constituyen la variable definitoria, el saber hacer propio y no reproducible fácilmente. Es la clave de la generación del excedente y del potencial de acumulación. Ello se vincula estrechamente al aparato científico-técnico disponible en el territorio. Ahora bien, la creación y difusión institucionalizada de conocimiento requiere inversión: es un destino prioritario en la orientación del excedente, pensado desde el proceso de acumulación en sentido amplio. Los países ricos, cuyas ventajas competitivas dependen del avance técnico (desplazar la *frontera tecnológica*), suelen invertir entre el 2-3% de su ingreso nacional en lo que se llama "investigación y desarrollo" (I+D), concepto que comprende las erogaciones en trabajo creativo realizado sistemáticamente para incrementar el saber productivo (se trata de un indicador imperfecto de la innovación, en especial en países pobres, pero no deja de ser relevante). Alemania, por ejemplo, invierte el 2,8% de su PBI en I+D (el PBI de Alemania, medido en paridad de poder adquisitivo, es 4,6 veces el de Argentina), Japón invierte el 3,28% y Estados Unidos el 2,8%; aún un país extraordinariamente dotado de recursos naturales –mucho más que Argentina–, como Australia, invierte el 2,2% de su producto bruto en I+D (años 2014/15, datos del Banco Mundial). Frente a ello, Entre Ríos reproduce en *escala ampliada*, el magro esfuerzo en investigación y desarrollo de la Argentina. Es conocido que la inversión en I+D nacional, si bien ha crecido en los últimos años, alcanza sólo el 0,6% del PBI (2015), mientras que en Entre Ríos apenas representa el 0,38%. Pero, además, en Argentina en general y Entre Ríos en particular, a diferencia de las naciones desarrolladas, el grueso del gasto en I+D lo financia el Estado, mientras la inversión privada brilla por su ausencia. Los empresarios norteamericanos o alemanes explican el 70% de la I+D en esos países, en Argentina sólo el 17% (datos del Banco Mundial y el MINCyT). Si bien en los países periféricos la innovación está más ligada a la compra de maquinarias y tecnologías, lo cierto es que el carácter excedentario de la economía nacional y entrerriana posibilita un esfuerzo muy superior en este punto (de hecho, necesita un mayor esfuerzo, bien orientado). Por lo demás, si vemos la distribución de la inversión en I+D al interior del país, encontramos una concentración en las localidades de mayores ingresos. La Ciudad de Buenos Aires, por ejemplo, tiene el 7,1% de la población nacional, pero concentra el 23% de los recursos humanos dedicados a I+D de la Argentina. Por supuesto, ello está asociado al hecho de que las actividades de I+D requieren condiciones que se refuerzan mutuamente (especialistas, equipamiento, instituciones reconocidas y oportunidades de aplicación) lo cual tiende a concentrar las mismas donde existe cierta *masa crítica territorial*. Aquí encontramos un foco de pérdida de excedente potencial formidable, aunque no medido, vinculado con la

fuga de investigadores altamente calificados de la provincia porque no encuentran las condiciones de desarrollo apropiadas. Esta situación intentó resolverse con la creación de CITs (Centros de Investigación y Transferencia - CONICET), aunque con resultados insuficientes.

En definitiva, en el caso entrerriano, los indicadores ponen en evidencia el rezago estructural en el desarrollo científico-técnico. En la provincia habita el 3,1% de la población argentina (INDEC-Proyecciones de Población), pero el número de personas en la jurisdicción entrerriana dedicadas a la I+D, así como el gasto en ese concepto, es apenas el 1,3% del total nacional (menos de la mitad de su participación en la población). Si lo comparamos con otros parámetros, como la participación de la economía entrerriana en el total nacional o el peso del presupuesto provincial en el conjunto de la Argentina, se advierte asimismo la brecha del esfuerzo en I+D.

El análisis de la evolución de los indicadores de investigación y desarrollo en el período estudiado, sugiere asimismo las dificultades del espacio provincial para cerrar la brecha con otras provincias y con la media argentina. En términos absolutos es posible identificar un crecimiento nada despreciable en los diez años que van desde 2006 a 2015. En tal lapso los recursos humanos dedicados a la I+D en Entre Ríos aumentaron de 709 a 1.122 personas, creciendo también el gasto en términos reales. Se trata de un logro no menor, aunque del todo insuficiente. Sin embargo, comparativamente, la situación no parece haber mejorado. En el Gráfico N° 1, se expone la evolución de la participación entrerriana en el número de recursos humanos dedicados a la investigación y el desarrollo en relación con el resto de la región centro (Córdoba y Santa Fe) y la Argentina en general.

Gráfico N° 1: recursos humanos en investigación y desarrollo en Entre Ríos



Fuente: elaboración propia en base a los informes de Indicadores de Ciencia y Tecnología Argentina, del ex Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINCyT)

5.2.2. El origen del excedente en Entre Ríos y los mecanismos generales de apropiación

Ahora bien, considerando la estructura productiva entrerriana, la distribución del empleo y los circuitos de acumulación más destacados: ¿cuál es el origen del excedente en el ámbito de la provincia?, ¿Cómo se genera ese plusproducto? Sencillamente, el excedente económico se genera mediante la explotación de la fuerza laboral en sus diversas modalidades, como en cualquier otra parte en la que domine el régimen del capital, aunque articulado también con formas de producción mercantil simple. La provincia disponía hacia 2015 de una dotación de trabajadores ocupados, con distintos grados de intensidad, de alrededor de 570 mil personas, de los cuales unos 15.000 estaban en condiciones de subocupación demandante (deseaban trabajar más horas)[172]. Los trabajadores familiares, el personal doméstico y los cuentapropistas no profesionales y con escasos medios de producción, eran los menos favorecidos de la fuerza de labor: la brecha de ingresos con los trabajadores registrados constituía la mayor en toda la serie 2003-2015 (EPH y EAHU 2010-2014), así como la intensidad y el problema de la estabilidad laboral[173]. Es un estrato muy significativo, de alrededor de un 28% de la fuerza laboral total, la mayor parte cuentapropistas[174]. Luego siguen los asalariados informales en un nivel remunerativo no muy diferente, quienes también laboran en situación precaria e inestable (un 19% de la fuerza laboral total). Según los microdatos de la EPH (y la EAHU para 2010-2014), sus haberes representan apenas un tercio o un cuarto de los asalariados registrados, según el período. En este estrato se da el cambio más importante durante la etapa examinada: una significativa reducción del empleo dependiente informal, que cayó un 30% según la EPH continua[175]. Le siguen los asalariados registrados públicos y privados (un 44% del total), estando los primeros en promedio en una situación más holgada en cuanto a remuneración horaria y estabilidad, aunque en condiciones de empleo de extrema alienación en muchos casos (falta de motivación, baja consideración laboral, arbitrariedades en la carrera administrativa). El resto (9%), son patrones en economía registrada y autónomos profesionales, cuyos niveles de remuneración son mayores o similares

[172] Estimado para 2015 en base al Censo 2010, la EAHU, la EPH, el empleo público (leyes de presupuestos) y el empleo privado registrado (véase Cuadro N° 10).
[173] Nuevamente, la EPH y la EAHU son las fuentes disponibles, aunque presentan severos inconvenientes, como el problema de la subdeclaración de los ingresos o la no respuesta (que en algún período alcanza a un tercio en Gran Paraná). Ello se resuelve con criterios estadísticos (imputando a los no declarados el ingreso medio de la categoría según sus características). Esta situación sumada a la ya referida emergencia estadística y la falta de completitud en la muestra tomada en Gran Paraná y Concordia, dificultan la precisión del análisis.
[174] Considerando *cuentapropistas* no profesionales, incluye también "patrones" que trabajan en la economía informal y tienen bajo nivel de instrucción.
[175] Consideramos empleo informal a los asalariados sin descuento jubilatorio.

al estrato registrado. Este estrato es una parte de los que llamamos *clase privilegiada*, siguiendo parcialmente a Portes (2004), en el cual el 22% constituye el núcleo dirigencial de mayor peso en el manejo del excedente, como ya vimos.

Un aspecto relevante es que, invariablemente, con excepción del núcleo de la clase privilegiada, los ingresos medios de cada categoría para Entre Ríos son inferiores, entre un 10 y un 20%, al promedio del resto de la Región Centro (Córdoba y Santa Fe)[176]. Ello ofrece un indicio del origen diferencial del excedente en Entre Ríos, considerando que es una economía de menor sofisticación técnica y diversificación que sus pares de la región centro[177].

La estructura de la fuerza de trabajo entrerriana en cuanto a su calificación puede estimarse en función de las categorías del Censo de Población, Hogares y Viviendas 2010 y de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC), cuyo barrido territorial es representativo de la población urbana de la provincia. Se advierte, al respecto, que sólo el 6% de los ocupados es profesional universitario, de los cuales trabajan en el estado el 37% y en el sector privado el 63%. La fuerza de labor operativa y no calificada representa un 76% del total (promedio 2010-2014) (Cuadro N° 7). Es interesante advertir que se trata de valores muy similares a los arrojados por el Censo de Población, Hogares y Viviendas 2001, en el cual también apenas el 6% era profesional y casi el 70% eran operarios o personal no calificado[178]. Esta situación persistente de la masa trabajadora nos da la pauta de que la explotación de la mayor parte de la fuerza laboral se asienta en una mecánica institucional tendiente a comprimir los salarios y no a incrementar la productividad física y económica, tema que veremos en el devenir del excedente en la etapa examinada. Ello se refleja, incluso, en el hecho de que buena parte de los profesionales parecen preferir comparativamente al estado respecto del sector privado, cuestión que provoca las lógicas quejas de los empresarios, como podremos apreciar más adelante.

Cuadro N° 7: calificación de la fuerza laboral en Entre Ríos

[176] Las remuneraciones del personal registrado del sector privado se mantuvieron en torno al 88-90% del promedio de Córdoba y Santa Fe, al igual que los salarios del sector público en el lapso 2004-2015. Los ingresos medios de la EPH muestran un valor similar hasta 2013, para crecer en 2014/15 (ponderado por los aglomerados relevados en cada provincia), lo que probablemente se deba a problemas de información (Observatorio del Empleo y la Dinámica Laboral, EPH y EAHU INDEC, Leyes de Presupuesto Provinciales). La desagregación por categorías muestra inconsistencias fuertes en la información, aunque en general Entre Ríos evidencia un menor ingreso relativo (conviene recordar la Emergencia Estadística declarada por INDEC en 2016, que afecta especialmente a los aglomerados Gran Paraná y Concordia).

[177] En términos de economía neoclásica, se podría aducir que la menor remuneración resulta de una productividad laboral más baja, que en rigor deviene de la propia lógica del modo de extracción del excedente.

[178] Existe un porcentaje (7%) no clasificado por calificación en el Censo 2010.

	Total 2014	Participación del Sector Público	Participación del Sector Privado
1. Profesional	6	37	63
2. Técnica	18	45	55
3. Operativa	50	21	79
4. No calificada	26	12	88
Total	100	24	76

Fuente: elaboración propia en base a la EAHU

En rigor, el nivel de formación de la fuerza laboral en Entre Ríos es el reflejo *ampliado* de la situación argentina. Tanto en el conjunto nacional como en la provincia, la brecha formativa con los países desarrollados es muy alta, lo que sigue la misma lógica de la inversión en I+D, como ya vimos. Podemos apreciar esta distancia en la comparación con tres países de importante dotación de recursos naturales, como Canadá, Australia y EEUU. En la primera (Canadá), el 48% de la población entre 25 y 64 años ha completado un nivel de instrucción superior –universitaria y terciaria– (2011), en Australia el 40% (2015) y en EEUU el 42% (2015) (base datos UNESCO). El mismo indicador en Argentina arroja un valor de sólo el 16%, nivel similar al de Entre Ríos (Censo 2010 y EAHU 2014). Es decir, si bien se han logrado mejoras, aún resta mucho por avanzar en este aspecto. De todos modos, no debe considerarse la educación formal como única variable relevante en relación a la formación de la fuerza de trabajo. La capacitación en la práctica, en el saber hacer de las empresas, constituye, en realidad, el factor más relevante en la creación de conocimiento productivo (Hausmann, Hidalgo y otros, 2014). En Alemania, por ejemplo, los sistemas de formación empresariales son claves y de hecho ese país, cuya competitividad en alta tecnología es muy conocida, tiene un nivel de estudios superiores del 29% de la población entre 25 y 64 años, bastante más bajo que EEUU o Canadá (según la base de datos UNESCO)[179]. En este aspecto, nuevamente, es donde Entre Ríos muestra sus mayores falencias: como vimos, una economía *primarizada*, de baja densidad técnica, con predominio de cuentapropistas y asalariados informales. Es muy difícil *aprender haciendo*, adquirir *conocimiento productivo* y capacidades competitivas, si las ocupaciones *permanentes* –no transitorias– de gran parte de la fuerza laboral son pequeños almacenes, *kioskos*, ventas ambulantes, trabajo doméstico y otras actividades de baja productividad.

[179] Base UNESCO, consultada el 01/03/2017

En ese marco, no es difícil comprender los mecanismos de organización de la explotación laboral (extracción del excedente) en Entre Ríos, expresado en una estructura de distribución del ingreso en extremo desigual (el 20% más rico se apropia del 50% del ingreso socialmente generado – ver Cuadro N° 9). En primer lugar, la concentración de la propiedad de los medios de producción es el dispositivo institucional típico, en especial el caso de la tierra –principal recurso natural apropiable en la provincia–. Al respecto, los registros fiscales para el año 2012 muestran que apenas el 5,5% de los contribuyentes del impuesto inmobiliario rural disponen del 44,5% de la superficie agropecuaria. Es decir, unos 2.800 contribuyentes detentan la propiedad de más de 3 millones de hectáreas (véase Cuadro N° 8)[180]. Similar información arroja el Censo Nacional Agropecuario 2002, al inicio de la etapa considerada: el 5% de las explotaciones agropecuarias (EAPs), concentraban el 51% de la tenencia de la tierra, aunque este indicador varía según la zona agroecológica (estancias más grandes en áreas menos productivas: Feliciano, Islas, …). La misma lógica se repite en el Censo Agropecuario 2008: las explotaciones de más de 1.000 ha, el 7% del total, poseen el 58% de la superficie relevada (también variable según la zona). La concentración empresarial urbana es igualmente notable en Entre Ríos: menos del 5% de los establecimientos económicos, aquellos con más de diez ocupados, concentran el 74% del valor de la producción, el 60% del valor agregado y el 60% de las utilidades de las diversas ramas de actividad, aunque sólo emplean el 36% de los ocupados[181]. Concentrar los medios de producción constituye, por supuesto, un mecanismo de explotación *clásico* de la fuerza laboral desposeída en el marco capitalista.

Otro de los mecanismos típicos de explotación es el acaparamiento de puestos laborales privilegiados, derivados de acuerdos institucionalizados, incluyendo la posibilidad de acceso al sector público como una de las diferenciaciones laborales claves. Pero, además, al interior de este sector hay desigualdades evidentes entre el esfuerzo (formal) y la remuneración. Ciertos estratos burocráticos de organismos estatales (Poder Judicial, Tribunal de Cuentas, Empresas del Estado, …) tienen acceso estable a salarios relativos más altos en similares categorías ocupacionales que el resto: un Jefe de Despacho del Escalafón Judicial tenía un sueldo básico de 3,74 veces el equivalente del Escalafón General en 2015, sin justificación por supuesto en la *sofisticación* de la tarea. También existe una diversidad de remuneraciones

[180] Por supuesto, se trata de un indicador imperfecto de la concentración en la medida que un único propietario puede tener varias parcelas a través de sociedades anónimas o participación en sociedades. Además, una sociedad puede estar integrada por varios socios.

[181] Datos del Censo Nacional Económico 2004/05 para las actividades manufactureras, minería, comercio y servicios inmobiliarios y empresariales. También es un indicador imperfecto de la concentración, puesto que un mismo propietario puede tener varios establecimientos, además, las formas de propiedad cooperativas tienen lógicas más participativas en el manejo de la propiedad.

en el sector privado, conforme la capacidad de apropiación sectorial/empresarial del excedente, naturalmente ajenas al tema de la intensidad y sofisticación técnica del trabajo: la remuneración media en las actividades bancarias, cuyo aporte neto al excedente provincial es mínimo (como veremos), representa 3,8 veces la remuneración media de un trabajador agrícola (año 2015)[182]. La disparidad salarial es un tema bien examinado en Argentina en general, de la que no escapa Entre Ríos, incluyendo la cuestión de género, fuente de acumulación diferencial por la discriminación contra la mujer y forma de apropiación complementaria del ingreso. Por otra parte, el estrato de trabajadores con educación superior o universitaria, tiene un acceso privilegiado al sector público, lo que le garantiza un nivel menor de presión competitiva, esto es, les permite acceder a una parte mayor del excedente. Por supuesto, la diferencia salarial en este punto puede considerarse *legítima* en función de la *calificación*, sin embargo, en realidad, subyacen mecanismos institucionales y económicos de exclusión, asociados a las dificultades para el acceso y la finalización de estudios superiores en los estratos de menores recursos, sin tradición familiar de educación superior y obligados frecuentemente a trabajar para el sostenimiento del hogar. Aquí el marco de políticas públicas es del todo insuficiente y refleja una pérdida potencial de creación de excedente. Por lo demás, es probable que operen en Entre Ríos las redes de *contactos* familiares en los estratos de la clase privilegiada, que suelen reservarse los mejores lugares para los *hijos de …* (se trata de un tema empírico sobre la apropiación del excedente que sería muy interesante abordar).

Finalmente, un mecanismo central de apropiación del excedente durante esta etapa es la actividad sindical y la capacidad de presión de los trabajadores organizados, que favorece principalmente al trabajo registrado por tiempo indeterminado. La negociación salarial se reactivó, al ritmo del descenso del desempleo, de tal modo que los convenios colectivos de trabajo homologados pasaron de un promedio anual de 200 en los 90’ a cerca de 2.000 por año en el lapso 2010–2015. En este punto, más allá del momento del ciclo económico, existen tres variables definitorias de la capacidad de apropiación laboral del excedente por parte de las distintas ramas: la inserción de la actividad en la estructura económica (camioneros o dragado y balizamiento, son ejemplos típicos), la rentabilidad relativa del sector (los bancarios suelen lograr buenos acuerdos en virtud de esta situación) y la intensidad sindical (el sindicato ATILRA –industrias lácteas– es un caso emblemático de capacidad de negociación, aceptada por los grandes jugadores industriales, en perjuicio de los pequeños y

[182] Datos OEDE, revisado el 12/02/2017.

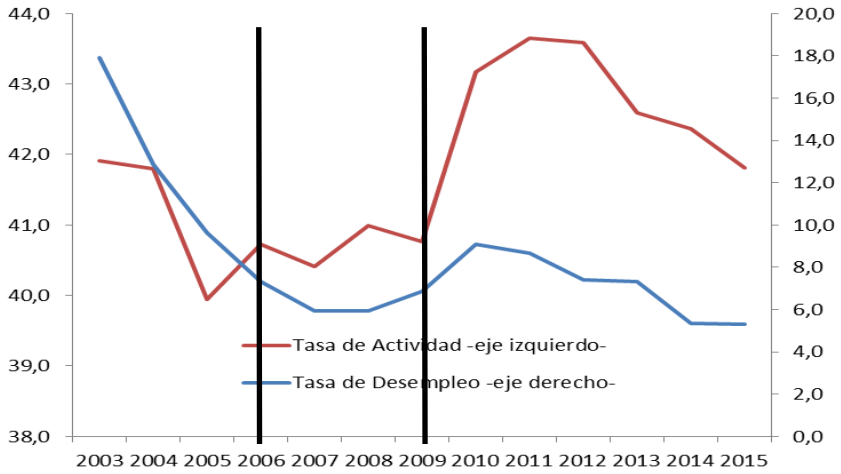
medianos). Este mecanismo está limitado, por supuesto, por la presión del mercado de trabajo y la acción reguladora del Estado.

En consecuencia, la concentración *institucional* de los medios de producción, el acaparamiento de puestos laborales privilegiados y la negociación salarial, frente a una masa de trabajadores precarizados, de escasa formación y poca capacidad de presión individual, producto de una estructura productiva simple y especializada, constituyen una de las condiciones estructurales de la generación y apropiación del excedente al interior de Entre Ríos. La fuerza de trabajo precarizada e inestable, junto con segmentos directamente marginales, mantienen una presión real y/o simbólica, pero muy efectiva, sobre el mercado de trabajo, que asegura la explotación laboral, es una mera reproducción de lógicas sistémicas ya conocidas. En esa misma línea, la formación de los salarios y condiciones laborales (estabilidad, intensidad, …) en el sector privado (incluyendo registrado y cuentapropistas), constituyen el marco en que se negocian los acuerdos en el ámbito público, entre una parte del núcleo dirigente de la clase privilegiada y los trabajadores estatales, que impone márgenes definidos a las posibilidades de mejora de éstos últimos. Sin embargo, aquí opera también una tendencia contraria. El acceso al estado, que tiene un peso significativo en el empleo, en especial de ciertos estratos calificados, actúa como atenuante de la explotación privada, lo que es considerado una "distorsión" del mercado laboral por los empresarios, como veremos, siempre por supuesto dentro de un marco institucional de limitación de las pretensiones laborales.

En esa línea, en términos dinámicos del período en estudio (2003-2015), podemos apreciar tres etapas en cuanto a los mecanismos de competencia entre trabajadores que aseguran un cierto nivel de explotación: en primer lugar, la etapa 2003-2006, en la que se mantuvieron tasas de desocupación altas, derivadas de la crisis 2001/02, con lo cual se sostenía una intensa competencia laboral. Un segundo período, desde fines de 2006 y, en especial, a partir de 2007, donde la tasa de desocupación ya se había reducido significativamente (el desempleo abierto en ese año fue del 6%) y los trabajadores fortalecieron sus estrategias de negociaciones paritarias, con lo que se logró mantener cierta presión sobre el mercado laboral mediante un crecimiento de la tasa de actividad (más personas en el mercado respecto de la población), la cual pasó del 39,9% en 2005 al 43,6% en 2011. De todos modos, la capacidad laboral para disputar el excedente aumentó en esos años, lo que se asocia a una tercera etapa, donde el crecimiento de la demanda laboral privada fue marcadamente inferior a la tasa de expansión de la población (y de la fuerza de trabajo), por lo cual la tasa de desocupación se

mantuvo baja debido a una reducción en la tasa de actividad y un crecimiento mayor del empleo público (Gráfico N° 2).

Gráfico N° 2: evolución de la tasa de desempleo y de la tasa de actividad en Entre Ríos



Fuente: elaboración propia en base a los microdatos de la EPH continua (aglomerados Gran Paraná y Concordia)

Es interesante advertir que la pobre dinámica de generación de puestos de trabajo se mantiene aún con un crecimiento acumulativo anual de la población, según la variación inter-censal, de apenas el 0,9% como ya indicamos, y un crecimiento en la población activa de sólo el 1,36% inter-censal, es decir, lejos de la *carga demográfica* de la periferia, sobre la que advertía Paul Bairoch, que sostenía que el alto crecimiento demográfico de la periferia era difícil de absorber productivamente (1967).

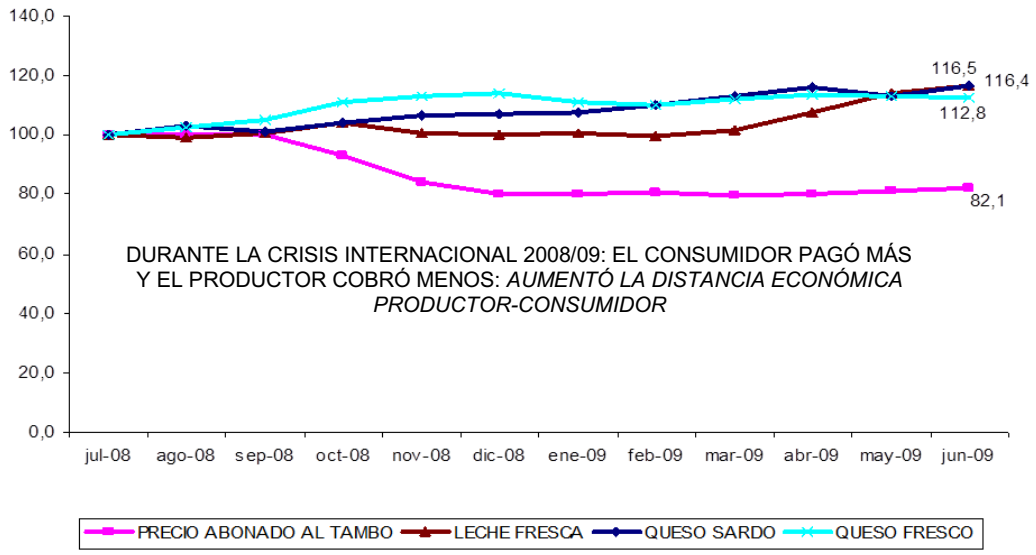
Como podrá apreciarse, en *última ratio*, con otro nivel de intensidad y complejidad, algunos de los mismos mecanismos generales de apropiación del excedente en el capitalismo periférico entrerriano del siglo XXI, han operado a lo largo de la historia humana en formaciones sociales en las que dominan modos de producción con antagonismos de clase (Capítulo III). Encontramos aquí minorías que acaparan medios de producción y recursos institucionales claves, que mantienen su legitimación, en una sociedad secularizada, abierta y alfabetizada, mediante la sacralización de la propiedad privada individual de los medios de producción y la *parcial integración social*, acompañada de las lógicas consumistas que permean en amplios estratos sociales, dado el elevado nivel de excedente económico. Todo por supuesto, bajo la coerción potencial o efectiva del *Estado de clase*. ¡Nada nuevo bajo el sol!, diría el Salomón de la Eclesiastés (o el texto a él atribuido).

Ahora bien, los mecanismos de exacción laboral directa no son los únicos que operan en el espacio provincial, es necesario agregar además la explotación inter-empresarial, un tema de enorme peso en Entre Ríos respecto de la gestión del excedente. En efecto, se trata de la capacidad de apropiación de los grandes compradores sobre la gama heterogénea de productores vernáculos en el marco de cadenas de valor asimétricas. La presencia de mercados de materias primas, frecuentemente oligopsónicos, hace que los vendedores, que suelen ser muchos y diversos, estén en una posición de relativa debilidad frente a los demandantes, frecuentemente pocos y grandes. Ello permite que éstos últimos acumulen en base a los primeros. Es decir, las cadenas de valor están articuladas por firmas dominantes que logran apropiarse del excedente en función de su poder relativo. El régimen de integración en la cadena avícola es un ejemplo de esta situación. El frigorífico de aves provee los insumos (alimentos), pollos para engorde y el paquete tecnológico al granjero –dueño de la tierra– que se encarga del engorde, incluso avala préstamos para la construcción de los galpones, pero luego abona un precio por unidad conveniente para la planta industrial, al tiempo que el integrado no puede vender a otro frigorífico. En la provincia encontramos alrededor de 2.300 granjas de engorde, frente a una veintena de frigoríficos que adquieren la producción (Dirección General de Ganadería, Gobierno de Entre Ríos). Es muy difícil para los granjeros organizar una entidad que los nuclee y defienda sus intereses, por tres razones: la dispersión geográfica, la oposición de la industria y la dependencia de la granja. En este último sentido, el hecho de que el engorde de aves sea una producción que utiliza poco espacio (no es intensiva en tierra), conduce a que los pequeños propietarios (entre 5 y 30 hectáreas) encuentren en esa actividad una fuente de ingresos que les permite mejorar el rendimiento de sus parcelas (combinado con algo de agricultura extensiva, otras actividades ganaderas y huerta), por lo que se vuelve más difícil confrontar con la planta industrial de faena, a la que debe su existencia.

Otro caso de interés en el mismo sentido es el complejo lácteo. En la provincia existen más de 1.000 tambos remitentes (proveedores de leche cruda), frente a ocho o diez usinas que compran el 80% de la producción. El sector lácteo se caracteriza por constituir una cadena de valor muy desigual, controlada por unas pocas grandes industrias y, especialmente, por la intermediación (mayorista y minorista), donde los tamberos tienen una posición de debilidad relativa. Ello se aprecia especialmente en momentos de crisis internacional, que reduce los volúmenes y precios colocados en el mercado externo y vuelca los excedentes al mercado interno. Invariablemente, el productor es el factor de ajuste, viendo estancarse o reducirse los

precios que percibe por la leche cruda, mientras los valores de los productos lácteos aumentan para los consumidores. Por lo tanto, en las crisis, pierde el tambero y el consumidor, al tiempo que la intermediación aumenta el margen comercial. Esta situación es especialmente grave en Entre Ríos, dado que en esta provincia predominan los tambos chicos (el 80% tiene menos de 100 vacas en ordeñe), familiares (el 90% de los tambos son familiares) y con una alta ruralidad (el 86% de los tamberos vive en la explotación) (CFI, 2009). En el Gráfico N° 3 a continuación podemos apreciar esta problemática, durante la debacle mundial 2008/09. En el año 2012, también un período difícil para la lechería, el problema se repitió en los mismos términos. Vale decir, nuevamente la variable de ajuste en materia productiva fue el productor lechero, en especial el pequeño y mediano, dominante en Entre Ríos. Esta problemática, sumada al esfuerzo de sostenimiento de un tambo, tiende a provocar la desaparición del pequeño productor y la concentración del sector, desplazando la explotación del pequeño productor por la explotación del trabajo asalariado.

Gráfico N° 3: la distribución del excedente en el sector lácteo



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Producción de Entre Ríos y el INDEC

Pero no sólo en las actividades avícolas y lácteas se dan estos mecanismos distributivos. También la cadena de valor citrícola, con sus más de 1.800 productores (según el último censo citrícola, 2016), frente a un reducido número de grandes empaques y plantas de jugo, aunque aquí los primeros están más organizados y tienen canales de comercialización más diversos. Además, existe una citricultura de exportación con mayor escala y productividad. La pesca de río sigue la misma lógica, con los mencionados cuatro frigoríficos radicados en Entre

Ríos (dos grandes), junto con diversos intermediarios (acopiadores) que adquieren la producción de unos 800 pescadores comerciales. La explotación por parte de los frigoríficos y los acopiadores–intermediarios sobre los pescadores en ocasiones alcanza en este sector niveles decimonónicos. La cadena forestal tiene una situación parecida, donde el 82% de los productores cultivan menos de 100 hectáreas, aunque la naturaleza de la actividad (rotación monetaria de largo plazo) lleva a que en rigor se trate de ingresos secundarios para el productor, que se toman más bien como inversión, por lo cual suelen contar con capacidad de negociación. Los mercados de hacienda vacuna posiblemente sean los de mayor transparencia y puja competitiva entre los compradores, aunque los pequeños productores ganaderos que viven de la actividad, es decir, excluyendo aquellos que tienen hacienda como forma de ahorro, suelen enfrentar los problemas de estrechez financiera y bajo rendimiento económico en los momentos difíciles del ciclo ganadero, que los obliga a liquidar vientres para su sostenimiento, con la consecuente descapitalización. Una de las características del ciclo ganadero, justamente, es que la mejora en las condiciones de venta retrae la oferta al retener vientres, mientras que lo contrario sucede cuando empeoran los precios abonados al productor.

En el ámbito de la producción agrícola, el de mayor peso económico en Entre Ríos, la situación es similar para los pequeños productores, afectados por una dinámica del mercado que tiende a expulsarlos crecientemente, lo que se traduce en una baja del costo laboral horario del productor independiente como mecanismo de supervivencia (intensidad y tiempo de labor). La cantidad de explotaciones agropecuarias viene cayendo aceleradamente en las últimas décadas, al tiempo que la tenencia de la tierra tiende a concentrarse, según indican los tres censos agropecuarios (1988, 2002 y 2008)[183]. Ello no se relaciona, cabe aclarar, con un problema de eficiencia productiva, dado que los rindes por hectárea no dependen del tamaño de la explotación y los agricultores saben trabajar el campo, además los problemas de escala bien pueden resolverse con las prácticas de cooperativización, históricamente arraigadas en la ruralidad entrerriana, aunque pareciera cada vez con menor intensidad o mayor gerenciamiento que las asimila a empresas agropecuarias no-cooperativas.

La desaparición del pequeño productor está asociada al proceso de concentración de la propiedad de la tierra, tema de gran relevancia en Entre Ríos, pero muy poco debatido en las

[183] El Censo Agropecuario 2008 en algunas provincias, como Entre Ríos, no alcanzó un nivel de cobertura del 2002 (menos del 95%) y se hizo en un momento de conflicto sectorial, lo cual, además de algunos aspectos metodológicos, hace que sus resultados no sean fiables.

organizaciones del sector (Federación Agraria y otras entidades), que hace tiempo abandonaron la bandera de la reforma agraria. Ello lo vemos, además de la información del Censo Agropecuario 2002, en los datos ya citados del impuesto inmobiliario rural (partidas y contribuyentes para el año 2012), que confirman el grado de concentración en la propiedad de la tierra, principal recurso natural productivo en Entre Ríos, como ya mencionamos. En el Cuadro N° 8 a continuación podemos apreciar que el 94,5% de los contribuyentes detentan la propiedad de sólo el 55,6% de la superficie de las parcelas, mientras el 5,5% restante son dueños del 44,4%. Como ha sido históricamente (véase Capítulo III), y como lo sigue siendo, el acceso al dominio efectivo de los recursos amparado por el Estado, en este caso la tierra, constituye un factor de primordial importancia en la apropiación del excedente económico. Buena parte de estos propietarios son *rentistas* y el uso del suelo se realiza por los colonos y contratistas agrícolas. Se estima que el 70% del área de producción en la provincia se hace en superficie alquilada (Bolsa de Cereales-INTA, 2017). En las zonas agrícolas, los contratistas de maquinaria realizan entre un 70 y 80% de la cosecha y aplicaciones, y un 60% de la siembra (esta última requiere maquinaria menos costosa, tractor y sembradora). Las nuevas lógicas de producción agrícola, la organización en redes, los mecanismos de financiamiento, la capacidad de almacenamiento (silo-bolsa) y la introducción de la siembra directa, no implicaron una mayor distribución de la tenencia del suelo agrícola. Un informe realizado por un equipo de trabajo constituido por el INTA, el CONICET y la Universidad de Toulouse (Francia), mostró que más del 50% de la tierra cultivada por los nuevos actores del agro entrerriano –*pooles*, grandes propietarios, "productores extendidos", profesionales y otros– está en manos de grandes unidades productivas (Sahda, y otros, 2012, pág. 4). Se trata de un problema significativo, puesto que la naturaleza de la actividad productiva en el agro, es decir, la existencia misma del productor, depende de su acceso a la tierra.

Cuadro N° 8: distribución de la tierra por contribuyente

Sector	Contribuyentes (Cont.) Cantidad	Hectáreas (Ha.) Cantidad	Hectáreas promedio por contribuyente (Ha)/(Cont.)	Participación por estrato %	Participación en la propiedad %
Pequeños	18.468	201.764	11	35,4	2,9
Medianos	30.836	3.720.189	121	59,1	53,0
Grandes	1.904	1.319.355	693	3,7	18,8

Latifundistas	956	1.780.926	1.863	1,8	25,4
Total	52.164	7.022.234	2.687	100,0	100,0

Fuente: Dirección General de Rentas (Ley Impositiva 2011)

En ese marco, si pensamos en la situación del pequeño y mediano productor agrícola frente al gran productor (sea propietario, contratista o *pool* de siembra), encontramos que estos últimos tienen acceso a insumos más baratos (compra en escala) y mejores posibilidades de financiamiento (disponibilidad de capital financiero); diversifican geográficamente su producción, de modo de minimizar el riesgo climático y acceder a coberturas de seguros a más bajo costo; tienen capacidad de acopio y un alto volumen de capital de trabajo, lo cual les permite aprovechar las variaciones de precio de mercado (la innovación del silo–bolsa fue clave en este punto) y les otorga una mejor posición negociadora frente a los compradores, incluso pueden acceder directamente a los mercados de futuros y opciones; logran una mayor eficiencia administrativa (bajos costos de estructura por unidad de producto); pueden asimilar rápidamente los cambios técnicos y cuentan con una alta capacidad de acumulación de capital; además de asegurarse la obtención de los servicios agrícolas en tiempo y forma, cuando su propia maquinaria no es suficiente.

Todo ello les permite a los grandes productores, competir con ventajas por el uso de la tierra apta para la agricultura, que es un factor fijo (no puede producirse), abonando arriendos que son imposibles de pagar para el pequeño y mediano agricultor, con la ventaja adicional de que, dado que los grandes trabajan una importante proporción en campo ajeno, no se ven impelidos a realizar buenas prácticas agrícolas, de modo que pueden perseguir la máxima rentabilidad de corto plazo.

El pequeño y mediano productor promedio, endeudado con la cooperativa o el acopio local (en el mejor de los casos), depende de que no falle la cosecha para su subsistencia; tiene dificultades para encontrar aplicadores en los momentos oportunos y, si el cultivo viene bien, en muchos casos debe esperar que los contratistas cosechen a los grandes productores, con los riesgos que esa espera supone, dado que la adquisición de herramientas propias de última tecnología es muy difícil por su alto costo (en algunos casos han logrado hacerse de maquinarias propias, lo cual es importante, pero supone endeudamiento y un enorme capital que es de difícil amortización, cuando no es herramienta usada que reduce la productividad). Una vez cosechado el grano, necesita vender para cubrir sus gastos y carece de posibilidad de

acopio, lo cual lo deja expuesto a los más variados abusos de parte de los compradores. Esta situación del mercado agropecuario tiende a producir dos efectos: 1. convierte al pequeño y mediano contratista–arrendatario en un desocupado o dependiente económicamente del grande, sujeto a la explotación; y/o, 2. transforma al pequeño y mediano propietario en un *rentista*, también dependiente del grande y que, tarde o temprano, deberá vender sus parcelas, porque pierde la práctica cotidiana del negocio, el saber hacer familiar.

Por otra parte, la estructura de los agromercados, tanto de los insumos principales como de la comercialización, se encuentra altamente concentrada, a lo que hay que sumarle el incremento de la ocurrencia de siniestros naturales derivados del cambio climático mundial, con lo cual el pequeño y mediano productor está encerrado en un círculo vicioso muy difícil de romper en el marco del *libre juego de la oferta y la demanda*. Una docena de mega empresas transnacionales –los traficantes de grano, … (Morgan, 1983)– controlan el mercado mundial de alimentos y materias primas. A nivel local, frente a miles de productores, sólo 10 empresas explican el 95% de las exportaciones de granos; las mismas que, en gran parte, son propietarias de las plantas aceiteras o molineras; es decir, son las compradoras finales de la producción granaria nacional para los principales cultivos. Es conocido también, como ya vimos, el nivel de concentración en el mercado de insumos agrícolas (fertilizantes, herbicidas, fungicidas, semillas), donde grandes empresas transnacionales como Monsanto, Syngenta, Bayer, etc., tienen posiciones privilegiadas.

Este marco conduce a que la explotación del pequeño productor agrícola constituya otra de las fuentes de obtención de excedentes en el ámbito provincial, cuando no desaparece simplemente. El principal factor de atenuación de esta situación es el privilegiado rendimiento de la tierra con cultivos extensivos de secano, es decir, sin costo de riego, en algunas zonas de la provincia (particularmente, en parte de Paraná, Diamante y Victoria, así como Gualeguaychú, Gualeguay y Concepción del Uruguay), en forma comparativa con el rendimiento marginal de países demandantes en los mercados mundiales. Ello permite un nivel de ingresos relativamente alto en nuestra región, que da para todos (por supuesto, distribuido en forma desigual), el rentista (dada la alta proporción de la superficie cultivada en campo arrendado, como vimos), el productor directo, el acopiador, el intermediario, etc., incluso para el Estado, que en aquellos años podía cobrar derechos de exportación sobre el *ingreso bruto* del 20–22% para trigo, maíz y girasol, y del 35% para la soja, lo cual da cuenta de la escala de rendimiento natural de los cultivos en argentina. Es la renta diferencial de la

tierra de pura cuña ricardiana, motivo de una fuerte disputa en 2008, con epicentro en Entre Ríos.

En definitiva, los pequeños –y medianos– productores, en rigor, se ven integrados en una red de mercados oligopólicos, oligopsónicos y una presión sobre la disponibilidad de parcelas, que termina siendo agobiante e incrementa la tasa de explotación del productor directo. En ciertos casos, el pequeño y mediano productor agrícola simplemente desaparece. Ello se debe a que no puede competir por el uso de la tierra con la gran explotación agropecuaria, en un contexto en el cual los cultivos extensivos requieren un alto nivel de inversión y se han profundizado los riesgos climáticos y de mercado, afectando la rentabilidad del productor chico. La riqueza de los suelos y el clima, así como la flexibilidad en las remuneraciones (tasa de explotación), son los factores que explican la permanencia de los productores.

5.3. La medición del excedente en Entre Ríos: esquemas posibles y categorías básicas

En el Capítulo I definimos al excedente económico efectivo como todo remanente regular de bienes y servicios obtenido por una formación social (histórica, geográfica y culturalmente situada), luego de deducido el consumo necesario para sostener en el tiempo el ciclo de reproducción de los trabajadores productivos institucionalmente establecido. Como es evidente, la generación del *plusproducto* no emerge del vacío, sino que adquiere necesariamente una dimensión territorial: se genera en aquellos espacios sociales donde ocurre la producción. Ello significa que el excedente está ligado al territorio, como ya vimos. En consecuencia, el excedente provincial no es otra cosa que la porción del excedente total creado en los límites geográficos de cada jurisdicción. Vale decir, en escala provincial, la estimación del excedente deberá vincular la producción y el consumo productivo efectuado en el espacio socio–geográfico jurisdiccional, delimitado en términos simbólicos, materiales y políticos, según vimos.

A nivel provincial, entonces, podemos definir al excedente económico como todo remanente regular de bienes y servicios obtenido en el espacio jurisdiccional, luego de deducido el consumo necesario para sostener en el tiempo el ciclo de reproducción social de los trabajadores productivos asentados en el territorio que lo generan. Naturalmente, conforme la elaboración teórica, en el ámbito provincial, en atención a la integración libre con el resto de las jurisdicciones, adquiere particular relevancia la cuestión de los precios relativos de los bienes provinciales incorporados en la matriz productiva de la formación social nacional. Es

decir, una región agroindustrial como Entre Ríos puede modificar en mucho su capacidad de obtener un flujo real de bienes y servicios (ampliar el excedente) en función de los precios de los *commodities* del agro.

Considerando entonces la definición propuesta, si hemos de determinar el excedente efectivo en el ámbito jurisdiccional, necesariamente deberemos partir de una medida de la actividad económica territorializada. La única medición disponible es el valor agregado a nivel provincial, denominado Producto Bruto Geográfico (PBG). Por supuesto, como hemos señalado en otro lado (Schunk, Riegelhaupt, Rodríguez, 2015) este concepto, ligado a las cuentas nacionales, no está elaborado en función de la categoría del excedente y su utilización al efecto presenta limitaciones severas.

El Producto Bruto Geográfico (PBG), se define como un indicador macroeconómico que mide el valor de la producción de bienes y servicios *finales* en la jurisdicción provincial para cierto periodo de tiempo. Su estimación enfrenta el problema de *territorializar* el valor agregado en un marco nacional en el cual el flujo de factores y bienes es libre e irrestricto (no hay aduanas interiores), como señala un extenso informe metodológico sobre la estimación del PBG base 2004 de la Dirección Provincial de Estadística del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (DPE-Buenos Aires, 2018). Adicionalmente a esa cuestión, el cálculo del producto bruto geográfico también encuentra fallas de información para los métodos aplicables. La estimación del Producto Geográfico parte de considerar las unidades institucionales con capacidad de decisión que utilizan recursos y llevan a cabo una determinada actividad productiva en sentido amplio (producen bienes y servicios valorizables monetariamente para vender y/o utilizar). Tales actividades se realizan en establecimientos productivos geográficamente localizados. En cada uno de éstos puede determinarse el Valor Agregado Bruto (VAB), que surge de la diferencia entre el Valor Bruto de Producción (VBP) y el Consumo Intermedio (CI): VBP – CI = VAB. El VAB comprende la remuneración de los asalariados por todo concepto (incluye contribuciones sociales patronales), el excedente bruto de explotación y el ingreso mixto (unidades en las que no es posible diferencias el ingreso empresarial de la masa salarial). El excedente bruto de explotación y el ingreso mixto comprende las amortizaciones al capital fijo. El producto geográfico puede valorarse a precios de productor o a precios básicos, según la consideración de los impuestos al producto o la producción (ingresos brutos, combustibles, tasas, …, excluye IVA) y los subsidios. El precio de productor es igual al precio básico más los impuestos menos las subvenciones.

Sobre esta base, el PBG es la suma del valor agregado por los establecimientos localizados en un territorio provincial, en forma indistinta del origen de la propiedad de los factores productivos (trabajo y medios de producción) –principio de territorialidad–, es decir, de si los mismos pertenecen a residentes o no residentes de la provincia. Esto es importante porque, de tal forma, el PBG viene a representar un indicador del valor generado en la provincia, pero no necesariamente apropiado por residentes de la misma. Tema por supuesto significativo para el cálculo del excedente económico y el momento de apropiación.

A fines de efectuar el cálculo del PBG, se utiliza la metodología del "enfoque de la producción", por la cual el valor agregado se obtiene por la diferencia entre el valor del conjunto de las producciones de la provincia menos los insumos utilizados en estas actividades. $PBG=\sum (VBP–CI)_{i.}$ Sobre esta base se procede a la estimación del producto conforme la disponibilidad de información (estadística, contable, sobre la producción, los precios, etc.). Para el cálculo de la evolución del producto real pueden determinarse en cada año las cantidades y luego valorizarlas a precios del año base, o pueden seguirse métodos indirectos, deflactar valores corrientes por algún índice de precios apropiado, o extrapolar valores del año base mediante índices de volumen físico. Luego en cada actividad (agropecuaria, manufacturas, construcción, comercio…) se utilizan metodologías específicas, que varían con la naturaleza de las mismas y la disponibilidad de información.

Por supuesto, se comprenderá que la estimación del PBG en el marco provincial con la ausencia de información de base, enfrenta problemas prácticos de gran envergadura, que se resuelven naturalmente utilizando criterios más o menos arbitrarios, es decir, apelando a la imaginación estadística. En particular, las actividades interprovinciales como transportes, intermediación financiera o comunicaciones, son difíciles de regionalizar. Un aspecto adicional que debe considerarse es el problema de la alteración de las mediciones del INDEC sobre los precios desde 2007, que llevó a declarar la emergencia administrativa del Sistema Estadístico Nacional (Decreto PEN N° 55/2016).

Por lo demás, el PBG arrastra todos los problemas que ya conocemos para el PBI: además de los aspectos discutibles de la medición, el cálculo no incorpora temas significativos como el daño ambiental ocasionado en la producción (clave para el excedente, que tiene su origen en el trabajo sobre la naturaleza), tampoco suma el trabajo solidario, ni las labores en el hogar (no remuneradas). Como señala el profesor español Fabian Estapé, es difícil confiar en un

indicador que disminuye si un individuo decide casarse con su cocinera (estudio introductorio a la obra de Galbraith, 1999, pág. 16).

Un aspecto relevante desde el punto de vista del cálculo del excedente tiene que ver con el problema de la valorización del producto bruto (PB). En efecto, el PB se toma como indicador del flujo de "riqueza" socialmente producida en un período. Es decir, se ubica en el momento de la generación del excedente. Pero la constelación de precios con los que se miden y unifican las cantidades obtenidas de productos heterogéneos, están sujetos a diversas condiciones. En primer término, las formas del mercado. El dominio de oligopolios y monopolios en el capitalismo corporativo actual, como vimos en el planteo de Kalecki, Galbraith o los estructuralistas, hace que los precios sean más un mecanismo de apropiación del excedente económico que la expresión del esfuerzo social en la obtención de cierto producto (costo social de producción). Ello lleva a que el PBG sea un indicador tanto de creación como de apropiación de riqueza. Pongamos por caso una "unidad productiva" láctea pequeña o mediana: vende su producción a las industrias oligopsónicas (usinas lácteas), lo que *empuja* los precios al mínimo, y a su vez compra sus insumos en proveedores oligopólicos, lo que sube su costo. El resultado es que su "valor agregado" se ve comprimido, pero en realidad por la apropiación del excedente y no por una cuestión de generación. Por tanto, la suma del valor agregado en el territorio provincial donde están los tambos, que bien puede no ser el mismo en que están radicados los proveedores o compradores –como de hecho sucede–, se verá comprimido. En segundo término, tenemos el problema de los *precios políticos*, en especial en servicios públicos muy importantes (energía, agua, transporte). En algunos casos se trata de subsidios públicos, distribuidos de modo desigual en términos regionales, por lo que los precios se ven distorsionados en cuanto a la medición del valor agregado. El precio básico no reflejará el costo social de producción. Finalmente, en el caso del sector público, el valor agregado se mide en función de las remuneraciones del personal, lo cual disminuye el producto cuando tenemos una mayor presencia de éste. Vale decir, un equipo de médicos que trabaja en el hospital público, aporta al PBG su salario; mientras el mismo equipo médico en una clínica privada, aporta su remuneración más la ganancia.

Por último, además del PBG ya citado, las fuentes de información del análisis y medición del excedente provincial son las siguientes: Censo Nacional de Población 2001 y 2010; Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2008 –este último en lo que pueda utilizarse–; Encuesta Permanente de Hogares (Gran Paraná y Concordia); Encuesta Anual de Hogares Urbanos (microdatos sólo disponible para 2010–2014); Encuesta de Gastos de los Hogares (2005-

2013); Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial; Secretaría de Agroindustria Nacional (ex Ministerio), Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias, Dirección General de Estadísticas y Censos de Entre Ríos y el Ministerio de Economía, Hacienda y Finanzas, entre otros.

5.4. El modelo analítico propuesto y sus resultados

Vimos en el Capítulo I que el cálculo del excedente económico exige distinguir entre trabajo productivo y trabajo improductivo y entre consumo necesario y consumo superfluo. La distinción es conceptualmente viable y también lo es en términos fácticos y políticos, lo cual presupone la crítica al marco institucional vigente. El excedente económico, en un régimen capitalista de mercado, lo definimos como el valor de la producción menos el valor de los insumos y del consumo necesario de los trabajadores productivos. Ahora bien, considerando una formación social donde domina el modo de producción capitalista, sea en su versión central o periférica, nos encontramos con ciertos aspectos teóricos y prácticos que obligan a realizar algunas *concesiones* al momento de operativizar el concepto de excedente, tal que nos permitan hacer un análisis consistente con nuestro objeto. Se trata, como veremos enseguida, del nivel de crítica que adoptamos y del problema de la elaboración de la información estadística, la cual no está diseñada para pensar críticamente desde el problema del excedente. El Sistema de Cuentas Nacionales (y Provinciales) sigue un *corpus teórico* muy distinto (además de las fallas comentadas sobre la validez de la información misma).

En este sentido, en el Capítulo I definimos al trabajo productivo en las sociedades contemporáneas como aquel cuyo resultado (bien o servicio) es necesario directa o indirectamente para el adecuado desenvolvimiento económico de la formación social, que contribuye a su crecimiento material y espiritual (bienestar) –significativamente, el trabajo que crea excedente efectivo–. No se trata, otra vez, de la *materialidad* del producto ni de la forma jurídica que adopta la labor, sino de la eficacia y eficiencia con que se ejerza y del impacto social que genera. El primer aspecto (eficacia–eficiencia), dada la dotación de medios de producción y la tecnología, depende del esfuerzo y la habilidad del trabajador, mientras el segundo aspecto (impacto social), deriva de la integración en la matriz productiva (no sólo medios de producción y fuerza laboral –consumo necesario–, sino también los factores de cohesión social).

Ahora bien, teniendo ello en cuenta, debemos hacer aquí una precisión conceptual. Si nos ubicamos específicamente en el modo de producción capitalista (en sentido genérico), encontramos que la diferenciación en el consumo y el nivel de vida de ciertos estratos de la fuerza de trabajo (dirigentes, empresarios y especialistas) es parte inherente de su lógica de funcionamiento. El régimen de incentivos del mercado capitalista se asienta en la desigualdad socio-económica, que informa todo el proceso de producción, circulación, cambio y consumo. Ningún empresario, por caso, gestionaría la producción y/o se esforzaría en lanzar una innovación si luego no puede apropiarse de sus resultados, tema en el que han insistido los pensadores ortodoxos y austríacos. Por lo tanto, si el *nivel de la crítica*, como es nuestro caso, se enfoca en la manera en que funciona el *capitalismo* en cierta formación social, habrá de aceptar esta lógica general. Vale decir, hay trabajos que derivan de una participación diferencial en el ingreso socialmente generado por parte de los estratos privilegiados (por ejemplo, los fabricantes de yates para consumo interno), pero cuyas tareas son inherentes al funcionamiento del modo de producción. En consecuencia, no es posible calificar tales trabajos de improductivos *per se*, puesto que son necesarios al régimen del capital. Tales actividades, entonces, podrán considerarse productivas o no de acuerdo al papel que juegan sus *beneficiarios* –la clase privilegiada– en el proceso de desarrollo, considerando los rasgos estructurales de la formación social en que se ejerce: esto es, en función del *tipo* de capitalismo que constituyen[184]. El ejemplo que ofrece Gabriel Palma (2014) es útil para ilustrar este punto: la clase dirigente surcoreana (pongamos, 10% de la sociedad) se apropia del 30% del ingreso socialmente generado por ese país, pero lo devuelve en inversión productiva, oportunidades económicas e innovación (la formación de capital ronda el 33% del producto bruto en ese país). Por lo tanto, si la producción de empresarios y especialistas sirve al desarrollo, los trabajos que sostienen su nivel de vida diferencial (los productores coreanos de yates, …) son productivos. Es el costo social de tener una *burguesía revolucionaria* (en el sentido de Jorge Schvarzer, 2000). Al contrario, el trabajo efectuado para mantener una burguesía rentista, oportunista y especuladora (los productores argentinos de yates), no pueden nunca ser productivos en términos generales.

[184] Como señala Iñigo Carrera, desde una mirada marxista, "el trabajo del obrero metalúrgico que produce la silla que va a utilizar el cajero de un banco es tan improductivo como el trabajo del cajero mismo" (Carrera, 2013, pág. 210). Las actividades bancarias forman parte de la circulación del capital, en esta mirada. Recordemos que para Marx es productivo el trabajo que genera plusvalía en el ámbito de la producción. Por supuesto, el desarrollo de Carrera en ese texto tiene una densidad teórica cuyos alcances exceden lo que estamos en condiciones de abordar aquí.

Desde este punto de vista entonces, el carácter *productivo* del trabajo está ligado a la naturaleza de la formación social objeto de examen, conforme los condicionantes históricos y culturales, como ya vimos. El nivel de ingreso y la igualdad, por supuesto, alteran el consumo necesario. Una sociedad rica, integrada e igualitaria probablemente incorpore en el costo de reproducción social, como le llama Celso Furtado, una canasta de consumo que difiere de los países pobres y desiguales. Pongamos nuevamente por caso un trabajador que produce ciertos bienes de ostentación (desde joyas hasta decoración de interiores…), puede ser que en una formación social de altos ingresos, donde esos bienes estén integrados en el consumo de la fuerza laboral media, tales actividades se consideren perfectamente productivas; pero en una formación social de escasos recursos, donde un porcentaje muy alto de la población vive miserablemente, ese tipo de trabajo no resulta productivo: en todo caso, podrá ser una muestra de consumo ostentoso de las clases privilegiadas (consumo improductivo del excedente). La comparación de Argentina con Corea del Sur, Australia y Canadá que hicimos en el Capítulo III, acápite sobre el neoliberalismo vernáculo, es más que ilustrativa de esta idea: en un país de renta media como el nuestro, el consumo dispendioso de la parte integrada de la sociedad sólo puede sostenerse en base a una estructura social en extremo polarizada y desigual. Por supuesto que, en este punto, se expresa toda la contradicción del capitalismo periférico: la reestructuración del trabajo y el consumo improductivo enfrenta directamente las formas de vida de las clases privilegiadas (en el sentido, en parte, de Alejandro Portes, 2004), lo que afecta el sistema de incentivos y atenta contra la viabilidad de cualquier reforma. Como destacamos, el excedente económico es el emergente sistémico de una formación social, y el cambio en las lógicas de apropiación y uso requiere un proceso de cambio institucional que no depende sólo de la voluntad política de uno u otro líder.

Dicho de otro modo, en las sociedades capitalistas periféricas, la distinción entre trabajo productivo e improductivo está ligada a la resolución de la tríada *modernización*, *insuficiencia dinámica* y *heterogeneidad estructural*. El trabajo ocupado en las actividades que Celso Furtado llama *modernización* no puede considerarse productivo en la medida que agudiza el estancamiento, la desigualdad y la insuficiencia dinámica, con lo cual profundiza la heterogeneidad estructural y de esa manera, refuerza el proceso de modernización. Para decirlo en términos más simples, en las sociedades periféricas el esfuerzo de acumulación –en sentido amplio– necesario para salir de las condiciones estructurales de pobreza es de tal magnitud, que resulta incompatible con toda práctica de consumo superfluo.

Nuevamente, la cuestión aquí, lo que importa, es el resultado social del trabajo y no la naturaleza de la actividad o del producto. El personal de un banco (significativamente analistas de riesgo), capaz de orientar el excedente hacia proyectos de inversión viables, claramente aporta al desarrollo de la comunidad (crea valor); ahora si esa capacidad se utiliza para financiar el consumo y/o comprar títulos públicos, no hace más que consumir una parte del excedente[185]. El comercio minorista también agrega valor, puesto que les permite a los trabajadores disponer de productos en el lugar y tiempo oportuno. En los regímenes comunistas apareció este problema en toda su magnitud, la insuficiencia de actividades comerciales hacía que la gente pierda mucho tiempo buscando productos que deberían estar a su alcance, lo que lleva a la pérdida de capacidad de generar excedente (y bienestar). Como señala Ernest Mandel respecto de la URSS: "Si en cualquier país del mundo hay un negocio de comida para 20.000 habitantes, es seguro que habrá colas" (1996, pág. 2). A *contrario sensu*, como mencionamos, incluso en la manufactura, habitualmente considerada *productiva*, los trabajadores ligados a la producción interna de bienes de consumo ostentoso para la clase *rentista*, escasamente integrados en la matriz del consumo necesario, no aportan al desarrollo social, sino que consumen el excedente. De igual forma, y en el mismo sentido, es parte del consumo del excedente el gasto en los trabajadores del servicio doméstico familiar, salvo que laboren para trabajadores productivos, y por supuesto las erogaciones en la industria militar.

Por lo tanto, son productivos en el capitalismo periférico los trabajos que aportan a la resolución de los problemas asociados a la modernización, la insuficiencia dinámica y la heterogeneidad estructural: esto es, que aportan al desarrollo. Ello no significa, aclaramos nuevamente, que el Estado deba asignar burocráticamente los puestos de trabajo. Muy por el contrario, de lo que se trata es más bien de arbitrar de forma consensuada, intersectorial y racional, los marcos institucionales (incentivos) para orientar la distribución de la fuerza laboral a través del mercado en función de las opciones estratégicas delineadas por la formación social (recordemos, con Prebisch, que el mercado por sí mismo no planifica el desarrollo). En esa línea, en última instancia, la calidad de productivo de un trabajo particular y específico requiere *superar* tres tipos de evaluaciones fácticas concurrentes y complementarias: a) la evaluación del mercado (la insustituible prueba del consumidor), b) la evaluación técnica (el análisis científico), y c) la evaluación política (aporte al plan de desarrollo, vinculado a la estrategia, que debería ser democrática, definida por el Estado en base al consenso intersectorial).

[185] Ello aunque puedan aportar a evitar la pérdida keynesiana del excedente

Ahora bien, en el Capítulo I sostuvimos que el desarrollo consiste en invertir productivamente el excedente, en desplegar un proceso de acumulación en sentido amplio que genere capacidades sistémicas endógenas (masa crítica y conocimiento productivo socialmente integrado). En consecuencia, desde esta perspectiva, aplicada al ámbito regional, es posible evaluar las distintas actividades y su carácter productivo conforme la contribución que hacen al valor y acumulación del *plusproducto* en el territorio, lo cual es un índice de libertad social, de capacidad para resolver los problemas que se van suscitando. Se trata de examinar no sólo el momento de generación del excedente (producción), sino también su apropiación y destino. Una actividad (típicamente los *enclaves*), puede ser muy efectiva en la generación de excedente, pero si la apropiación se realiza por actores externos y no hay una aplicación neta al proceso de acumulación local, lo que tenemos es una pérdida de excedente en el espacio examinado.

En esa línea, según lo referido en el Capítulo I, conviene recordar y sintetizar los parámetros principales a tenerse en cuenta en la evaluación de las diversas actividades (distribución del trabajo) en cuanto a su aporte del proceso de desarrollo (generación y acumulación del excedente) (Grilla N° 2). Estos parámetros constituye las claves para pensar una estrategia de desarrollo desde la perspectiva del excedente, como exponemos en el apartado 5.5.

Grilla N° 2: parámetros de evaluación del impacto de las actividades económicas desde la perspectiva del excedente

GENERACIÓN	Perfeccionamiento de la fuerza de trabajo	APROPIACIÓN	Participación de empresas locales	DESTINO	Aprovechamiento de recursos naturales
	Desarrollo de recursos naturales		Recursos impositivos		Inversión fija directa
	Incorporación de medios de producción		Generación de empleo de calidad		Inversión fija asociada
	Compeljización y diversificación productiva		Captación neta de recursos financieros extra-territoriales		Tecnología y desarrollo de la fuerza de trabajo

Fuente: elaboración propia

5.4.1. Entre Ríos como economía paradójica: excedente y exclusión

Apliquemos entonces estas consideraciones al caso entrerriano, con los límites señalados en la información estadística. Veamos primero ciertos rasgos de la estructura social de la provincia, conforme los datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2010, que promedia la etapa analizada (2003–2015) (Cuadro N° 9). Se trata de la ubicación estructural de Entre Ríos, que nos permite comprender la significación del proceso de acumulación del excedente.

Cuadro N° 9: Rasgos de la estructura social de Entre Ríos (2010)

RUBRO	ENTRE RÍOS	RESTO DE LA REGIÓN CENTRO	ARGENTINA
PRODUCTO BRUTO POR HABITANTE (1)	$ 24.017	$ 30.449	$ 32.143
INGRESO PER CÁPITA FAMILIAR ANUAL (2)	$ 12.320	$ 14.894	$ 15.161
% DEL INGRESO APROPIADO POR EL QUINTIL SUPERIOR (2)	49,3	47,4	50,3
COEFICIENTE DE GINI (2)	0,45	0,43	0,46
% OCUPADOS CON EDUCACIÓN SUPERIOR (3)	14,9	17,0	16,0
EMPLEADOS PÚBLICOS (cada 1000/habitantes) (3)	93	73	89
OCUPADOS EN EL SECTOR CAPITALISTA (cada 1000/hab.) (4)	94	123	130
OCUPADOS EN IND. MANUFACTURERA (cada 1000/hab.)	25	42	37
ASALARIADOS SIN DESCUENTO JUBILATORIO (3)	37,2%	37,3%	34,3%
% HOGARES CON MÁS DE UNA NBI (3)	16,70	11,90	15,20
GASTO MEDIO ANUAL EN BIENES NO BÁSICOS (5)	$ 5.291	$ 8.243	$ 8.011

(1) Calculado en función de los porcentajes consignados en el Observatorio Económico Territorial de la Universidad Nacional del Litoral Santa Fe, a precios de 1993. (2) Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU) INDEC, referida a la población según escala de ingreso per cápita familiar. (3) Porcentaje del total de asalariados: Censo 2010 INDEC. (4) Ocupados en el sector capitalista: quienes trabajan en empresas privadas de más de 5 empleados. (5) Esparcimiento y consumo fuera del hogar ENGH–2012/13 INDEC.

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo de Población 2010 y la EAHU 2010

Claramente estamos en presencia de una provincia *pobre* en relación al promedio de la Argentina y al resto de la región centro (Córdoba y Santa Fe). El sólo hecho de que el 16,7% de los hogares entrerrianos tenga *más* de una necesidad básica insatisfecha, con un tercio de trabajadores informales entre los asalariados, mientras el número de autos por habitante es similar al coreano, constituye la expresión cabal del subdesarrollo, lo que se expresa necesariamente en la brecha de ingresos y el coeficiente de Gini. En este sentido, Entre Ríos es, como hemos dicho reiteradamente, un capítulo más del carácter periférico de la formación

nacional. Bajo nivel de ingresos, concentración económica, desigualdad, estancamiento y diferenciación social son rasgos de la provincia. Si bien los indicadores, según puede apreciarse en los datos de la EPH (Gran Paraná y Concordia), en particular la informalidad, mejoraron en el período 2003–2015, al final de la etapa seguían en niveles elevados[186]. Esta situación señala que Entre Ríos no sólo se compara mal con las áreas desarrolladas, sino que aún debe converger al promedio nacional, esto es, necesita un esfuerzo de acumulación superior en términos relativos. En cuanto a la diferenciación de ingresos, los datos muestran un coeficiente de Gini muy elevado, lo que se corresponde con la apropiación del ingreso por parte del 20% más rico. Ello se profundiza, por supuesto, a medida que dividimos los porcentajes de la sociedad. Si consideramos el 5% más rico (gran parte de la clase privilegiada) en relación al 5% más pobre (sólo tomando la población que declaró ingresos), durante el lapso 2010-2014, vemos que el ingreso promedio familiar del primer estrato superó en 19 veces al último: una sociedad profundamente fracturada.

La estructura social y económica de la provincia nos da la pauta de la magnitud del desafío que enfrenta el espacio local. De allí la significación de comprender la perspectiva del excedente y del proceso de acumulación en sentido amplio que el mismo posibilita en potencia. Basta mencionar algunos puntos de este esfuerzo de acumulación para advertir su impacto económico. Lo primero, como vimos en el Capítulo I, es la necesidad de "perfeccionamiento del factor trabajo" al decir de Celso Furtado (1974). Ello significa redoblar el presupuesto en educación, salud, vivienda e infraestructura social. Mínimamente, se trata de solventar equipos de trabajo interdisciplinarios en los distintos colegios (sicólogos, licenciados en trabajo social, sociólogos, docentes, pedagogos, …), de modo que *cada* alumno tenga su tratamiento particular; además por supuesto de fortalecer la infraestructura escolar y las condiciones de labor y formación docente. Vinculado a este punto está el refuerzo del funcionamiento de los hospitales y los centros de salud, así como la inversión en accesibilidad, gas natural, cloacas y agua potable en las zonas periféricas, producto de la planificación urbana racionalmente consensuada. El trabajo sobre estos espacios, evitar la morbilidad, las condiciones insalubres del ambiente y los problemas alimentarios, es prioritario para reconstituir el tejido social y la fuerza de trabajo futura, que multiplica el excedente por la vía de la productividad y la cohesión social. En las ciudades más grandes de Entre Ríos existen asentamientos precarios diversos, múltiples *barrios* con condiciones de

[186] Nuevamente conviene mencionar que la información de la EPH tiene serios cuestionamientos desde el INDEC, de hecho, Paraná y Concordia son los aglomerados del país donde la muestra excluyó un mayor número de personas en los años citados (INDEC).

vida inhumanas, muy poco visibles en las zonas céntricas. Las lógicas de causación circular acumulativa funcionan en estos espacios de modo regresivo, en obstáculos que no pueden resolverse fácilmente y exigen la planificación y la inversión pública. También se impone desarrollar la infraestructura productiva, la reestructuración del sistema de transporte, el uso de los puertos, la densidad vial y energética, la conectividad y los sistemas de riego. Los medios de producción (capital) por habitante en Argentina (y obviamente en Entre Ríos), apenas representan el 12 y 16% de Australia y Canadá respectivamente, por lo que el esfuerzo de capitalización es también de gran magnitud (Banco Mundial, 2016, pág. 226-227).

En tal escenario, la indagación sobre el excedente es clave, porque indica el marco de oportunidades de la provincia. Empecemos entonces con un primer análisis teniendo en cuenta lo mencionado. Decimos que el excedente económico (EE) surge de deducir al valor de la producción (VP) los insumos necesarios para su obtención –consumo intermedio– (CI) y el costo de reproducción de la mano de obra. Si partimos de la propuesta de Celso Furtado, y consideramos la reproducción de la sociedad en su conjunto (Costo de Reproducción Social - CRS), es decir, el total de hogares del territorio, tenemos que el excedente queda definido del siguiente modo: EE = VBP – CI – CRS. La diferencia entre el VBP y el CI no es otra cosa que el producto bruto geográfico o valor agregado bruto (VAB) de la provincia, del que debe excluirse el rubro alquileres de vivienda puesto que no es un valor creado por el trabajo corriente. El Costo de Reproducción Social (CRS), a su vez, tiene que estimarse de alguna manera. En este primer abordaje, proponemos utilizar el valor de la canasta básica total (CBT) para una familia tipo (4 integrantes, dos adultos y dos niños: 3,09 en términos de adulto equivalente)[187]. Puesto que no es posible tomar la canasta básica total estimada por el INDEC desde el año 2007, por la intervención del sistema estadístico, fue necesario ajustar el valor en función del índice de precios al consumidor de 9 provincias, procedimiento seguido por diversos centros de estudio (vg. CIFRA–FLACSO, CESO). La CBT expresa el ingreso mínimo monetario para la subsistencia de una familia tipo, ajustada conforme la evolución del tamaño medio familiar en Entre Ríos y según los criterios metodológicos del INDEC (documento N° 22, 2016)[188]. Por lo tanto la canasta básica total indica un ingreso mínimo de

[187] Conviene recordar que la canasta básica se estima en función del costo de una canasta alimentaria, a la cual se le aplica la inversa del coeficiente de Engel, para alcanzar el umbral considerado necesario para satisfacer el conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias.

[188] Cabe mencionar que la CBT Buenos Aires debería ajustarse a la realidad entrerriana del consumo, lo cual significaría una reducción de la misma, según las encuestas de gastos de los hogares. Sin embargo, preferimos mantener el valor mayor para no sobreestimar el excedente, considerando los *problemas* en el cálculo de la inflación.

subsistencia socio-cultural, es un valor que permite la reproducción social básica, cuya transgresión implica poner en riesgo el sostenimiento de los atributos productivos de la fuerza laboral. Por lo tanto, llamaremos a este valor el Costo Mínimo de Reproducción Social (CMRS). Bajo esta conceptualización, la diferencia entre el VAB y el CMRS constituye el excedente máximo efectivo creado en la jurisdicción. Veamos su cuantía para Entre Ríos (Cuadro N° 10).

Cuadro N° 10: la magnitud del excedente máximo efectivo en Entre Ríos

Año	Hogares (1)	Canasta Básica Total (2)	Costo Mínimo de Reproducción de la Fuerza de Trabajo	Valor Agregado Bruto –precios básicos– (3)	Excedente Bruto Nominal
	Número	$ corrientes	$ corrientes	$ corrientes	$ corrientes
2004	349.927	1.154	4.846.299.290	9.445.326.326	4.599.027.036
2005	355.518	1.235	5.266.950.444	11.344.501.469	6.077.551.025
2006	361.216	1.333	5.780.129.607	13.567.729.329	7.787.599.722
2007	367.022	1.549	6.822.650.643	18.067.397.192	11.244.746.549
2008	372.940	1.940	8.683.552.158	24.113.590.050	15.430.037.892
2009	378.972	2.191	9.966.126.851	26.003.322.099	16.037.195.248
2010	385.122	2.658	12.283.974.357	32.767.239.236	20.483.264.879
2011	391.963	3.233	15.206.282.030	44.921.362.191	29.715.080.161
2012	398.908	3.959	18.949.382.938	53.475.732.384	34.526.349.446
2013	405.956	4.909	23.912.419.694	70.590.293.954	46.677.874.260
2014	413.101	6.709	33.257.961.193	97.751.693.827	64.493.732.634
2015	420.338	8.115	40.933.333.094	125.753.425.233	84.820.092.139

(1) Número de hogares: estimación propia en función del tamaño de los hogares del Censo 2010, la Encuesta de Gastos 2004/05 y 2012/13, la Encuesta Anual de Hogares Urbanos y las proyecciones de población (INDEC)
(2) Canasta Básica Total ajustada según las modificaciones metodológicas del INDEC (documento metodológico N° 22, 2016) y el índice de precios al consumidor 7 provincias, indicador alternativo a la variación de precios utilizado por el centro CIFRA, CESO y otros autores e institutos, dada la intervención al INDEC en 2007 (Basualdo, Barrera, & Manzanelli, 2015; Asiain, 2016).
(3) Dirección de Estadísticas y Censos Entre Ríos. No incluye el valor de alquiler de vivienda propia, cuyo monto se estimó en base a la variación de las Cuentas Nacionales y la distribución del producto por jurisdicción 2004

Fuente: elaboración propia

Partiendo del Cuadro N° 10, podemos apreciar la relación entre el EE y el VAB a lo largo del período analizado. La pregunta aquí es: ¿qué significa esa información?, ¿qué aporta al análisis o interpretación de la realidad provincial? Lo que dice el dato del excedente es que el trabajo de las personas ocupadas, que provienen de los hogares, genera un cierto *valor* medido

en moneda, deducido el consumo intermedio (producto bruto): en promedio anual por hogar se genera un valor agregado de $201.790 (2015). Ese valor monetario está compuesto por remuneraciones al trabajo, ganancias empresariales e ingresos mixtos. Ahora bien, en ese mismo año (2015), el costo social mínimo anual de subsistencia de una familia tipo (dos adultos y dos niños) –alimentarla, vestirla, trasladarla, …– conforme las condiciones de producción de tales productos era de $97.382: por lo tanto, tenemos un valor monetario medio por hogar en *exceso* del límite de gastos básicos necesarios de 104.408 mil pesos. Pero este valor monetario *sobrante* será significativo (constituirá excedente efectivo) sólo en caso de que pueda ejercerse sobre el sistema productivo para adquirir una diversidad de bienes y servicios sin que se diluya su capacidad adquisitiva (bienes de consumo y de capital, servicios varios). Esto es, el excedente así estimado tiene significado como *índice de libertad* y de productividad social, sólo si el sistema productivo cuenta con capacidad de responder ante el poder adquisitivo generado. Esto es, dicho de otro modo, en caso de que sea factible reorientar la producción. Pongamos como caso extremo una política redistributiva que se proponga integrar ciertos estratos sociales excluidos, a través de la transferencia de recursos monetarios de los hogares más ricos a los más pobres: para que esta política funcione, teniendo en cuenta la presión sobre la producción de bienes básicos que ocasionará, el sistema productivo deberá responde a la nueva demanda en un plazo más o menos razonable sin alterar las condiciones de venta. Sólo en esta situación, el excedente monetario medido con el producto bruto geográfico constituirá un excedente efectivo.

Esta capacidad de respuesta del sistema productivo se revela en la dimensión material del excedente, esto es, en la productividad física por habitante de los bienes básicos de uso difundido (alimentos, energía, transporte, …) y en la generación de capacidad de compra neta de insumos fuera del espacio examinado, todo lo cual se expresa, a su vez, en las pautas de consumo final y en la distribución del trabajo. En el caso entrerriano para la etapa considerada (2003-2015), la expansión de la producción de bienes agroindustriales (Cuadro N° 6), la evolución de las exportaciones originadas en la provincia, los niveles de compras extra jurisdiccionales y la distribución del empleo, ponen de manifiesto la capacidad de respuesta del sistema productivo, lo cual es concluyente, aún sin considerar que una parte del excedente provenga también del balance fiscal con la Nación, como veremos. Es decir, el valor monetario del *plusproducto* efectivo está sólidamente fundado en el excedente material.

Por lo tanto, lo primero que cabe destacar del Cuadro N° 10 es la enorme capacidad de generar excedente económico efectivo en el espacio entrerriano: el valor medio producido por hogar es tres veces superior al costo mínimo de sostenimiento familiar. Se trata de una economía excedentaria en grado sustantivo (en el sentido definido en la Nota al Pié N° 15: su umbral de excedente permitiría financiar una tasa de formación de capital del 30% e incluso más de forma sostenida). Es un margen de libertad significativo para la provincia. De hecho, aún si ajustamos el costo de reproducción social de los trabajadores productivos para los hogares en un 50% (esto es, la canasta básica total x 1,5), encontramos que el excedente efectivo representa en promedio el 42% del PBG durante toda la etapa (2004-2015). Por otra parte, si medimos el excedente en términos constantes, encontramos un crecimiento del 5,5% acumulativo anual 2004-2015, siendo el valor constante del *plusproducto* igual al PBG a precios base (2004) menos el costo de reproducción social deflactado por los precios al consumidor (índice siete provincias)[189]. Se trata de otra forma de mostrar la capacidad excedentaria de Entre Ríos.

La ubicación de Entre Ríos en el marco del resto de las jurisdicciones nos permite apreciar la capacidad de generación de excedente económico en términos relativos al interior de la formación social nacional. Los datos del Producto Bruto Provincial (PBP) estimados por el INDEC para 2004 (distribución del PBI entre las provincias) y la información de la Encuesta de Gasto de los Hogares 2004/05, posibilita estimar el excedente efectivo por jurisdicción para ese año, inicio de la etapa considerada[190]. Encontramos aquí jurisdicciones excedentarias en grado sustantivo (siempre en el sentido explicado en la Nota 15), pero con diferencias relevantes: un pequeño grupo dispone de un excedente muy elevado, que supera el promedio general de $29.009 de excedente por hogar –2004–, con un 79% del valor del plusproducto promedio sobre el PBP (Santa Cruz, Tierra del Fuego, Neuquén, Chubut, CABA y Catamarca); luego sigue un estrato cuyo nivel de excedente es medio-alto, que supera el promedio del valor del plusproducto por hogar de $16.892 (excluyendo del cómputo al grupo

[189] Cabe mencionar que no profundizamos el análisis utilizando el producto bruto geográfico en términos constantes conforme lo dicho en la Nota N° 160 de este Capítulo.

[190] La distribución provincial del PBI se realiza a través de una serie de ponderadores e indicadores que, como siempre, resultan discutibles. Sin embargo, es la única medida comparable entre jurisdicciones. El cálculo del excedente económico para cada provincia se realizó con el mismo procedimiento antes referido (Cuadro N° 10), sólo que ajustamos la canasta básica utilizada para estimar el Costo Mínimo de Reproducción Social conforme el salario medio de cada jurisdicción. Por ejemplo, el costo salarial de Santa Cruz era 1,94 veces el de Entre Ríos, por lo cual la canasta básica estimada para la primera se ajustó en función de este parámetro. Este recurso metodológico es necesario para recoger las diferencias regionales, puesto que, como vimos, el costo de reproducción difiere según la zona. Cabe mencionar que no son datos comparables con los estimados en el Cuadro 10, por la distinta base del producto.

anterior), con un peso del excedente sobre el PBP del 68,5% (San Luis, La Pampa, Santa Fe, Mendoza, Río Negro, Córdoba, Entre Ríos y San Juan); continúa un grupo de provincias de niveles excedentarios medio-bajo, cuyo excedente es mayor al promedio del valor del plusproducto por hogar de las provincias que restan sin considerar los grupos anteriores ($12.533), donde el excedente sobre el PBP alcanza el 62% (Santiago del Estero, La Rioja, Salta, Buenos Aires y Jujuy). Finalmente, el panorama se completa con las provincias de nivel de excedente bajo, que no superan el valor del plusproducto promedio por hogar de $12.533, donde el excedente sobre el PBP ronda el 52% (Chaco, Tucumán, Misiones, Corrientes y Formosa).

En definitiva, la estimación del excedente consignada en el Cuadro N° 10 nos indica que la provincia logró movilizar una gran masa de trabajo en estos años, fuente de todo plusproducto efectivo. Considerando la información censal 2001–2010 sobre el número de personas en alguna ocupación, cuya comparación es limitada, pero arroja una idea general, podemos ver que la cantidad de ocupados creció siete veces más que la población en ese período, cuestión que examinamos en el apartado anterior[191]. Luego de 2010/11, la población ocupada disminuyó su tasa de crecimiento y finalmente se estancó al final del período. Los datos expresan, en definitiva, como adelantamos, que Entre Ríos es una economía excedentaria, una economía con significativas opciones de desarrollo en el plano estrictamente material. En el Cuadro N° 6, donde mostramos la evolución de la producción real per cápita de bienes básicos, así como en la generación de divisas y el uso de energía, puede verse la expresión física de esta capacidad de obtener *plusproducto*.

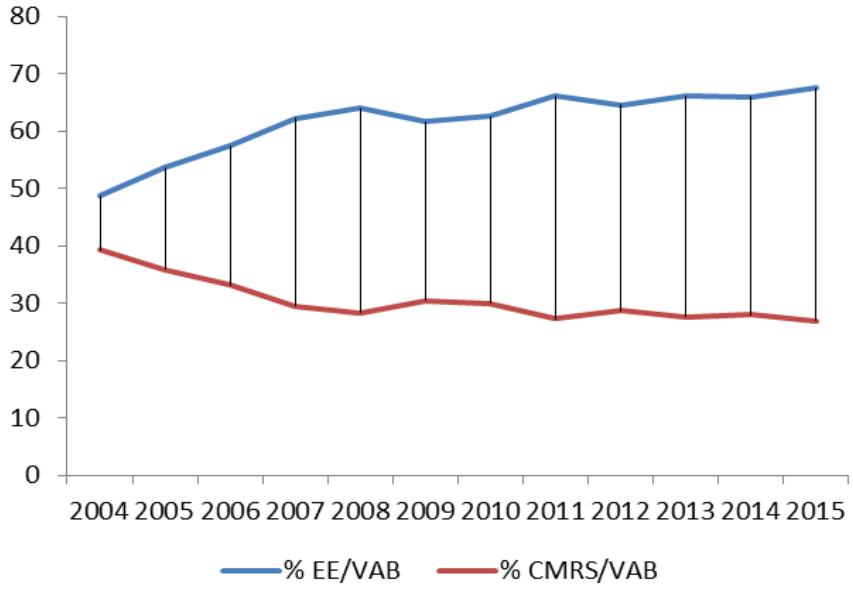
En consecuencia, las condiciones materiales para movilizar recursos productivos y ampliar el excedente efectivo están dadas en la provincia, esto es, la capacidad de encarar un proceso de acumulación en sentido amplio. Pero, además, como veremos más adelante, la provincia tiene un amplio campo de desarrollo del *excedente potencial*, que pierde en su incapacidad de aprovechar las condiciones naturales de producción de bienes básicos, tema histórico que sigue presente. Es la tan mentada cuestión del valor agregado en origen, de escalar en las cadenas de valor y complejizar el aparato productivo. Vale decir, incrementar el excedente efectivo por la vía de una integración en la matriz productiva nacional con productos de mayor sofisticación, lo que multiplica la capacidad de adquisición de una corriente de bienes y servicios externa. En fin, lo que ponen en evidencia los datos es que el problema no es la

[191] Suele señalarse que la información censal sobreestima la ocupación, sin embargo, se trata de los datos más abarcativos con los que se cuenta, aún con el cuestionario ampliado que se basa en una muestra.

falta de recursos para encarar un proceso de acumulación en sentido amplio: contamos con una economía excedentaria en grado sustantivo (en los términos de la Nota 15). El problema central se origina, como veremos, en el carácter *apendicular* de la economía entrerriana respecto de la formación social nacional, para usar la expresión de Armando Córdova en relación a América latina y en la conducta de la clase privilegiada (Córdova, 1991). En este sentido podemos interpretar el caso entrerriano como una *economía paradójica*, una economía excedentaria en grado sustantivo, pero socialmente excluyente y de bajo dinamismo.

En términos de diacrónicos, se observa un crecimiento del excedente a medida que aumenta el valor agregado en relación al costo mínimo de reproducción social. La crisis 2001/2002 produjo una caída del producto bruto geográfico al tiempo que se encarecía el costo de reproducción social, lo que explica la reducción del excedente y el bajo nivel de los primeros años del siglo XXI. A medida que la economía se fue recuperando, el excedente tendió a expandirse. Recordemos que recién en 2004 se alcanzó el nivel de producto total más alto de los noventa, mientras ya desde 2006 podemos considerar un crecimiento propio de esta etapa (UNL–Observatorio Económico Territorial). En el Gráfico N° 4 mostramos esta evolución.

Gráfico N° 4: evolución del Excedente Económico y del Costo Mínimo de Reproducción Social en porcentaje del Valor Agregado Bruto

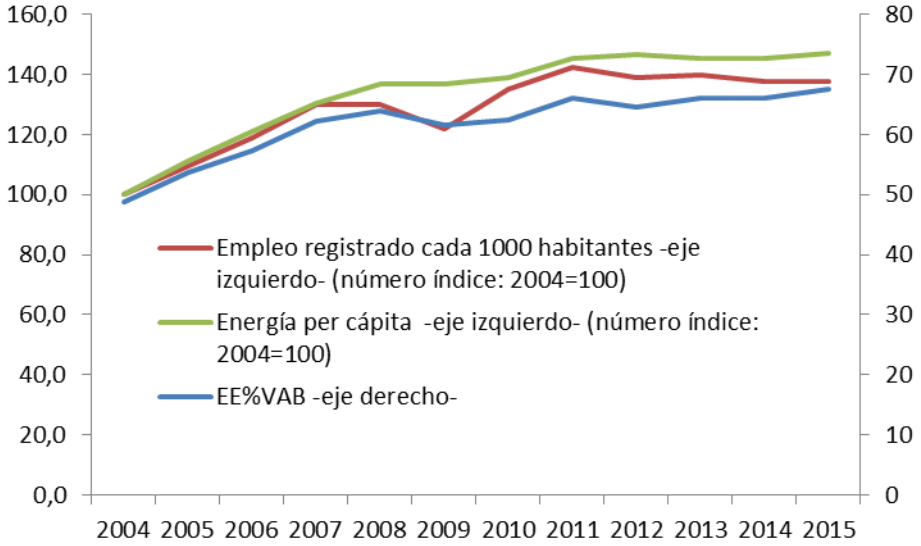


Fuente: elaboración propia en base al Cuadro N° 10

Es interesante observar que la evolución del excedente se encuentra estrechamente asociada a dos indicadores significativos del nivel de crecimiento: el empleo registrado privado en

relación a la población y el uso de energía per cápita. En el Gráfico N° 5 a continuación puede apreciarse la relación directa entre estos indicadores. En la primera fase (2004–2008), se amplía el excedente en relación al valor agregado, al tiempo que crece el empleo y el consumo de energía; en una segunda etapa 2009–2011, encontramos una caída y posterior recuperación del excedente, al igual que los demás indicadores, para luego estancarse en un nivel más alto en la fase 2012–2015.

Gráfico N° 5: evolución del excedente en forma comparativa con indicadores seleccionados



Fuente: elaboración propia en base al Cuadro N° 10[192]

5.4.2. La disputa por el excedente en la economía vernácula

El crecimiento del excedente económico desató naturalmente los conflictos por su apropiación. Se trata aquí del segundo *momento* en la dinámica del plusproducto, la dimensión social, que por supuesto está estrechamente asociado a la generación y uso. Encontramos en este aspecto una diversidad de actores en competencia por el plusproducto: en general, entre otros, podemos adoptar cuatro grandes categorías, en función de ciertos intereses en disputa (sin desconocer los conflictos al interior de cada una). Tenemos, por un lado, a los trabajadores asalariados privados, con mayor peso en los dependientes registrados, cuya manifestación de fuerza se realiza en los ámbitos sindicales; también tenemos, por otra

[192] Los datos del empleo corresponden al Observatorio del Empleo y la Dinámica Salarial, mientras los datos energéticos fueron extraídos de la Secretaría de Energía de la Nación.

parte, la clase empresarial capitalista, quienes contratan asalariados con vistas a la acumulación ampliada, representados por las cámaras empresariales; vemos asimismo al Estado, conglomerado que expresa el gobierno de turno y los empleados públicos con sus sindicatos; y, finalmente, ubicamos una gama heterogénea de cuentapropistas y en menor medida trabajadores familiares. Existen en estas categorías intereses conflictivos en un triple sentido: como ya es bien conocido, los empresarios *en bloque* pretenden pagar bajos salarios y obtener más horas e intensidad de trabajo, mientras los trabajadores –privados en este caso– aspiran a lo contrario; pero también, los empresarios como *bloque* procuran una menor presión fiscal del Estado, así como un mayor uso de los recursos públicos actividades que fortalezcan la acumulación privada (seguridad, obras de infraestructura productiva - cuando no subsidios directos). Los conflictos con dirigentes del sector agropecuario por el impuesto inmobiliario rural constituyen un caso emblemático en Entre Ríos, que surgió en 2008, pero se mantuvo por varios años. Los trabajadores privados, además de sus conflictos con el *capital*, tienen intereses contradictorios con el estado, por un lado quieren también menor presión impositiva y entran en disputa con los poderes públicos (un ejemplo de esto es el pago del impuesto a las ganancias, la recordada frase de Hugo Moyano sobre los "planes descansar" –2014– es clara expresión de la disputa por el excedente); pero por otro lado, reclaman, al menos los de menores ingresos, una mayor disponibilidad de servicios públicos, seguridad y protección estatal. Los empleados estatales, por su parte, al igual que los privados, reclaman mayores salarios, lo que termina impulsando, en este caso, la presión impositiva, y requieren asimismo servicios públicos. Por su parte, el partido en el gobierno pretende también orientar parte del excedente en sus políticas públicas y su estrategia de construcción de poder, lo cual supone entrar en contradicción con uno u otro sector, según el caso. Finalmente, los cuentapropistas privados, si bien se trata de una categoría heterogénea, tienen intereses contradictorios, pretenden pagar menos impuestos, pero obtener los beneficios estatales (salud, educación, seguridad, …).

Por supuesto, como ya anticipamos, la disputa por el excedente de estos actores no es lineal, los grupos antagónicos se conforman recíprocamente en cada circunstancia, con mediaciones diversas: los trabajadores rurales salen a la ruta a defender la renta de sus patrones o los docentes públicos –cuyo sueldo viene de los impuestos– acompañan a los trabajadores privados contra la tributación de ganancias.

La apropiación del excedente por las distintas categorías antes referidas es fundamental en cuanto al uso que se hace del mismo. Esto es, si se destina al consumo improductivo o a la acumulación. En rigor, la acumulación productiva del valor del plusproducto (en sentido amplio) la hacen tanto los trabajadores (incluimos aquí cuentapropistas), como los empresarios y el Estado. Las familias trabajadoras, una categoría heterogénea, pueden ahorrar e invertir productivamente en salud, educación y vivienda, aunque también pueden consumir improductivamente el excedente (gasto suntuario); los empresarios deberán sostener y mejorar sus emprendimientos en razón de la presión sistémica, por lo cual una parte del excedente lo destinarán a la inversión, el resto pueden acumularlo en nuevas inversiones, consumirlo improductivamente o directamente *ahorrarlo* (que bien puede adoptar la forma de fuga de divisas). El Estado, por su parte, tendrá también que invertir una porción del excedente para mantener la infraestructura básica, mientras otra parte podrá destinarlo a consumo improductivo o productivo, tema que procuramos examinar en Entre Ríos más adelante.

Sin embargo, es dable reconocer que la mayor parte de la acumulación de medios de producción en el régimen del capital la hacen los empresarios (alrededor de ¾ de la inversión bruta fija en Argentina), sin perjuicio del carácter rentista o *schumpeteriano* de los mismos, que define la magnitud del proceso de acumulación. Los trabajadores, por su parte, categoría muy numerosa como es obvio, suelen orientar sus ingresos regulares al consumo, pudiendo ahorrar una parte que termine en inversión por la vía del sistema financiero. Por lo tanto, es de suponer que la inversión y el crecimiento estarán asociados a la apropiación empresarial del excedente y, en parte, al Estado. De allí que la *burguesía* empresaria de cada región y las elites políticas –en conjunto, un porcentaje pequeño, no más del 2% de la sociedad–, tienen la mayor responsabilidad en la gestión del excedente económico, como ya mencionamos y, de hecho, administran entre el setenta y el ochenta por ciento del mismo (Cuadro N° 11).

Con estas consideraciones, veamos entonces lo sucedido en la provincia. Para examinar el punto es necesario utilizar una definición operativa distinta del excedente económico respecto de la expuesta en el análisis previo (Cuadro N° 10). Habíamos definido al excedente como el Valor Agregado Bruto (VAB) provincial menos el Costo Mínimo de Reproducción Social (CMRS). El objeto de esa medición era evaluar la capacidad de generación de excedente efectivo por parte de la jurisdicción entrerriana una vez resueltas las necesidades elementales del total de hogares. Sin embargo, en rigor, el excedente efectivo lo genera el trabajo –

productivo– utilizado en un cierto período de tiempo. Como vimos en el Capítulo I, es el gasto de fuerza humana de trabajo lo que crea el *plusproducto* y su expresión monetaria. Ello independientemente de que luego se destine a sostener las personas inactivas, los niños, los ancianos o los rentistas, así como a la acumulación de capital o el aumento del consumo.

En esta línea, el excedente económico queda definido como el producto bruto geográfico (PBG) menos el costo laboral básico (CBL) de la población ocupada. El primero ya lo examinamos, expresa la suma del valor agregado bruto provincial (VAB), mientras el segundo representa el ingreso mínimo necesario para sostener activa la fuerza de labor que genera el PBG, en las condiciones históricas y culturales de la formación social en que se ejerce. Dada la imposibilidad empírica de cuantificar con precisión el trabajo productivo, por la falta de datos y las consideraciones realizadas al inicio de este acápite, tomamos la totalidad de la fuerza laboral efectiva. Adoptado este criterio, resta entonces la pregunta sobre cómo se calcula el Costo Laboral Básico (CLB) de la fuerza de trabajo. En este punto, puede utilizarse nuevamente la Canasta Básica Total para un adulto (ajustada o no por algún ponderador) (Sbatella, Chena, Palmieri, & Bona, 2012) o también el salario básico de un obrero no calificado (Furtado, 1978). En nuestro caso, sin embargo, consideramos preferible adoptar el salario mínimo vital y móvil (SMVM), como expresión del Costo Laboral Básico (CLB). Seleccionamos este concepto puesto que refleja de algún modo el acuerdo institucional sobre el costo mínimo de vida del trabajador, que estuvo activo en estos años. En efecto, el Artículo N° 116 de la Ley de Contrato de Trabajo 20.744, define al SMVM como la menor remuneración que debe percibir en efectivo el trabajador sin cargas de familia, en su jornada legal de trabajo, de modo que le asegure alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y previsión. El SMVM muestra un valor superior por persona (adulto) respecto de la canasta básica total en el lapso 2003–2015, incluso en mediciones de esta última que usan índices de precios alternativos. Por tanto, considerando estos criterios, en el Cuadro N° 11, estimamos el excedente económico efectivo para la provincia.

Cuadro N° 11: estimación del excedente efectivo en Entre Ríos

	Fuerza de Trabajo	Salario Mínimo Vital y Móvil	Valor Agregado Bruto	Costo de Reproducción de la Fuerza de Trabajo	EXCEDENTE NOMINAL GENERADO EN ENTRE RÍOS

	Ocupados (1)	$ corrientes	$ corrientes	$ corrientes	$ corrientes
2004	434.156	383	9.445.326.326	1.997.116.532	7.448.209.794
2005	460.274	555	11.344.501.469	3.065.427.507	8.279.073.963
2006	490.292	694	13.567.729.329	4.084.131.685	9.483.597.645
2007	505.498	858	18.067.397.192	5.206.634.298	12.860.762.894
2008	522.659	1.075	24.113.590.050	6.742.296.312	17.371.293.738
2009	522.599	1.317	26.003.322.099	8.257.066.004	17.746.256.095
2010	527.685	1.600	32.767.239.236	10.131.552.000	22.635.687.236
2011	545.076	1.993	44.921.362.191	13.038.229.489	31.883.132.701
2012	559.060	2.423	53.475.732.384	16.257.478.748	37.218.253.636
2013	570.264	3.035	70.590.293.954	20.769.027.369	49.821.266.585
2014	574.270	3.867	97.751.693.827	26.646.108.525	71.105.585.302
2015	574.264	5.079	125.753.425.233	35.002.520.741	90.750.904.492

(1) Estimación propia en base a los datos del Censo de Población, Hogares y Vivienda 2010, la EAHU, la EPH y las series de empleo público provincial, obtenido del presupuesto, y municipal, de la Dirección Provincial de Relaciones Municipales, así como de la serie de empleo privado registrado de OEDE.
Fuente: INDEC, Dirección Provincial de Presupuesto, Dirección Provincial de Relaciones Municipales y Observatorio del Empleo y la Dinámica Laboral.

Fuente: elaboración propia

Esta definición es un índice de la cuantía monetaria del *plusproducto* generado por la fuerza de trabajo de la provincia. Es imperfecto, pero el único posible con la información existente. ¿Qué nos dice este indicador? Nos dice que luego de remunerar la fuerza de trabajo por su costo mínimo, suficiente para cubrir las necesidades elementales, queda una masa remanente medida en dinero que expresa un cúmulo de bienes y servicios finales, de lo que subyace posibilidad la reorientar recursos en términos de desarrollo, como ya explicamos en el punto anterior. Lo que indica esa magnitud es el margen de libertad, de productividad social, pero también de disputa por los diversos actores. Una vez deducido el costo mínimo de reproducción laboral, sin el cual no habría producción alguna, comienza el conflicto distributivo. Aunque, por supuesto, no son pocos los casos en que esta disputa por el excedente lleva a que gran parte de la fuerza laboral obtenga ingresos por debajo de su costo de reproducción, situación que sólo puede sostenerse en el tiempo si la familia trabajadora tiene acceso a otras fuentes de recursos (esto es, si puede apropiarse de una parte del excedente generado en otras actividades).

La pregunta aquí entonces es quién se apropia de esa masa remanente producto del trabajo humano. En términos empíricos, la apropiación podemos analizarla en las cuatro categorías sociales generales ya referidas: los trabajadores asalariados privados (formales e informales),

el sector público (significativamente, los empleados estatales), los cuentapropistas y trabajadores familiares sin remuneración y los empresarios[193]. El excedente apropiado por los asalariados se mide mediante la diferencia entre el salario bruto promedio y el SMVM, multiplicado por el número de trabajadores. En el caso del sector público, la apropiación se estima a través de la obtención de ingresos en el territorio provincial. Se trata tanto de los tributos nacionales, como provinciales y también tasas y derechos municipales. Para los cuentapropistas, una gama muy heterogénea, obtenemos su participación en el excedente mediante el ingreso medio deducido el SMVM, ponderado por los trabajadores familiares sin remuneración. El ingreso empresarial, que incluye capitalistas y pequeñas explotaciones, se obtiene por diferencia con el resto de las categorías.

Ahora bien, para estimar la apropiación del excedente efectivo en una provincia falta todavía un paso más. Veremos en el punto siguiente, que el excedente económico efectivo que gestiona una jurisdicción provincial no sólo está definido por la generación propia, sino que, además, la provincia puede captar parte del excedente de otras jurisdicciones. Más allá del flujo de financiamiento privado, no relevante en términos netos y en el mediano plazo, uno de los mecanismos más o menos permanentes de apropiación del excedente extra–jurisdiccional son las relaciones fiscales con el gobierno federal. Algunas provincias, como el caso de Entre Ríos, han conseguido un balance fiscal favorable con el resto de las jurisdicciones, lo que incrementa el excedente gestionado en la economía entrerriana de modo relevante (Cuadro N° 14). Considerando entonces el excedente generado en Entre Ríos y el obtenido de otras provincias por el balance fiscal, encontramos la siguiente dinámica de apropiación del excedente efectivo durante el período estudiado (Cuadro N° 12).

Cuadro N° 12: apropiación del excedente en Entre Ríos

AÑO	EXCEDENTE TOTAL	APROPIACIÓN PRIVADA ASALARIADA	APROPIACIÓN SECTOR PÚBLICO	APROPIACIÓN EXCEDENTE CUENTAPROPISTAS	EXCEDENTE BRUTO EMPRESARIAL
	$ corrientes	%	%	%	%
2004	8.227.375.162	10,6	31,3	1,6	56,5
2005	9.236.035.787	11,1	33,9	0,3	54,7

[193] Los trabajadores familiares sin remuneración constituye una categoría que refleja a quienes frecuentemente trabajan para un cuentapropista (el hijo que ayuda al padre), aunque puede también trabajar para un empleador sin salario

2006	10.826.599.341	11,1	35,3	0,3	53,2
2007	13.945.973.476	11,0	35,9	0,9	52,3
2008	17.973.319.805	13,7	37,3	2,1	46,8
2009	19.696.522.498	15,0	37,9	0,9	46,2
2010	25.522.416.067	15,8	38,4	1,0	44,8
2011	35.979.831.647	18,0	38,2	2,6	41,1
2012	42.718.987.478	20,2	40,3	2,1	37,4
2013	57.432.661.126	21,2	40,3	2,8	35,7
2014	80.865.596.874	20,0	40,6	3,3	36,0
2015	104.916.247.576	20,3	40,7	3,1	35,8

Fuente: elaboración propia en base al Censo de Población, Hogares y Vivienda 2010, la EAHU, la EPH, las series de empleo público provincial, obtenido de las leyes de presupuesto, y municipal, de la Dirección Provincial de Relaciones Municipales, así como de la serie de empleo privado registrado de OEDE. Para los ingresos del sector Público utilizamos los anuarios de AFIP sobre la recaudación de impuestos nacionales en cada jurisdicción, con el criterio de distribución de los ingresos de la Ciudad de Buenos Aires utilizados por Orlando Ferreres (2012) y la información presupuestaria de la provincia y los municipios.

Fuente: elaboración propia

Los datos del Cuadro N° 12 nos permiten apreciar un fenómeno evidente: la sistemática reducción del excedente en manos de los empresarios (incluye capitalistas y pequeñas empresas). En los primeros años de la etapa, la apropiación empresarial del excedente superaba el 50%, lo que indica una tasa privada de manejo del *surplus* social elevada. Ahora bien, a medida que la economía se fue reactivando, que los trabajadores empezaron a reclamar por sus condiciones de labor y el sector público mejoró su capacidad recaudatoria, el excedente empezó a ser disputado, como era de esperarse. Los datos muestran una notable consistencia con el incremento de las negociaciones salariales (recordemos que los convenios colectivos de trabajo homologados por año pasaron de un promedio de 200 en los 90' a cerca de 2.000 en el lapso 2010–2015), así como del fortalecimiento estatal, según indica el crecimiento del gasto público sobre el producto bruto. Las remuneraciones del sector público también mostraron un crecimiento superior al SMVM, con una participación sistemáticamente mayor en el excedente (Cuadro N° 13). Los cuentapropistas constituyen el estrato de menor capacidad de apropiación, aunque hay una gran heterogeneidad en esta categoría.

Cuadro N° 13: evolución del salario

	Salario Mínimo Vital y Móvil	Costo salarial en el sector privado	Costo salarial del sector público
	$ corrientes	$ corrientes	$ corrientes
2004	383	711	1.022

2005	555	925	1.260
2006	694	1.113	1.547
2007	858	1.379	2.042
2008	1.075	1.906	2.730
2009	1.317	2.328	3.076
2010	1.600	2.968	3.839
2011	1.993	4.071	5.284
2012	2.423	5.162	6.626
2013	3.035	7.002	8.526
2014	3.867	9.167	11.790
2015	5.079	11.962	15.808

Fuente: elaboración propia en base al ex Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. Oficina Nacional de Presupuesto. Contaduría General de la Provincia. Dirección General de Relaciones Municipales de Entre Ríos.

Los datos sobre la evolución del consumo expresan cabalmente esta dinámica salarial, lo cual confirma naturalmente la hipótesis de que los trabajadores tienden a consumir el excedente. Algunos datos dan cuenta de este fenómeno. La cantidad de inscripciones de automóviles se multiplicó por 2,6 entre el promedio de 2003–2007 y 2011–2015, al tiempo que el consumo de nafta grado 2 y 3 crecía 2,5 veces (2003–2015) (DNRPA y Secretaría de Energía de la Nación). El uso residencial de energía eléctrica se expandió a una tasa per cápita del 3% anual acumulativo (2003–2015), muy por encima de la población (ADEERA y Secretaría de Energía de la Nación), mientras aumentaban las compras de electrodomésticos y otros gastos (cine, turismo, adquisiciones de productos no alimentarios en supermercados, …) (DGECER). Puede afirmarse que en Entre Ríos la dinámica del consumo siguió el mismo proceso que a nivel nacional, en una tasa de crecimiento superior al producto y la población. Más adelante nos explayamos sobre este punto, puesto que es una de las formas de dilapidación del excedente.

Por supuesto, esta capacidad de apropiación estatal/laboral privada, provocó los conocidos conflictos y reclamos del ámbito empresarial. Muy llamativamente, en una encuesta a las cooperativas entrerrianas referida al año 2015, ante la pregunta por los obstáculos a la inversión productiva, luego del siempre destacado problema del financiamiento, las dos causas principales seleccionadas fueron la presión impositiva y el costo salarial, casi en el mismo nivel de importancia (Albornoz, Rodríguez, Aparicio, D'Iorio, & Zavalla, 2016). Los sucesivos informes del Consejo Empresario de Entre Ríos denuncian justamente el *exceso* de

gasto público y el alto salario de los empleados estatales en proporción al empleo privado. Están defendiendo su participación en el excedente. Conviene incluir al respecto de este punto una interesante cita del texto: *Entre Ríos: Aportes hacia un camino de oportunidades y desafíos*, publicación oficial del Consejo Empresario de Entre Ríos (2015), donde los empresarios entrerrianos manifiestan su preocupación por las favorables condiciones del empleo público respecto del privado:

> Lo más notable [del mercado laboral - LR] es el sector público. La remuneración promedio es similar a la del empleado asalariado registrado del sector privado pero trabajando en general, menos horas (…) [E]l salario ajustado por hora del empleado público sería superior al del promedio de los empleadores, que trabajan 49 horas por semana y muchas veces ponen su patrimonio personal a los riesgos del negocio. Este diferencial en las condiciones de remuneración se suma a las ventajas de mayor formalidad, condiciones legales más convenientes, estabilidad en el empleo y exigencias más laxas propias del empleo público, lo que emite una señal distorsiva hacia el mercado laboral dado que a veces conduce a los trabajadores a eludir el empleo privado y pujar por incorporarse al empleo público (CEER, 2015, pág. 90 – subrayado nuestro)

Se trata de todo un alegato sobre la necesidad de reducir el empleo público (o cambiar sus pautas de labor) y aumentar entonces la presión laboral en el mercado privado, lo que evidentemente redundará en condiciones de explotación más favorables al empresariado, en particular de aquellos trabajadores con atributos productivos que el capital necesita (con cierto nivel de educación y disposición para el empleo). El mismo texto, y otros de la entidad, remarcan el problema de la "sobredotación de empleo público" y el déficit de la Caja de Jubilaciones de la provincia. Es muy interesante comparar otro texto del Consejo Empresario de 2008 con la publicación de 2015, puesto que allí se observa con total claridad el cambio de condiciones en la disputa por el excedente: en 2008 no aparece explícitamente el análisis de la relación entre el empleo público y privado, no se hace hincapié en esta situación, más allá que se nombra en el epílogo institucional del CEER, puesto que ya había comenzado la presión estatal y laboral.

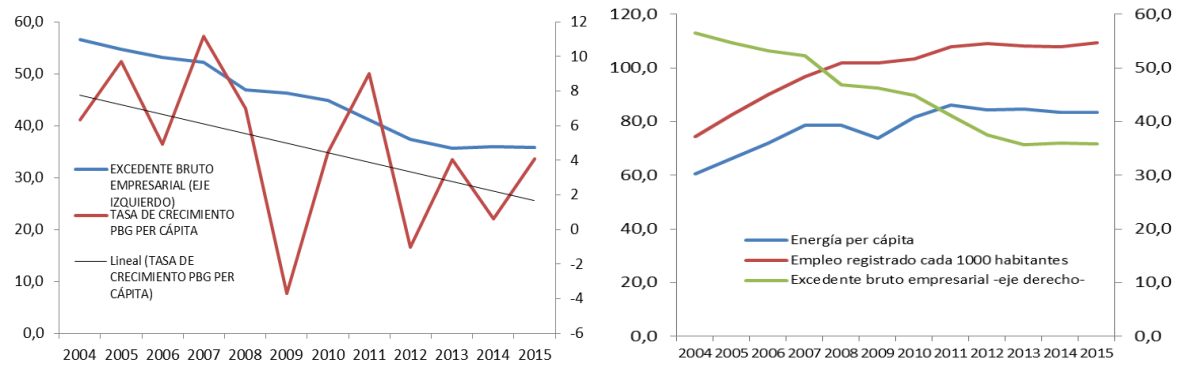
Traducido en términos del marco teórico que seguimos en esta tesis, los empresarios simplemente acusan al sector público, fundamentalmente a través del empleo estatal, de apropiarse *improductivamente* de una parte del excedente social: esto es, de explotar al sector privado, e impedir, de tal modo el crecimiento de este último, y de esa manera evitar una mayor presión en el mercado de trabajo, particularmente en el personal calificado. Ya vimos

que los profesionales tienen un fuerte acceso al estado, lo que los vuelve menos sujetos a explotación privada.

La pulsión por el excedente pareciera reflejarse en la tasa de crecimiento del producto bruto geográfico, en el que se aprecian dos etapas bien diferenciadas: de una expansión media anual del 8% en 2004–2011, a un crecimiento inferior al 3% (DGECER) en el lapso siguiente (2012-2015), más allá de los problemas citados. Si bien las tasas de expansión del PBG en términos constantes reflejan una variabilidad significativa en toda la etapa 2004-2015 (media 4,7% y un coeficiente de variación del 89%), lo cierto es que a lo largo del período se evidencia una caída en el ritmo de crecimiento anual del valor agregado real. Justamente, a medida que recrudeció la disputa por el excedente, la tasa de crecimiento mermó. Encontramos aquí cierta evidencia de la sugerente hipótesis de la conducta rentista del empresariado vernáculo. Frente a la disputa por el excedente, cuya apropiación empresarial era muy elevada el inicio del período, aparece la reticencia inversora, que reduce la demanda de trabajo (aumenta la presión en el mismo), al tiempo que el crecimiento merma significativamente.

Por supuesto, esta situación depende en gran medida de la suerte de la formación social nacional, conforme ya vimos, muy afectada a su vez por la evolución de los términos de intercambio y el acceso al financiamiento externo. Como mencionamos, a partir de 2012 se inicia una etapa de deterioro de los términos de intercambio que afectó a la Argentina en general. En esa misma línea, al comparar la evolución del excedente bruto respecto del consumo total de energía per cápita y la generación de empleo privado cada 1.000 habitantes, nos encontramos con una relación evidente entre apropiación empresarial y crecimiento económico. En los gráficos a continuación podemos apreciar esta situación.

Gráfico N° 6: evolución del excedente empresarial y el crecimiento económico



Fuente: elaboración propia

Los datos del Gráfico N° 6 parecieran reflejar de manera consistente, para el caso entrerriano, un problema básico de las formaciones sociales periféricas en economías excedentarias, cuya expresión en Entre Ríos se ve amplificada. Se trata, como anticipamos, de la respuesta del empresario capitalista, en particular las grandes corporaciones, frente a la presión sobre el excedente y, de tal manera, sobre la tasa de rentabilidad. Sería esperable que una burguesía inversora, *schumpetereana*, reaccione movilizando recursos técnicos y logísticos para recomponer la rentabilidad mediante un proceso de inversión que multiplique la productividad del trabajo y, en consecuencia, el crecimiento económico (crezca la plusvalía relativa, en términos marxistas). Pero nada de eso parece suceder en Entre Ríos, pese al carácter excedentario de su economía. Lamentablemente no existen datos sobre formación privada bruta de capital fijo a nivel provincial, ni acceso público a los Estados Contables, pero la información disponible es suficiente para dejar planteado como hipótesis este problema. Los *indicios* con que contamos sobre la inversión productiva, tales como la evolución de la construcción no residencial (estimado según los permisos de uso) o la poca información existente sobre las compras de maquinarias, expresan claramente esta situación[194]. De hecho, la rama construcción denota esa lógica de alto crecimiento en el lapso 2004-2011 (15% anual promedio), para bajar luego un 0,2% (2012-2015). Como es de esperar, existe una correlación densa entre la variación de la inversión bruta fija y el sector de la construcción para los datos nacionales, por lo cual es un indicador a tener en cuenta respecto de la inversión privada vernácula. Los permisos de edificación, el empleo de mano de obra en construcción y los despachos de cemento para Entre Ríos evidencian esta expansión significativa desde 2004 hasta 2011 (con tasas promedio del 18%, 10% y 11% respectivamente) para luego estancarse en el lapso 2011–2015, lo que se refleja por supuesto en los datos de la rama de actividad. La

[194] La Dirección Nacional de Registro de la Propiedad Automotor incluye inscripciones de máquinas autopropulsadas y camiones, que son bienes de capital.

investigación antes citada sobre el movimiento cooperativo entrerriano mostró para el año 2015 que dichas entidades apenas invirtieron el 9,2% del valor agregado, un porcentaje sumamente reducido (Albornoz, Rodríguez, Aparicio, D'Iorio, & Zavalla, 2016).

5.4.3. El excedente entrerriano y las relaciones fiscales con el Estado nacional

Las relaciones fiscales del estado provincial con el poder central constituyen uno de los mecanismos más relevantes al momento de captar o perder excedente económico de las provincias en el marco de la formación social nacional. La pregunta en este punto, para nuestro caso, es qué nivel de ingresos obtiene el estado federal en el espacio social de Entre Ríos y cuánto devuelve, ya sea en coparticipación, transferencias corrientes o de capital o gastos directamente ejecutados en la provincia (remuneraciones, seguridad social, programas públicos). Esta cuestión se relaciona con la llamada "correspondencia fiscal", definida como el grado de adecuación entre la jurisdicción política en que se originan los recursos y la jurisdicción política donde se gastan. En algunos abordajes, tales vínculos se analizan a través de los llamados "Balances Fiscales Regionales", que pretenden asignar ingresos y gastos en las diversas jurisdicciones para determinar, entre otras cosas, cuáles provincias son *aportantes* y cuales son *receptoras*. Vale decir, qué provincias logran captar parte del excedente del resto, y qué provincias lo pierden. Encontramos aquí una serie de trabajos de Roque Ruarte Bazán y otros (Ruarte Bazán, Palacios, Zaquilan, & Rivas, 2017; Ruarte Bazan, 2008; Ruarte Bazán, 2007). También Orlando Ferreres examina el tema, desde una mirada diferente (2009). En la publicación: *Correspondencia fiscal y desequilibrios en argentina* (2009), el autor distribuye ingresos y gastos totales (nacionales, provinciales y municipales), y llega a la clasificación de jurisdicciones *ganadoras* y *perdedoras*.

Cualquiera sea la metodología adoptada, la *regionalización* de los ingresos y gastos públicos no es un tema sencillo. En especial, el origen geográfico de los recursos de recaudación federal (AFIP) carece de información precisa. Los Anuarios AFIP consignan un cálculo de la recaudación por provincias de impuestos, seguridad social y comercio exterior, sin embargo, se asigna por domicilio del contribuyente, quedando las grandes empresas en Ciudad de Buenos Aires, que en consecuencia se encuentra sobre–representada. Las erogaciones tienen también sus dificultades de asignación y existen diversas metodologías (del beneficio, del gasto…). Estas problemáticas conducen a la utilización de criterios de asignación siempre discutibles, pero ineludibles. Por caso, la aplicación de ponderaciones en base al PBG de cada

provincia, cuyas metodologías y formas de estimación son muy diversas, complica el resultado. No obstante, las aproximaciones son valiosas y arrojan información relevante.

En este trabajo adoptamos un criterio de ingresos nacionales originados en Entre Ríos a partir de la información de los Anuarios AFIP, ajustados por la participación de CABA según su PBG (precios 2004). De tal modo, el ingreso generado en Entre Ríos, para el caso de los impuestos, lo estimamos en función de su participación en los recursos totales ajustados; la recaudación de la seguridad social la determinamos a partir de la participación en la masa salarial pública y privada registrada, mientras que los derechos de exportación lo calculamos mediante la participación entrerriana en las categorías sujetas a *retenciones*. Para los gastos, tomamos el total de erogaciones ejecutadas directamente por el Estado nacional en Entre Ríos más los recursos que la nación transfiere al Estado provincial (coparticipación, otros ingresos y transferencias discrecionales) y, en su caso, Municipal, según se determinan en los diversos presupuestos.

La diferencia entre los ingresos generados en la jurisdicción entrerriana y las erogaciones ejecutadas en la provincia, da como resultado la apropiación o pérdida del excedente económico. Es decir, la Coparticipación Federal que recibe Entre Ríos (CF) más Otros Ingresos (Oi) más Transferencias discrecionales (Td) más los Gastos Propios del Estado Federal en la Provincia (GEF), menos los Ingresos Fiscales de Recaudación Federal Generados en Entre Ríos (IFER), nos da el Excedente Fiscal Apropiado (EEfA): (CF+Oi+Td+GEF) - IFER = EEfA. En base a tales criterios estimamos la apropiación del excedente fiscal en la provincia, que, sumado al excedente generado en la jurisdicción, nos da el Excedente Económico Total (Cuadro N° 14).

Cuadro N° 14: excedente obtenido del balance fiscal

AÑO	EXCEDENTE ORIGINADO EN ENTRE RÍOS	EXCEDENTE OBTENIDO DEL BALANCE FISCAL	EXCEDENTE TOTAL
	$ corrientes	$ corrientes	$ corrientes
2004	7.448.209.794	779.165.367	8.227.375.162
2005	8.279.073.963	956.961.824	9.236.035.787
2006	9.483.597.645	1.343.001.696	10.826.599.341
2007	12.860.762.894	1.085.210.582	13.945.973.476
2008	17.371.293.738	602.026.068	17.973.319.805

2009	17.746.256.095	1.950.266.403	19.696.522.498
2010	22.635.687.236	2.886.728.830	25.522.416.067
2011	31.883.132.701	4.096.698.945	35.979.831.647
2012	37.218.253.636	5.500.733.842	42.718.987.478
2013	49.821.266.585	7.611.394.540	57.432.661.126
2014	71.105.585.302	9.760.011.572	80.865.596.874
2015	90.750.904.492	14.165.343.084	104.916.247.576

Fuente: elaboración propia en base a datos de los Anuarios AFIP, la Oficina Nacional de Presupuesto, el PBG Provincial, la Cuenta General del Ejercicio de Contaduría General e información de ingresos públicos del Ministerio de Economía, Hacienda y Finanzas Públicas

Como se advierte, el excedente captado en otras jurisdicciones es de suma relevancia para el desenvolvimiento de la provincia entrerriana. En promedio, representa el 10,6% del excedente total, aunque fue creciendo a lo largo de la etapa. En los últimos años explicó alrededor del 13% del excedente total. Los mecanismos institucionales por los cuales algunas provincias, como Entre Ríos, logran captar parte del excedente generado en otras jurisdicciones son básicamente dos: en primer término, el régimen de coparticipación federal de impuestos. En este punto apreciamos uno de esos *arreglos institucionales* (véase Capítulo I), donde se plasman lógicas de distribución de recursos derivadas de condiciones de poder relativo, factores históricos y algo también de consenso racionalmente fundado. Para las distintas jurisdicciones es un tema decisivo, de larga data y muy difícil de abordar (la Constitución Nacional de 1994 preveía dos años para rediscutir el régimen de coparticipación, aún no se ha hecho). El primer régimen de coparticipación nace en la Gran Depresión de la década de 1930, a causa de la caída del comercio exterior sobre cuya base se asentaba hasta entonces la recaudación fiscal. El gobierno federal comenzó a volcar la presión tributaria hacia la actividad interna (impuestos a las Transacciones –1931–, luego a las ventas: ley 12.139; el impuesto a los Réditos –1932– y sus prórrogas –Ley 12.147– y la unificación los impuestos internos por la Ley 12.139). Las tres leyes contemplaban un régimen de distribución entre Nación, Provincias y Municipalidad de Buenos Aires, ante la derogación de impuestos similares a los internos por parte de las provincias y las facultades impositivas concurrentes en los otros impuestos. Este régimen sufrió diversas variaciones desde su origen, que no tiene caso desarrollar aquí, hasta que finalmente en 1988 adquiere su forma básica actual: Ley N° 23.548, sucesivamente modificada en favor del Estado nacional. La coparticipación federal distingue dos momentos: la llamada "distribución primaria", entre la nación y el conjunto de las provincias y la "distribución secundaria", referida al porcentaje que recibe cada jurisdicción de la masa coparticipable que queda luego de la detracción federal. Desde la

década del 90', mediante sucesivos *pactos fiscales* y luego con el incremento de los ingresos por derechos de exportación (no coparticipables), ha sucedido que el Estado federal ha incrementado su participación en la masa de recursos totales, en desmedro de las provincias (en particular para financiar al régimen de seguridad social). Respecto de los derechos de exportación, en 2010 se estableció el Fondo Federal Solidario, por el cual el Estado nacional asignó a provincias y municipios un 30% de la recaudación por *retenciones* del complejo sojero.

Sin embargo, si bien la distribución primaria no favorece a la provincia, en materia de distribución secundaria, la jurisdicción entrerriana se vio ampliamente favorecida con la pauta fijada en la ley de referencia. El porcentaje asignado a la provincia ascendió al 5,07%, muy por encima de cualquier indicador relativo de Entre Ríos respecto de la Argentina (participación en el producto bruto, en la población o en los hogares con NBI). Si bien el coeficiente final se ajusta por la especificidad de cada tributo, que conforman el llamado *laberinto de la coparticipación*, lo cierto es que el porcentaje finalmente recibido en Entre Ríos (4,7% aproximadamente) es ampliamente conveniente, siempre en cuanto a la distribución secundaria. Este punto explica en gran medida la capacidad de obtener recursos fiscales del resto de las jurisdicciones por parte de la provincia. La Constitución Provincial 2008 recogió esta cuestión, prohibiendo que cualquier entrerriano negocie condiciones de distribución que vayan en desmedro de Entre Ríos.

El segundo mecanismo de captación de excedente fiscal extra–jurisdiccional se produce a través de la obtención de transferencias del Estado nacional para erogaciones corrientes u obras públicas, y la mayor ejecución del gasto federal en el territorio provincial. Aquí intervienen los acuerdos políticos, apoyos y conflictos con el gobierno federal, anclado institucionalmente en el tradicional presidencialismo de la Argentina. No es casualidad, por supuesto, que en los últimos cuatro años del período en cuestión: 2012–2015, Entre Ríos haya logrado la mayor participación del excedente extra–jurisdiccional en la provincia de toda la etapa, considerando la relación del entonces gobernador entrerriano con el proyecto *kirchnerista*. La obra pública, que observó un fuerte crecimiento en la provincia, fue financiada en un 40/50% según el año, por recursos nacionales (sea en forma de ejecución directa por el Estado federal o mediante transferencias de capital).

5.4.4. La capacidad de retención o los usos del excedente en Entre Ríos

En una jurisdicción provincial excedentaria, la capacidad de retener y utilizar productivamente el *surplus* social constituye el factor clave de la dinámica del crecimiento económico, como hemos visto reiteradamente. Ello con mayor razón para el caso entrerriano, considerando el rezago estructural y la necesidad de cerrar las brechas con las provincias dela región centro y la media nacional. La cuestión a indagar aquí, entonces, son las condiciones para desplegar un proceso de acumulación en sentido amplio que *potencie* los atributos productivos de la fuerza de trabajo, tema en el que siempre debemos insistir –con Celso Furtado–, desarrolle los recursos y la intensidad de medios de producción, al tiempo que complejice y diversifique la estructura productiva (avanzar en una integración a la matriz nacional con productos más diversos y sofisticados). Vale decir, que opere sobre los determinantes cuantitativos del excedente económico ya referidos en el acápite I.

En el caso de Entre Ríos, lo que encontramos en este punto, en primer lugar, es una posición estructural de la economía vernácula en la formación social nacional de carácter *apendicular*: esto es, funcional a la acumulación en otros espacios. El modo de inserción provincial en la división nacional del trabajo productivo no es favorable para el espacio entrerriano. Estas problemáticas se revelan en tres aspectos: 1. La forma de participación entrerriana en la estructura productiva nacional; 2. Las características de los productos de exportación; y, 3. Las lógicas provinciales de consumo. Veamos, entonces, los aspectos mencionados.

1. *La participación entrerriana en la estructura productiva nacional*

Como ya anticipamos, la generación de manufacturas y servicios exportables resulta muy limitada en Entre Ríos, al tiempo que la provincia es proveedora de materias primas y recursos naturales cuyas cadenas de valor, en términos de industrialización, logística y comercio, se ubican en su mayor parte fuera del ámbito jurisdiccional vernáculo. Respecto de las manufacturas, en el espacio social entrerriano, salvo en ciertas actividades, no sólo encontramos un escaso desarrollo fabril en general, sino que ni siquiera se logra avanzar en las primeras etapas de industrialización de la propia producción primaria entrerriana, cuya elaboración todavía se queda en *commodities* (aceites, pellet, pollo entero –en algunos casos–, *media res*, …). Una forma de medir esta brecha de industrialización es a través de la participación entrerriana en el valor agregado, el empleo y las exportaciones industriales y agropecuarias respecto del total nacional. La distancia entre estos dos indicadores expresa la

debilidad de la economía entrerriana para retener el *excedente potencial* en el marco nacional. En el Cuadro N° 15, a continuación, se expresa de modo contundente que, invariablemente, el peso de la provincia en las actividades agropecuarias de la Argentina supera entre tres y seis veces la participación entrerriana en la –de por sí alicaída– industria nacional. Se trata de una cuestión histórica, entroncada en la formación de la economía provincial, como ya vimos en el apartado anterior sobre ciertos aspectos del devenir económico vernáculo.

Cuadro N° 15: Participación de Entre Ríos en el total nacional. Indicadores seleccionados

AÑO	% de participación en el empleo registrado		% de participación en las exportaciones*		% de participación en el producto bruto**	
	agropecuario	Industrial	agropecuarias	industriales	agropecuario	Industrial
2004	5,5	1,8	6,0	1,0	3,2	0,5
2005	5,7	1,8	6,0	1,0	3,1	0,6
2006	6,0	1,9	5,2	0,9	2,9	0,6
2007	6,2	1,9	6,2	0,9	3,2	0,6
2008	6,2	1,9	5,8	0,8	4,0	0,6
2009	6,4	2,0	4,6	0,9	4,2	0,6
2010	6,3	2,0	6,8	0,9	3,1	0,6
2011	6,2	2,0	5,5	1,0	3,6	0,5
2012	6,2	2,1	6,0	1,2	3,7	0,5
2013	5,9	2,1	5,5	1,4	3,7	0,6
2014	6,2	2,1	5,5	1,3	3,9	0,5
2015	6,2	2,1	5,4	1,1	4,1	0,5

*La metodología de cálculo del INDEC referida a las exportaciones agropecuarias se realiza por imputación según la participación en la producción. Es un criterio discutible, pero que no altera el análisis aquí realizado

** Producto Bruto corriente a precios básicos

Fuente: elaboración propia en base datos del INDEC y la DGECER

El informe ya citado de la Secretaría de Agroindustria Nacional, en el examen al interior de las cadenas agroindustriales (CAA), confirma plenamente este análisis. Según ese trabajo, el 26% del valor agregado por las cadenas agroindustriales las genera el sector primario en Entre Ríos, mientras las manufacturas explican sólo el 10% (2019, pág. 19). Además, cerca el 50% de los 133 mil trabajadores de las CAA se explican por el sector primario, mientras las manufacturas explican el 33% (2019, pág. 36). Si estos datos son acertados, cuestión metodológicamente discutible, se confirma una mayor productividad del agro respecto de las manufacturas.

En términos más específicos, el caso de la principal producción de Entre Ríos como la soja, pone de manifiesto la pérdida de excedente potencial en la provincia. En el Cuadro N° 16 a continuación podemos apreciar la distancia entre el aprovechamiento exportador de algunos derivados de la soja en el espacio entrerriano y santafesino, considerando, por supuesto, que en esta última provincia se encuentra uno de los complejos aceiteros más importantes del mundo. La economía entrerriana produce un tercio de la soja que cosecha Santa Fe, pero participa de porcentajes ínfimos en las exportaciones de subproductos (excedente potencial). Por supuesto, no se trata de que Entre Ríos pueda *competir* con Santa Fe, y procesar *toda* la soja que produce. La cuestión pasa, más bien, por mejorar significativamente su inserción en el aprovechamiento de un recurso tan valioso. Si bien es cierto que la provincia ha venido creciendo en materia de molienda oleaginosa y producción de bio-combustibles, la realidad muestra que aún es incipiente, como vimos en el apartado sobre las cadenas de valor, no se ha logrado crear un polo de industrialización del principal cultivo local (como sí tenía Entre Ríos con el lino). Las oportunidades de valor agregado no se limitan a las primeras etapas de industrialización, harina de soja o el aceite crudo, sino que existe un abanico de posibilidades muy amplio (biocombustibles, balanceado, una amplia gama de alimentos de uso humano y uno aún mayor de bio-materiales, como poliuretanos o plásticos termoestables).

Cuadro N° 16: Exportaciones de derivados de la soja

	Entre Ríos	Santa Fe	% ER/SF
Subproductos oleaginosos (tn)	2.314.606	6.929.238.271	0,0334
Biodiesel (vig.desde 2012) (tn)	24.656	891.235.735	0,0028
Aceite de soja (tn)	22.692	2.575.821.821	0,0009
Total (tn)	2.361.954	10.396.295.827	0,0227
Producción primaria de soja (tn)*	3.256.527	10.112.267	32,2

* Promedio 2004-2015

Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agroindustria

Pero la cuestión significativa es que no sólo se trata de la soja, los datos del Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA) de la Secretaría de Agroindustria muestran que Entre Ríos procesa apenas el 20–25% del trigo que produce (el trigo entrerriano por las condiciones climáticas necesita mezclarse para producir harina), mientras la mitad de la hacienda vernácula –y parte de la porcina– se faena en otras jurisdicciones, así como un buen porcentaje de la leche cruda se deriva fuera de la provincia (Mastellone es un gran comprador en Entre Ríos). Las arenas y el yeso salen sin valor agregado en su mayoría. En general, las

materias primas están poco aprovechadas en cuanto a la capacidad de generar valor en origen, incluso en las primeras etapas de elaboración.

La provincia tiene una larga tradición de producción agroalimentaria, cuenta con conocimiento productivo en la materia (saber hacer), es donde radica su mayor densidad productiva, por lo que es posible y necesario escalar en eslabones más sofisticados de estas cadenas, desarrollar las actividades de industrialización, servicios técnicos y comercialización. Las cadenas de valor avícola y arrocera muestran ejemplos pertinentes, aunque también limitados, en ese sentido.

Sin embargo, en general, no se advierte una estrategia agresiva, sistemática, creciente, de acumulación en las cadenas de valor locales, con honrosas excepciones, como ya dijimos. El trabajo de Pietroboni, Lepratte, Hegglin, & Blanc (2010), sobre tecnología e innovación de la empresa manufacturera entrerriana, pone en evidencia los rezagos en este plano. Se trata de un panel de 100 firmas, con más de 4 empleados y una antigüedad media que varía entre los 19 años y los 34, según el tamaño. Se logó el 77% de respuesta. Si bien buena parte de las empresas (60%), manifiesta realizar actividades de innovación, cuando se analiza el alcance de las mismas (indicador cercano a los de medición de I+D), sólo el 2,7% del panel se considera alta (Pietroboni, Lepratte, Hegglin, & Blanc, 2010, pág. 109). En las firmas calificadas de innovadoras, apenas el 4,2% tiene un grado de alcance alto en las actividades de innovación. Incluso en las grandes empresas, únicamente el 12,5% presenta un grado de alcance alto. De igual modo, los esfuerzos de innovación incorporados y desincorporados (incluye I+D) demuestran el limitado esfuerzo de innovación. Menos del 3% hace un alto esfuerzo de innovación incorporado y desincorporado. Las firmas grandes mejoran los niveles altos de innovación incorporados (33%) y desincorporados (12,5%), pero aún en porcentajes muy pobres. ¡El 33% de las grandes firmas y el 62,5% de las medianas, no compro equipamiento ni hizo gastos en consultorías, licencias y software en el lapso referido 2004-2008! (Pietroboni, Lepratte, Hegglin, & Blanc, 2010, pág. 115-123). Por supuesto, aquí encontramos una multiplicidad de causas que contribuyen a explicar esta cuestión, en las cuales el perfil industrial agroalimentario no es menor (es uno de los menos innovadores en las encuestas nacionales). Pese a ello, ciertas lógicas de conducta que podemos calificar de *rentistas* no pueden ser ajenas a esta cuestión. El poco desarrollo de la cooperación, de la creación de redes y vínculos formales e informales que muestra el mismo trabajo, así lo atestigua. “El 76% de las firmas industriales de la provincia –dicen los autores– se dinamizan

en forma poco compleja en términos de cooperación tecnológica" (Pietroboni, Lepratte, Hegglin, & Blanc, 2010, pág. 139). Incluso en las grandes la vinculación es baja.

En general, el escaso desarrollo empresarial dinámico (expresado en el bajo nivel de empleo capitalista – Cuadro N° 9), la permanencia del peso del sector primario en las exportaciones, la producción y el empleo, conforme ya vimos, y la mayor incidencia de empresas no locales (en los términos del Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial - OEDE), son signos de una limitada voluntad inversora y de asunción de riesgos de las *burguesías* locales. Vale, por caso, el ejemplo del principal frigorífico de Entre Ríos, ubicado en San José, el cual adquirió el Estado y luego puso en venta mediante una licitación pública, terminando en manos de capitales chinos, puesto que los ganaderos, cooperativistas e industriales locales no mostraron interés en invertir en tal actividad, y eso aún en un rubro que conocen y manejan perfectamente, lo cual hace difícil pensar en una conducta *schumpeteriana* en otros terrenos más sofisticados, ...

En términos generales, el perfil industrial entrerriano pone de manifiesto la escasa diversificación e integración de la estructura productiva, cuestión histórica como ya vimos. Los datos del Censo Nacional Económico 2004 no sorprenden y marcan este perfil estructural, que se mantuvo en toda la etapa considerada. En aquella oportunidad, se censaron un total de 2.861 locales industriales en Entre Ríos. La rama *alimentos y bebidas* es la de mayor peso, representando el 57% del valor agregado, el 52% de los puestos de trabajo y el 39% de los locales. Le sigue en importancia, en términos de valor agregado, la industria de sustancias y productos químicos y el procesamiento de la madera, excepto muebles. La estructura manufacturera expresa el predominio absoluto de la actividad agroindustrial (más del 70% del valor agregado). El 81% de los establecimientos industriales entrerrianos son micro y pequeños locales, con menos de 5 trabajadores (comprende fábricas de helado y producción de pan). Lejos de este porcentaje se ubican los establecimientos que emplean entre 5 y 50 personas (un 14%) y sólo 45 establecimientos del censo (el 1% del total) tienen más de 50 empleados. Cabe aclarar que hay un 4% (121 empresas) sin clasificar. Dentro de cada rama encontramos una situación similar.

Los sucesivos gobiernos provinciales han intentado modificar esta situación a través de regímenes de promoción industrial (Leyes N° 6726 y 10.204), que prevén desgravaciones impositivas y ciertos beneficios para las industrias que se instalen en el territorio local, en particular en los parques industriales. Además, han mantenido, con una breve interrupción

(2013), la exención de ingresos brutos a las actividades manufactureras (salvo para las ventas minoristas). Sin embargo, lo que expresa en rigor esta situación es el escaso desarrollo empresarial de Entre Ríos, la poca capacidad del núcleo dirigente de la clase privilegiada para movilizar productivamente el excedente, tema que se vincula con la hipótesis que vimos sobre la respuesta del empresariado vernáculo frente a la disputa de los diversos actores. Históricamente, las *burguesías* locales no parecen haber tenido el interés y/o la voluntad de aprovechar los recursos productivos entrerrianos para liderar un proceso de acumulación endógena, con honrosas excepciones, como el complejo avícola y arrocero y, en parte, forestal y citrícola. La red de empresas industriales que operan en la provincia, según la información del Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial (OEDE), en proporción a la cantidad de habitantes, es un 33% inferior al promedio de la región centro y también más bajo que el conjunto nacional[195]. Las únicas grandes firmas de capitales locales, de más de 500 trabajadores, son avícolas en su totalidad. La industria avícola ha puesto en evidencia la posibilidad de impulsar procesos de acumulación, diversificación, apertura de mercados, eficiencia técnica (conversión alimentos/carne, tiempo de engorde, uso de energía) y económica (escala y valor agregado), que es realmente significativo, transformándose en la cadena de valor de mayor peso en la dinámica económica provincial, pese a que genera un valor de la producción menor al de la soja. El sector logró una relación sinérgica con el Estado, que acompaño con créditos, bajas retenciones, subsidios y acompañamiento del desarrollo exterior. Por supuesto, también existen problemas en cuanto a su dinámica tecnológica, que plantean desafíos de cara al futuro.

2. *Las características de los productos de exportación*

En línea con el punto anterior, otro de los mecanismos de pérdida del excedente potencial como provincia productora de *commodities* agropecuarios es la sujeción a los vaivenes del mercado internacional por el tipo de bienes exportables. La inserción externa en base a productos no diferenciados le impide no sólo perder toda capacidad de defensa de los precios (como señalan los *neochmupeterianos*) sino también de elegir las ramas productivas a desarrollar en el espacio social entrerriano. Ello supone una forma de pérdida de capacidades de retención del excedente potencial y, por tanto, de acumulación en sentido amplio. Como es harto conocido, los precios de las materias primas agrarias y otros *commodities* son más volátiles que las manufacturas diferenciadas, y alcanzan menores niveles de eficiencia

[195] OEDE: Boletín de Empresas por provincia (año 2015)

schumpeteriana y *keynesiana* en relación a estas. Tal situación obstruye la retención del excedente y, en consecuencia, las capacidades de innovación y acumulación endógena, necesarias para superar las meras ventajas comparativas y participar en los eslabones de mayor sofisticación técnica de los bienes que produce. Ello aún sin mencionar el efecto sobre las condiciones ambientales de la producción, tema que ha generado un extenso debate por el paquete tecnológico del cultivo de soja (uso del glifosato como aspecto muy criticable –para algunos, un veneno liso y llano–, el problema del monocultivo que afecta la fertilidad, mientras que como aspecto positivo se menciona la siembra directa, puesto que atenúa la erosión del suelo).

Por otro lado, como dijimos, en términos de ramas de actividad, la dependencia externa impone las condiciones de conformación de la estructura productiva, lo cual da lugar a efectos muy diversos. Entre Ríos carece de capacidades político-institucionales para orientar significativamente el uso de su propio suelo, que viene dado por lógicas de mercado internacional. Este problema afecta la retención del excedente e incide en la posibilidad de responder a los desafíos del trabajo y la integración. Podemos apreciar esta situación mediante la comparación del impacto en el empleo que generan actividades con distintos grados de inserción en el espacio provincial. En efecto, si comparamos las cadenas de valor de la soja y del arroz en Entre Ríos, se aprecia la enorme distancia en su dinámica regional. Considerando la media de la superficie sembrada de unas 64.000 hectáreas y un nivel normal de ocupación de la capacidad de molienda, la cadena de valor del arroz genera 5.127 puestos de trabajo totales en Entre Ríos, sumando tanto empleo dependiente directo como indirecto. De tales puestos, el sector primario explica en forma directa unos 665 ocupados, mientras que la industria representa 1.506. El empleo indirecto podemos estimarlo en unos 2.900 puestos de trabajo dependientes, de los cuales el 20% está asociado al sector primario y el 80% al secundario. Este nivel de empleo se genera con el cultivo de apenas las 64.000 hectáreas citadas y una producción inferior a las 500.000 toneladas (alrededor de un tercio de la molienda provincial se hace con arroz cáscara adquirido en Corrientes). El caso de la soja, con un cultivo en la provincia superior a 1.200.000 hectáreas y un volumen de producción de 3,3 millones de toneladas, el total de empleo dependiente apenas supera los 7 mil puestos de trabajo, mientras el trabajo industrial asalariado sólo alcanza los 688 puestos. Esto significa que el arroz genera 13 veces más empleo asalariado cada mil hectáreas que la producción de soja en Entre Ríos. La diferencia principal está, por supuesto, en el empleo industrial, y también existen enormes distancias en la logística vinculada a la comercialización de

productos de alto valor agregado. La cadena arrocera genera casi 40 veces más puestos de trabajo que la cadena sojera cada mil hectáreas cultivadas en Entre Ríos (Weidmann & Rodríguez, 2018)[196]. Como consecuencia de ello, la cadena arrocera ha generado capacidades endógenas, conocimiento productivo, innovaciones tecnológicas propias, como la investigación en semillas, en base a un entramado institucional muy fructífero, donde se destaca la Fundación Proarroz, un conjunto de empresas, cooperativas y asociaciones, así como la participación del INTA y también de la UNER (Locher & Guibert, 2015). Entre Ríos llegó a superar las 150.000 hectáreas de cultivo de arroz, pero en los últimos años se ha reducido a menos de la mitad en virtud del avance de la soja y las condiciones del mercado.

3. Evolución y niveles de consumo: el problema de la modernización furtadiana

Como ya mencionamos, la expansión económica expresada en mejoras en las remuneraciones por encima de la variación del salario mínimo, esto es, la capacidad del trabajo para apropiarse de una parte del excedente, así como la política expansiva del sector público, la baja del desempleo y la mejora en los ingresos derivados de la propiedad, dieron lugar a un crecimiento sustantivo del consumo de los hogares entrerrianos desde 2003/2004. La estructura de distribución del ingreso (Cuadro N° 9) indica que la provincia tiene su propia *sociedad privilegiada de consumo*, cuyas pautas de gastos permean en los estratos sociales medios, configurando patrones de conducta que podríamos interpretar con la categoría de *consumismo*, o consumo dispendioso (Schunk, Riegelhaupt, Rodríguez, 2014). Ello se expresa, en el período analizado (2003-2015), en un aumento de las compras de bienes de

[196] La metodología que utilizamos para estimar el empleo en cada cadena difiere de la consignada en el informe elaborado para la Secretaría de Agroindustria. En nuestro caso, además que tomamos el empleo dependiente, para el cálculo del trabajo directo en la etapa primaria partimos de las estimaciones nacionales realizadas por el Ministerio de Hacienda, del que inferimos su presencia en la provincia a partir de proyecciones desde la distribución territorial de cada cultivo, considerando los Censos disponibles para la producción arrocera local (Censos FCA/UNER 2016/17 y 2011/12). El relevamiento de la etapa industrial, asimismo, se llevó adelante a través de información del Ministerio de Producción de Entre Ríos y su registro industrial, identificando los establecimientos vinculados en forma directa (principalmente molienda) y sus niveles de empleo (información disponible para el año 2015). La metodología de estimación está pensada en virtud de su comparabilidad e integración con otras actividades, de modo que puedan asignarse puestos de trabajo a los distintos sectores sin duplicar la contabilización. En este aspecto existen problemas empíricos de difícil solución (ejemplo, el empleado rural de un productor arrocero, que además tiene ganadería y hace algo de soja, ¿cómo se distribuye?). Al respecto, se elaboró un proceso de análisis y testeo en función de requerimientos técnicos, y se comparó el resultado en forma proporcional con estimaciones a nivel nacional, en un examen de consistencia. El mayor problema encontrado en este punto, por supuesto, es la falta de información efectiva, actualizada y disponible, la discordancia en las múltiples fuentes y la precariedad de los datos, todo lo cual complica el análisis. A partir de las estimaciones del empleo directo de cada etapa, las proyecciones del empleo indirecto se realizan según los coeficientes de encadenamiento de actividades de la Matriz Insumo Producto (INDEC). Esta metodología permite proyectar el impacto que tiene el vínculo entre las distintas actividades económicas en forma intersectorial, entre ellos, la relación entre empleo directo e indirecto (cuantos puestos indirectos crea cada actividad, según los requerimientos de empleo directo).

consumo de los hogares proporcionalmente superior al ritmo de incremento de la producción (PBG) y de la población, mientras subsisten grandes masas de población marginadas y severos problemas de integración social: es el indicador típico de la lógica *modernizadora*, en términos de Celso Furtado. A su vez, como las compras de bienes durables y servicios complejos son en su mayoría extra-provinciales, lo que tenemos aquí es una pérdida neta del excedente económico efectivo. Por supuesto, esta situación no supondría mayores inconvenientes si el aumento del consumo se correspondería con incrementos paralelos en la productividad, las capacidades laborales y la integración social, pero no es esto lo que sucede.

Según los datos de la Dirección Nacional de Registro de la Propiedad Automotor, la inscripción inicial de vehículos (autos nuevos) muestra una tasa media de expansión del 12% en el lapso 2004-2015 para Entre Ríos, más de doble que el crecimiento medio del PBG *per cápita* a precios constantes (que alcanzó el 5%)[197]. En el período de mayor volumen de ventas: 2011-2013, se llegaron a inscribir 24 mil autos nuevos por año en la provincia. Al 2015, Entre Ríos tenía un parque automotor habilitado para funcionar de 355 autos cada 1.000 habitantes, un nivel de países desarrollados, en una sociedad fragmentada. Las adquisiciones de motos, en parte expresión del consumo popular, aumentaron a la tasa del 21% acumulativo anual 2004-2015 (calculado en base a los datos de la DNRPA)[198]. Las compras de naftas grado 2 y 3 se expandieron al 8% anual medio, también muy por encima del PBG constante en ese lapso, y por supuesto del crecimiento de la población. Las adquisiciones de productos en supermercados crecieron 6 puntos porcentuales en exceso de la variación del PBG nominal en toda la etapa (Encuesta Supermercados – Dirección General de Estadísticas y Censos, Entre Ríos). El consumo de gas natural residencial creció un 11% acumulativo anual 2004-2015, aunque partía de niveles muy bajos en el acceso a este servicio en la provincia (datos de ENARGAS)[199]. Según los Anuarios del INCAA, del año 2009 al año 2015, la cantidad de espectadores de cine creció de 37.770 a 428.424, una expansión anual acumulada del 53%, mientras en 2015 se alcanzó un gasto de 26 millones de pesos en este rubro (aún con la reducida oferta provincial de este servicio – apenas 12 pantallas en 2015). Entre 2004 y 2015, el saldo de préstamos a personas físicas para tarjetas de crédito y créditos personales, asociados ambos al consumo, crecieron a una tasa del 60% y 44% acumulativa anual respectivamente, mientras los préstamos hipotecarios crecieron sólo al 12% acumulativo

[197] DNRPA, consultado 18/06/2017.
[198] Las inscripciones de motos indica el incremento del consumo popular, salvo por los vehículos de alta cilindrada. Lamentablemente, no contamos con la discriminación en la serie.
[199] ENARGAS, consultado el 23/12/2016

anual (Gerencia de Estadísticas Monetarias, BCRA). El incremento de la recaudación de impuestos que gravan el consumo (ingresos brutos e IVA en el territorio provincial) también superó entre 5 y 6 puntos porcentuales en promedio la variación del PBG nominal (ATER y Anuarios AFIP). Si bien en el primer caso hubo aumentos de alícuotas y en ambos se dieron cambios en las estrategias de recaudación, no dejan de ser indicios de la marcha del consumo. Las encuestas de gastos de los hogares 2004/05 y 2012/13 para Entre Ríos muestran un incremento de la importancia relativa del rubro *esparcimiento*, cuyo peso en la estructura de gastos creció 2 puntos porcentuales, lo que supone un ritmo anual acumulativo del 3,3% de incremento en el peso del gasto (INDEC). La capacidad de consumo suntuario de los estratos de mayores ingresos se revela en temas tan básicos como las compras de embarcaciones deportivas y yates, a tal punto que generó la reacción de la Administradora Tributaria de Entre Ríos (ATER) que abrió un registro de tales embarcaciones (2012) e intimó a 433 propietarios para regularizar los pagos (2016)[200].

La expansión del consumo por encima de la producción y de la población, como mencionamos, es una expresión contundente del aumento del excedente en su dimensión material, y es coherente con la capacidad de apropiación del excedente por parte de los trabajadores asalariados registrados e incluso de los cuentapropistas, especialmente de los profesionales, así como de las políticas redistributivas estaduales y la concentración del ingreso por vía de los medios de producción y el acaparamiento de puestos privilegiados, que ya examinamos.

El problema en este punto es que gran parte del excedente económico generado en la provincia se dilapida en compras improductivas de productos extra-jurisdiccionales, mientras se mantiene una estructura social en extremo estratificada y desigual y se desperdicia potencial de acumulación en sentido amplio, muy particularmente el desarrollo de capacidades en los estratos sociales de menores recursos. La cuestión aquí son las prácticas de consumo de la sociedad privilegiada y de las clases medias *emuladoras*, que constituye un liso y llano desvío del excedente en desmedro de las posibilidades de transformación estructural de la situación socio-económica provincial. Por más elevado que sea el excedente entrerriano, si la mitad más rica de la sociedad lo dilapida en consumo improductivo ejercido fuera de la provincia, el proceso de acumulación se ve severamente erosionado. La rotación en las compras familiares de bienes durables (la totalidad de origen extra-provincial), los

[200] Más allá de las inconsistencias y problemas en la escasa información disponible, todos los indicadores tienden en el mismo sentido.

destinos más frecuentes seleccionados para los viajes y vacaciones de los estratos más ricos, las adquisiciones de bienes suntuarios, son todos mecanismos que van en desmedro de la retención y acumulación productiva del excedente en el espacio provincial. Existen regímenes de incentivos pasibles de aplicarse desde el estado para atenuar esta realidad, aún en el régimen de mercado capitalista. La provincia, de hecho, creó oportunamente el impuesto a los grandes legados (herencia) –Ley N° 10.197–, que es un tributo directo y progresivo (equidad), con la finalidad de recaudar fondos y destinarlos a la inversión social (viviendas). Este impuesto estuvo vigente en Argentina hasta 1976, fecha en que lo derogó Martínez de Hoz para los territorios nacionales y exigió a las provincias que lo derogaran en sus jurisdicciones, siendo Entre Ríos una de las provincias que lo tenían (en el peronismo clásico explicaba el 20% de la recaudación provincial). Sin embargo, lamentablemente, el tributo se derogó por presión de los escribanos y sectores de altos ingresos mediante la Ley N° 10.553.

5.4.5. La pérdida estatal del excedente: la gestión de la mano de obra

Uno de los ámbitos en que se expresa de manera elocuente la pérdida de excedente efectivo es en la administración del Estado provincial y municipal. La forma básica en que esto sucede es la gestión de la fuerza de trabajo del sector público. No se trata, aclaramos, de examinar simplemente la cantidad de trabajadores estatales entrerrianos respecto de algún parámetro de comparación, sino más bien de evaluar su impacto en el desarrollo provincial, como ya explicamos reiteradamente en cuanto al concepto de trabajo productivo. La cuestión siempre es la eficiencia y eficacia del empleo en relación al desenvolvimiento socio-territorial entrerriano, a su proceso de desarrollo, y no su cantidad o el sector en que labora. Ello, por supuesto, sin perjuicio de que en el régimen capitalista necesariamente debe haber cierto equilibrio público-privado, puesto que, si el Estado ocupa toda o la mayor parte de la fuerza de trabajo, ¡¡dejaría de ser un régimen capitalista!! (como observa Arturo Fernández, 2005). El Estado, no obstante, en el marco del capitalismo, es parte del proceso de acumulación en sentido amplio (incluso de *capital privado*), y puede ser funcional a este proceso o puede ser un obstáculo, según vimos también en el Capítulo I –y confirmamos en el Capítulo III– (*El Estado como Problema y como Solución,* de Peter Evans –1996–, *El Estado Emprendedor*, de Mariana Mazzucato –2014–).

Una metodología válida para abordar esta temática del uso del excedente por parte del sector público del ámbito provincial es la comparación con otras jurisdicciones, tema siempre discutible, pero que termina siendo ilustrativo. Por supuesto, la comparación debe realizarse

con provincias de alguna similitud estructural y relativamente más desarrolladas, de manera de advertir las brechas del espacio examinado. Haremos aquí, en esa línea, la comparación con la región centro: Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.

En el caso entrerriano la primera constatación que cabe realizar es el mayor peso del empleo público provincial sobre la economía y la sociedad respecto de Córdoba y Santa Fe. Como siempre, aparece el escollo de la ausencia de datos fiables. Contamos en este punto con la estimación del empleo público del Estado provincial y municipal en las jurisdicciones *subnacionales* realizado por el ex Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, que tiene información para el año 2015, en el final de la etapa considerada. Además, disponemos de las ejecuciones presupuestarias de cada provincia y de las leyes de presupuesto. Según estas fuentes, podemos estimar el impacto del empleo público en cada jurisdicción para el año indicado (Cuadros N° 17 y 18). El dato del año 2015 es relevante puesto que la información disponible sobre las series de empleo público según los presupuestos provinciales no muestra cambios significativos desde el inicio de la etapa: Santa Fe crece un poco más que Entre Ríos, pero Córdoba menos, de modo que en el promedio se compensan. De hecho, como ya mostramos, el mayor peso del empleo público en Entre Ríos respecto de Córdoba y Santa Fe viene de lejos, como evidencian los datos del Censo de Población, Hogares y Vivienda 2001.

Cuadro N° 17: empleo público en proporción al número de habitantes

	Empleo provincial	Empleo municipal	Total	Población	Empleo cada 1000 habitantes
CORDOBA	136.018	39.507	175.525	3.567.654	49
ENTRE RIOS	86.729	24.176	110.905	1.321.415	84
SANTA FE	154.231	33.075	187.306	3.397.532	55

Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySSN

Cuadro N° 18: Gasto en personal. Indicadores seleccionados

	Producto Bruto Geográfico (PBG)*	Exportaciones (Exp.)**	Gasto en Personal (GP)	GP/PBG	GP/Exp.
	Millones de $	Millones de $	Millones de $	%	%

CORDOBA	$ 435.070	$ 88.323	$ 48.222	11	55
ENTRE RIOS	$ 127.779	$ 15.544	$ 22.712	18	146
SANTA FE	$ 481.652	$ 143.759	$ 46.879	10	33

* Córdoba y Entre Ríos: PBG calculado por los respectivos órganos de estadística provinciales (precios 2004). Santa fe, estimado en función de la relación con el PBG de Córdoba para 2015 ambos a precios corrientes, base 1993, calculados por los respectivos organismos estadísticos.
** Promedio en dólares 2010-2015, valorizado al tipo de cambio peso-dólar, para 2015
*** Ejecuciones presupuestarias provinciales y municipales, Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias

Fuente: elaboración propia

La información es elocuente en cuanto al mayor peso del empleo público en la jurisdicción entrerriana en los indicadores seleccionados. La provincia y los municipios vernáculos disponen de una dotación de personal proporcionalmente más elevada que los casos de Córdoba y Santa Fe.

Ahora bien, el sólo hecho de que la provincia disponga de un mayor número de empleados públicos en proporción a la población y la economía, no significa que sea negativo o positivo *per se*. Para evaluar ello, es necesario examinar indicadores de rendimiento, esto es, en cuánto contribuye el empleo estatal al proceso de acumulación en sentido amplio (desarrollo). En general, los estados provinciales (junto con sus municipios), ejecutan una serie de actividades fundamentales en el devenir socio-económico de su territorio, definidas legalmente como *competencias reservadas*, aquellas que las provincias no delegaron expresamente en el Estado federal según constitución nacional, y también competencias *concurrentes*, en las que comparten funciones con éste. De hecho, desde la última dictadura cívico-militar, y en especial durante los 90', el estado nacional ha impulsado el traspaso a las provincias de una serie de funciones (significativamente, educación primaria y secundaria, así como salud, obras sanitarias, entre otras), que no han sido acompañadas con los recursos equivalentes. Como fuere, las jurisdicciones provinciales deben proveer servicios de salud, educación, seguridad, justicia, gestión urbana y gran parte de la infraestructura, entre otras cosas, todo lo cual requiere de una elevada dotación de fuerza de trabajo.

Con estos parámetros funcionales de los gobiernos provinciales, y considerando que Entre Ríos tiene una dotación de empleo público *significativamente* mayor a Córdoba y Santa Fe en proporción, cuestión que viene ya de al menos desde los noventa como dijimos (Censo 2001), sería *esperable* que los indicadores de cobertura y eficacia de servicios a nivel general en la población entrerriana sean superiores al resto de las jurisdicciones. Por supuesto, ello sin perjuicio de ciertas diferencias explicables por la estructura social, el porcentaje de la

población vulnerable y los ingresos medios. Ello así, más aún, considerando que la tasa de dependencia de Entre Ríos no difiere significativamente de Córdoba y Santa Fe (82%, 78% y 76% respectivamente: promedio 2010-2015). Pues bien, los datos muestran la situación contraria: Entre Ríos no logra indicadores de salud y educación mejores al resto de la región centro, estando en algunos casos peor que tales jurisdicciones (Cuadro N° 19). En el caso de la educación, no sólo los aspectos de cobertura son más bajos, sino también la calidad educativa refleja una situación de relativa desventaja de Entre Ríos respecto de Córdoba y Santa Fe (pruebas ONE, Ministerio de Educación – 2010, 2013, 2015). Incluso en un tema como la seguridad, donde Entre Ríos no cuenta con grandes centros urbanos al estilo de la Ciudad de Córdoba y Rosario, los índices muestran resultados dispares: en algunos delitos graves, como homicidios dolosos, la provincia está peor que Córdoba, pero mucho mejor que Santa Fe, la cual tiene un gran problema en ese aspecto por las conocidas problemáticas del narcotráfico (Sistema Nacional de Estadísticas Criminales).

Cuadro N° 19: Indicadores sociales seleccionados

	Tasa de mortalidad de infantil (‰)*	Cobertura de salud (%)*	Ocupados con secundario completo (%)*	Esperanza de Vida al nacer (años)	Índice de Desarrollo Humano**	Homicidios dolosos cada 100.000 habitantes***
CORDOBA	9,6	66,8	56,1	80,7	0,849	4,0
ENTRE RIOS	10,5	70,6	52,8	80,5	0,825	5,6
SANTA FE	9,7	74,7	57,7	80,6	0,833	12,4

*Promedio anual 2010-2015. Elaboración propia en base a EPH-INDEC
** Año 2011, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Argentina
*** Sistema Nacional de Estadísticas Criminales (promedio 2014/2015)
Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

En consecuencia, la información disponible nos permite advertir una cuestión fundamental: existe una ingente pérdida de excedente efectivo en la economía provincial debido al mal uso de la fuerza laboral pública. Más allá de la heterogeneidad en el nivel de remuneraciones y esfuerzo laboral, sobre lo cual lamentablemente no existen estudios en la provincia, lo cierto es que el sector público entrerriano, en sus diversas instancias, sostiene una cantidad de fuerza de trabajo proporcionalmente superior a otras jurisdicciones, pero no logra indicadores

diferenciales de desempeño socio-económico. Se trata de un indicio claro de una participación en el consumo del excedente por el Estado provincial, superior a su generación.

Es posible estimar el excedente efectivo perdido por los entrerrianos en este concepto para el año 2015. Si consideramos como trabajo público improductivo el diferencial de empleados en proporción al número de habitantes de Entre Ríos respecto de Córdoba y Santa Fe –independientemente de cómo se distribuya en cada actividad, que es otro tema– y lo valorizamos en función de las remuneraciones promedio para la provincia mesopotámica, encontramos que el excedente mal utilizado o desperdiciado ascendió a casi 18 mil millones de pesos en 2015, correspondientes a una fuerza laboral de más de 50.000 trabajadores. Vale decir, existe una enorme masa laboral activa en la provincia, que el Estado sostiene (alimentación, vestimenta, hogar, transporte…), pero que no da resultados apreciables en relación al proceso de desarrollo. La provincia se da el lujo de dilapidar el 20% del excedente.

Por supuesto, la cuestión a resolver en este aspecto refiere a los mecanismos institucionales para reorientar el esfuerzo de la amplia dotación de empleados públicos, conforme su composición y formas de regulación. No existen estudios sistemáticos y rigurosos sobre las condiciones de empleo del estado provincial y municipal entrerriano, la calificación del personal, las tareas, las estrategias de motivación, las lógicas de medición de la productividad, las formas de ascenso (que no son por concurso en su mayor parte), entre otras. En la actualidad existe un proyecto de investigación en esa línea, del que soy parte (Fceco-UNER). Como fuere, este punto es uno de los temas estratégicos del cambio institucional en Entre Ríos.

La inversión pública provincial

Uno de los aportes de mayor significación que pueden hacer el Estado nacional, provincial y municipal al proceso de acumulación del excedente económico es la construcción de infraestructura y compra de equipos para el sector público, esto es, la inversión estatal, las actividades de acumulación. Se trata, por supuesto, de uno de los vectores principales que tiene el Estado para favorecer y orientar el desarrollo económico. Esto es especialmente cierto en un marco provincial, que no tiene competencia en el manejo de variables macroeconómicas claves como la política cambiaria, monetaria y financiera, como ya vimos. La inversión pública impacta económicamente de dos maneras: promoviendo la expansión corriente de la producción, mediante la creación de empleo y el fortalecimiento de la demanda

(efecto dinamizador) y capitalizando el sistema socio-económico –construcción de obras viales, educativas, sanitarias, energéticas, sociales y productivas–, lo que favorece la competitividad sistémica y el crecimiento futuro. Por lo tanto, el esfuerzo del Estado en inversión pública se traduce en mejoras en la calidad de vida y las oportunidades de la población. En el marco provincial, existen tres fuentes de financiamiento de la inversión pública: los recursos propios, el endeudamiento o las transferencias, en particular del Estado federal. El endeudamiento, sin embargo, supone una transferencia intertemporal del excedente, en la medida que la inversión corriente se paga con las demás fuentes en períodos futuros.

Cuadro N° 20: inversión pública y excedente económico en Entre Ríos

	EXCEDENTE TOTAL (EE)	INVERSIÓN PÚBLICA TOTAL (IP)	%EE/IP
2004	$ 8.227.375.162	$ 276.516.905	3,4
2005	$ 9.236.035.787	$ 375.531.868	4,1
2006	$ 10.826.599.341	$ 435.205.260	4,0
2007	$ 13.945.973.476	$ 464.354.474	3,3
2008	$ 17.973.319.805	$ 575.765.451	3,2
2009	$ 19.696.522.498	$ 1.188.301.696	6,0
2010	$ 25.522.416.067	$ 1.185.217.521	4,6
2011	$ 35.979.831.647	$ 2.051.931.923	5,7
2012	$ 42.718.987.478	$ 2.223.569.799	5,2
2013	$ 57.432.661.126	$ 3.168.833.839	5,5
2014	$ 80.865.596.874	$ 4.383.761.528	5,4
2015	$ 104.916.247.576	$ 4.856.693.505	4,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Contaduría General de la Provincia y de la Dirección de Relaciones Municipales

Como se aprecia en el Cuadro N° 20, el porcentaje que maneja el Estado provincial y municipal para la inversión pública es realmente marginal. En promedio, menos del 5% del excedente total es gestionado para obras y equipamiento del sector público. A pesar de que hubo un crecimiento de la inversión pública bien significativo en esos años, se multiplicaron los fondos destinados a tal fin y se ejecutaron múltiples obras, como los 3.000 km de rutas nuevas o reparadas, la estación transformadora de Paraná, fundamental para la regularización del abastecimiento energético, o incluso el centro de medicina nuclear (obra nacional), otra construcción destacada, lo cierto es que el destino del excedente para cerrar la brecha de infraestructura social y productiva fue muy escaso.

En este punto lo que encontramos son formas institucionales de gestión del excedente, profundamente arraigadas en la provincia. La comparación con una jurisdicción como San Luis, cuya tradición de manejo de los recursos públicos es muy distinta de la entrerriana, podemos advertir las brechas vernáculas. En efecto, en el período 2004-2015, la inversión pública por habitante promedio del Estado provincial (incluye transferencias de capital) fue 4 veces superior en San Luis respecto de Entre Ríos. En 2015, por caso, San Luis invirtió 5.500 millones de pesos, mientras Entre Ríos acumuló poco menos de 4.300 millones de pesos, es decir, los puntanos invirtieron un 28% más, ¡cuando su población es un tercio de la entrerriana! Esta situación no tiene muchos secretos: se trata de la lógica de gestión del excedente. Mientras Entre Ríos en toda la etapa referida (2004-2015) erogó en inversión pública menos de un tercio del gasto total en personal, en la provincia de San Luis la inversión pública superó en un 46% promedio el gasto en personal. La información muestra, justamente, que Entre Ríos tenía en 2015 una mayor dotación de empleo público cada 1.000 habitantes y un gasto medio por empleado de un 40% superior al de San Luis[201]. Además, San Luis tiene también un mayor nivel de inversión municipal y el financiamiento de las erogaciones en bienes de capital proviene de recursos propios en una medida muy superior al caso entrerriano (un 60% más).

Considerando el manejo del empleo público y la escasa propensión a la inversión del Estado entrerriano, para finalizar el punto, teniendo en cuenta la definición de explotación esbozada en el Capítulo I, no podemos evitar señalar que en Entre Ríos encontramos un caso evidente de *estado explotador* sobre la población civil no estatal. Un estado que se apropia de parte de la *vida* de los trabajadores privados, pero sin realizar un aporte equivalente en términos de desarrollo, no puede ser llamado de otro modo.

5.4.6. El excedente en las relaciones económicas inter-provinciales: tres casos paradigmáticos

La inserción de la economía entrerriana en la formación social nacional no resulta favorable para el proceso de acumulación vernácula del excedente efectivo en sentido amplio, como ya vimos. Es imposible, sin embargo, hacer un balance de las relaciones económicas provinciales con el resto de las jurisdicciones, puesto que no hay registros sistemáticos sobre los intercambios entre provincias. No contamos con una matriz de insumo-producto actualizada.

[201] Datos calculados de los presupuestos provinciales y de la Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias y la información de la Subsecretaría de Políticas, Estadísticas y Estudios Laborales.

Tampoco existen registros de bienes ingresados y salidos respecto de otras jurisdicciones. Como sea, el bajo nivel de industrialización y desarrollo de servicios sofisticados nos brinda un indicio de este problema. Ahora bien, existen tres casos emblemáticos en que podemos apreciar de manera elocuente la pérdida de excedente provincial, y que constituyen un ámbito prioritario de políticas públicas para la retención del excedente. Estos son: 1) el comercio minorista (*retail*) supermercadista; 2) la banca, y, 3) el uso agrícola de la tierra.

1) La *plusvalía* comercial: el desvío improductivo del excedente

Las formas en que se organiza la actividad comercial en Entre Ríos, como en el resto del país, varía significativamente según la categoría del producto, su valor, el tamaño y la idiosincrasia de la localidad. Las diversas actividades cuentan con estrategias de distribución y venta al público muy diferentes. Desde la venta de medicamentos, productos frescos (carnes, lácteos, verduras), electrodomésticos, hasta vehículos y demás categorías de bienes, encontramos una gama de prácticas heterogénea y amplia. Sin embargo, nos interesa analizar en este punto el llamado *supermercadismo*, la instalación de grandes superficies comerciales de ventas minoristas, continuas o discontinuas, en las que se ofrece una multiplicidad de productos al consumidor, con base en alimentos y bebidas.

El *supermercadismo* tiene una larga tradición a nivel global, iniciada en Estados Unidos con el consumo de masas de fines del siglo XIX e inicios del XX. En Argentina, el sector se viene desarrollando desde los años cincuenta, también en el marco del consumo masivo, con una aceleración en el crecimiento desde fines de los 80' y en particular durante los 90', cuando desembarcan las mayores transnacionales (Makro -1988-, Jumbo -1988-, Walmart -1995- y el grupo Casino -1998-, que siguieron a la precursora Carrefour -1982- y Disco mucho antes). En los últimos 15 años se amplió la presencia de "supermercados chinos", con una lógica particular, comercios más chicos, pero articulados en compras conjuntas. A todos ellos se agregan firmas de origen nacional, como Coto y La Anónima. Las técnicas de *autoservicio*, la escala de compras y ventas, la logística de provisión y manejo financiero, así como la concentración de productos en un lugar, permiten ahorrar costos unitarios y obtener ventajas relevantes en relación al comercio tradicional (*mostrador de por medio*). En el caso entrerriano, los datos del Censo Económico 2004/05 ponen de manifiesto que, mientras los pequeños locales (hasta 10 trabajadores), ocupan 41 puestos de labor cada millón de pesos de valor de la producción, los locales grandes (de 50 trabajadores en adelante), requieren sólo 16 puestos de labor cada millón de pesos de facturación. Un *ahorro* del 60% en la utilización de

mano de obra. Adicionalmente, los hipermercados y centros de compras también incorporan las prácticas familiares de "ir de compras", lo que genera ventajas comerciales (Di Nucci & Lan, 2008).

El sector ha continuado su expansión en este siglo, con variaciones en las estrategias comerciales, significativamente el concepto de "locales de cercanía", establecimientos más pequeños cuya ventaja es la localización, o la instalación de marcas propias, en lógicas de integración vertical. El supermercado Día%, perteneciente a Carrefour, tiene 400 bocas de expendio, en franca competencia con los establecimientos chinos.

Un puñado de corporaciones maneja este tipo de comercio minorista. Según la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECYS), en las grandes superficies comerciales de Carrefour, Cencosud, Coto, La Anónima, Walmart y Dia%, que representan sólo el 15% de las bocas de venta totales del país, se comercia casi el 60% del total de alimentos y bebidas de la Argentina (SEyE-FAECYS, 2016, pág. 8). Los informes de dicha entidad denuncian los elevados márgenes de marcación de las grandes cadenas (que dependen, además, de la rotación de cada producto, tema que el informe no considera): el margen promedio sobre el costo asciende a un 83,0% para todas las corporaciones. Coto remarcó un promedio de 85,5%, la francesa Carrefour un 86,1% y Jumbo (Chile – Cencosud), evidenció un margen del 88,8% (SEyE-FAECYS, 2016, pág. 14). El informe sostiene que se trata de márgenes extraordinarios en comparación a países centrales (Estados Unidos y Europa), donde los porcentajes variarían del 6% al 7%, en términos netos es de suponer.

En Entre Ríos encontramos las siguientes casas: Walmart, Coto, Carrefour, Día, Cencosud, Dar y Diarco, siendo Día% la de mayor distribución geográfica, con presencia en 24 localidades (sin considerar los *super chinos*). En conjunto, las grandes empresas con centros administrativos extra-provinciales explican el 60% de las ventas de comercios en Entre Ríos, porcentaje que ha venido creciendo desde inicios de este siglo. En 2015 facturaron más de 4.600 millones de pesos, valor que se multiplicó por 22 respecto de 2003 (Dirección General de Estadística y Censos de la Provincia de Entre Ríos, Encuesta Supermercados, 2016). El avance sobre el comercio local viene de los 90'. De hecho, en el año 2001, la provincia sancionó la Ley N° 9.393, de regulación de la instalación de grandes superficies comerciales, previendo un procedimiento de audiencias públicas y estudio de impacto previo a la instalación. El objeto de la norma es "regular la habilitación, ampliación o modificación, y funcionamiento de grandes superficies comerciales y de cadenas de distribución o venta, en el

ámbito de la Provincia de Entre Ríos, en los rubros de comercialización, elaboración y venta de productos alimenticios, indumentaria, artefactos electrodomésticos, materiales para la construcción, artículos de limpieza, productos de ferretería y los que la reglamentación considere" (Artículo N° 1).

Ahora bien, examinemos este sector desde el punto de vista de la retención del excedente en el territorio provincial. La pregunta en este punto es qué aporte diferencial hacen estas grandes superficies comerciales a los determinantes del excedente que no podrían efectuar empresarios vernáculos. Lo que encontramos, en primer lugar, en el momento de *generación*, es que el supermercadismo contribuye a la creación del *plusproducto*. Brinda un servicio valioso (utilidad de tiempo y lugar), con un menor uso de mano de obra, recursos logísticos y financieros. Permite también ahorrar tiempo a los compradores, e incluso dinero, en la medida que *puede* –aunque no siempre lo ejerce– mantener precios más bajos, todo lo que favorece a la fuerza laboral provincial. La ganancia empresarial por tal servicio es el margen comercial neto, la simple diferencia entre compra-venta (plusvalía comercial). Un aspecto relevante, de todos modos, es que la tecnología del sector está pensada en gran medida para maximizar el gasto del consumidor (disposición de las góndolas y política de promociones), propio de la lógica sistémica del mercado capitalista, que promueve el consumo. Es claro, entonces, que tales actividades contribuyen a la generación de excedente. Sin embargo, si pensamos esa contribución en relación al espacio entrerriano desde el punto de vista de los determinantes cuantitativos definidos en el Capítulo I, consignados en la Grilla N° 2 (capacidades de la fuerza laboral, stock de medios de producción, mejora en los recursos naturales, complejización de la estructura productiva y nivel del consumo productivo), advertimos un aporte escaso o nulo: la gestión logística –el mayor *know how* del sector– se organiza desde las casas centrales, por lo que crean pocas capacidades laborales en el territorio; no existe tampoco un aporte al desarrollo socio-técnico, mientras que las pautas de compras no suelen articularse con las redes de productores y empresas locales. De hecho, la posición ventajosa de estas mega empresas en las cadenas de valor les otorga un poder relativo que suelen utilizar en desmedro del proveedor, en particular del pequeño productor (las devoluciones de mercaderías, los descuentos, los pagos con tardanza, son algunos de los mecanismos que utilizan frecuentemente). Incluso una cadena de valor importante como la avícola, con jugadores de escala nacional (frigoríficos), debió buscar canales alternativos de ventas en el mercado interno, para contrarrestar los contratos perjudiciales de los hipermercados. De allí la apertura de pollerías, aunque también mantienen las ventas en las grandes superficies.

En definitiva, existe un aporte en la generación de excedente en cuanto a la logística comercial, aunque de poco o nulo impacto en el territorio local, más allá de cierto beneficio en tiempos y precios para el consumo productivo, que no parece demasiado elevado considerando la *oligopolización* del sector ya comentada (expresada en los márgenes de marcación), y tomando en cuenta que es una actividad perfectamente posible de encarar por actores locales, como muestra el caso de Rafaela en Santa Fe o el propio Crespo en Entre Ríos.

Si el aporte del supermercadismo al excedente en el momento de *generación* es al menos dudoso, la situación se vuelve rotundamente negativa cuando examinamos el momento de *apropiación* del excedente. La primera constatación evidente es que el excedente económico obtenido por las grandes firmas supermercadistas es gestionado por actores extra-provinciales, puesto que ninguna de las cadenas es propiedad de empresarios entrerrianos. Lo que queda en Entre Ríos, además de alquileres y proveedores que no podemos estimar, es el diferencial entre las remuneraciones sectoriales y el costo de reproducción social y los impuestos abonados en la provincia (significativamente, ingresos brutos y tasas municipales). La capacidad de los trabajadores para apropiarse del excedente comercial no parece haberse incrementado en estos años: la tasa acumulativa de expansión de las ventas de las grandes cadenas 2004-2015, mantuvo el mismo nivel de la tasa acumulativa de crecimiento de la masa salarial del sector (en torno al 32% anual, en ambos casos). Los puestos de trabajo registrados aumentaron hasta 2011, para luego estancarse e incluso retroceder. Respecto de los impuestos provinciales, es importante considerar que estas grandes superficies tributan ingresos brutos por convenio multilateral, lo que significa que la base imponible se distribuye, en parte, según el lugar de radicación de su centro administrativo. Pese a ello, hay un aspecto innegable en favor de las grandes superficies: por su tamaño y facilidad de fiscalización, la evasión local es muy difícil y se logra una recaudación más segura. Además, la provincia, igual que otras, tenía una *sobretasa* para mega comercios en aquellos años (que se mantiene). La alícuota provincial aplicable al gran comercio extra-provincial creció en la etapa: del 3,5% (2005-2012), pasó al 4,5% en 2013 y al 5% en 2014 (Leyes Impositivas), además de considerar lo establecido en la Ley 9393, recién reglamentada en 2013. A ello debemos agregar la Tasa por Inspección Sanitaria, Higiene, Profilaxis y Seguridad, llamada “tasa comercial”, verdadero ingreso bruto municipal, que varía según la jurisdicción (en Paraná es del 18%0).

De tal manera, si bien como suele suceder no existe información agregada precisa, los datos relevados por la Dirección General de Estadísticas y Censos, las cifras de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas y el Censo Económico 2004/05, nos permiten hacer una estimación razonablemente aproximada del excedente económico extraído por estas cadenas. Para ello partimos del coeficiente de valor agregado respecto del valor de la producción (ventas sin IVA), que es bastante estable, entorno al 66% en las fuentes citadas. También mantiene cierta estabilidad el peso salarial en el valor agregado, en forma coherente con lo dicho de la evolución salarial (alrededor del 38% del VAB), mientras que los impuestos locales pueden estimarse con toda seguridad en un valor inferior al 6% del VAB. Con estos parámetros, el excedente económico obtenido por los *megamercados* alcanzó la cifra de mil setecientos millones de pesos en el año 2015. El 1,8% del valor del *plusproducto* provincial. En promedio, durante el período 2003-2015, las grandes superficies lograron apropiarse de casi quince mil millones de pesos (constantes de 2015), unos mil setecientos millones de dólares. Parece demasiado para lo que aportan, poco más que un simple aprovechamiento de la diferencia comercial en el espacio entrerriano.

Finalmente, por supuesto, en el momento de la utilización es donde en mayor medida se siente la pérdida de excedentes en la provincia en base a la apropiación de la plusvalía comercial de los megamercados. La inversión local del excedente es muy escasa. Apenas la instalación de locales comerciales y su mantenimiento. Las grandes firmas de alcance nacional no diversifican productivamente sus inversiones en Entre Ríos, no generan redes de proveedores locales, no crean mano de obra especializada técnicamente. Al menos no lo hacen en forma significativa y visible, puede ser a través de participaciones accionarias en otras firmas que desconocemos, pero en general no hay datos de que ello haya sucedido. Los excedentes se remiten a sus casas centrales y, finalmente, a su casa matriz, en aquellas foráneas.

Una forma alternativa de examinar la pérdida de excedentes en este sector es a través de las fuentes de trabajo. Si el gran comercio crea menos de la mitad de puestos de labor en proporción a la facturación que los pequeños establecimientos, entonces, con la misma plusvalía comercial obtenida en Entre Ríos, se hubiera podido generar empleo para el doble de trabajadores, en una forma de retener el excedente. Ello es, en esencia, el sentido de la Ley N° 9393.

En definitiva, una mirada ortodoxa del sector *supermercadista* nos indica que los mismos son más eficientes y eficaces que el comercio local, y el consumidor los elige habitualmente, por

lo cual deben promoverse sin restricciones, puesto que aportan al *bienestar*, independientemente de su forma jurídica u origen del capital. Sin embargo, el examen desde la perspectiva del excedente deriva en una respuesta bien distinta. En el momento de *generación* del excedente, es muy poco lo que agregan las grandes cadenas de megamercados foráneas en el territorio, su mayor aporte está en términos logísticos, pero nada que cooperativas o asociaciones vernáculas no puedan hacer (se trata, en fin, de comprar y vender, …). Mientras que en los momentos de *apropiación* y *destino* hay una pérdida total de capacidad de gestión del excedente creado en la provincia. La mayor parte de la plusvalía comercial vernácula termina fuera del territorio entrerriano, por la incapacidad de retención en el ámbito local. El ex Director General de Industria y PyMES, D. Aldo Bachetti, un dirigente histórico de APYME, se refería a la instalación de los megamercados en los siguientes términos:

> ¿Qué invierten? Nada. Ni en un clavo invierten (…). Todo lo traen de afuera. Por cada 250 empleos que generan, destruyen 1.000. Tenemos pruebas: en seis años, los hipermercados se han llevado 1.500 millones de pesos de Paraná. No compran una aguja al productor local, (…), y tienen menos empleados que cuando existían Los Hermanitos y Abud (Nota diario El Día, 12/08/2009)[202].

Son argumentos intuitivos, básicos, pero que hallan en el marco del excedente su fundamento teórico. En consecuencia, quizás la mejor política sea adoptar el ejemplo de Rafaela o Crespo, ciudades en las cuales el supermercadismo se apoya en empresas locales (Supermercados Pingüino en la primera y La Agrícola Regional y otros, en la segunda). En esta última ciudad es conocida la resistencia a la instalación de supermercados *chinos* en los últimos años, en una práctica idiosincrática defensora del ámbito local, aunque también rayana en la xenofobia (expresión de la típica dinámica contradictoria que referimos en el apartado epistemológico del Capítulo I).

2) Sistema financiero y excedente en la economía provincial

El conjunto más o menos articulado de instituciones especializadas en *comprar y vender dinero*, que llamamos sistema financiero (bancos, seguros, bolsas…), cumple un papel decisivo en las formaciones sociales capitalistas. Se trata nada menos que de la gestión de una parte del excedente, bajo la forma de la asignación del ahorro monetario. El excedente se asigna mediante la distribución del poder adquisitivo: al financiar una actividad, quién la lleva

[202] Disponible en versión digital: https://www.eldiaonline.com/bachetti-se-opone-a-la-instalacion-de-nuevo-hipermercado/

a cabo puede movilizar fuerza de trabajo e insumos en su ejecución (utilizar parte del excedente material). Ross Levine identifica cinco funciones básicas de este sector: 1. Generar información sobre la rentabilidad de las inversiones y la asignación de los recursos; 2 Monitorear los proyectos y la gobernanza corporativa; 3. Atenuar los riesgos; 4. Movilizar y agregar el ahorro y 5. Facilitar el intercambio de bienes, servicios y activos (Rodríguez, 2018)[203]. La significación de estas funciones se comprende fácilmente si pensamos en la implicancia de tomar la decisión de financiar un proyecto productivo (esto es, de asignar una parte del excedente material de la sociedad). Ello podría requerir la coordinación de múltiples proveedores de fondos (captación y agregación del ahorro, si es un emprendimiento grande), recabar y procesar información compleja (rentabilidad esperada del proyecto y capacidad del emprendedor), atenuar el riesgo (necesidad de garantías y diversificación) y verificar el cumplimiento del contrato. Es evidente que tales actividades sólo pueden llevarse a cabo en forma sistémica por instituciones especializadas en los negocios financieros, con equipos de analistas entrenados y solvencia técnica y patrimonial. De allí la indiscutida relevancia funcional del sistema financiero. Claro que el cumplimiento de esas importantes funciones del sistema financiero tiene su costo social: el margen de intermediación. El mismo se justifica por la capacidad potencial del sistema de crear riqueza (agregar valor).

En términos de mayor abstracción teórica, es evidente, como vimos en el análisis regional, que aún en el capitalismo maduro, que configura una *realidad* caracterizada por condiciones de incertidumbre, racionalidad limitada de los agentes económicos, asimetrías en la información, altos costos de transacción y derechos de propiedad imperfectos, los sistemas financieros tienen un amplio espacio para agregar valor en la economía (Rodríguez, 2018). No se trata sólo de explotar ventajas mutuas de intercambio financiero (por ejemplo, cuando los ingresos de los agentes covarían en forma negativa o tienen distinta aversión al riesgo); sino más bien de propiciar la generación de innovaciones y nuevas actividades que permitan resolver los problemas de disponibilidad de fondos a costos razonables, minimizando el riesgo. Esto es especialmente relevante en países y espacios periféricos como América latina en general y Argentina en particular, dada la necesidad de promover el cambio estructural.

[203] Conviene tener presente, en relación a la última función descripta por Levine (5), la capacidad de creación de medios de pago de los bancos comerciales por el mecanismo de préstamos y depósitos en el sistema de encaje fraccionario. Por ello, los bancos comerciales no sólo asignan un stock de recursos monetarios existentes, sino que crean medios de pago (dinero bancario).

En consecuencia, el desarrollo financiero (DF), entendido como la expansión de las finanzas en la economía, resulta clave para promover el crecimiento económico, lo cual logra mediante la promoción de una mayor y mejor tasa de inversión, un incremento de la productividad en el tiempo y un estímulo a la innovación tecnológica y el cambio estructural. Fanelli agrega, también, la contribución a las metas del desarrollo nacional (Rodríguez, 2018), aspecto central en un marco teórico estructuralista. En este sentido, el trabajo ocupado en las finanzas es productivo, posibilita la acumulación productiva del excedente. La experiencia histórica parece confirmar la significación del rol de las finanzas en el desarrollo económico[204]. "El hecho básico –dice Carlo Cipolla– de la historia económica de Europa –preindustrial–, desde el siglo XI en adelante, consistió en que los ahorros se activaron con finalidades productivas hasta un grado inconcebible en siglos anteriores" (1979, pág. 201).

A nivel regional, el examen del rol del sistema financiero adquiere una dimensión clave, asociada al excedente: la capacidad de captar recursos financieros, en particular del sistema bancario en el caso argentino, puesto que el mercado de capitales tiene un desarrollo muy escaso. Por ello mismo, el rol de la banca local es decisivo en las provincias chicas, como Entre Ríos. En términos teóricos, las dificultades para obtener información confiable (incertidumbre y asimetrías de información) y los costos de monitoreo, pueden llevar a que los bancos más importantes, de alcance nacional, limiten la asistencia crediticia en las provincias pobres donde tienen menos presencia y escaso volumen de negocios. Por lo mismo, los bancos locales, poseedores de un mayor conocimiento del entorno regional, tendrán cierto poder de mercado para definir las condiciones de asistencia financiera, lo que favorece la concentración de la oferta crediticia. En esa misma línea, además, es posible que la dependencia regional de bancos locales se traduzca en una oferta menos elástica de recursos financieros, debido a las dificultades de fondeo de esas entidades, así como en una mayor inestabilidad en la asignación de préstamos[205]. Por su parte, los problemas de la demanda de crédito también tendrán su dimensión regional. El nivel de ingresos, la dinámica empresarial, la presencia de MiPyMes, la estructura productiva y el crecimiento diferencial por jurisdicción son factores que posiblemente influyan en la capacidad de cada provincia de captar recursos financieros (Rodríguez, 2018). Vale decir, las áreas de mayor desarrollo

[204] Por supuesto, como suele suceder, en este punto existen múltiples posturas y debates, como muestra el propio Ross Levine (1997).
[205] Según García Ruiz "En general, las regiones menos desarrolladas tienen un comportamiento más inestable del crédito" (citado en: Rodríguez, 2018, Nota 12, pág. 81).

relativo dispondrán de mejores condiciones crediticias. Esta es la tesis de Gunar Myrdal, para quién, incluso, "el sistema bancario (…) tiende a transformarse en un instrumento que absorbe los ahorros de las regiones pobres hacia las más ricas y progresistas, en donde los rendimientos del capital son altos y seguros" (Myrdal, 1979, pág. 40). Si bien esa hipótesis no necesariamente se aprecia en la Argentina actual, lo cierto es que hay jurisdicciones con menor capacidad para absorber recursos financieros respecto de otras. Teniendo en cuenta esos conceptos, podemos concluir que las fricciones e imperfecciones del mercado financiero posiblemente conducirán a situaciones de segmentación y racionamiento del crédito al interior de un país en desmedro de las regiones de menor desarrollo relativo. De lo que se deducen las dificultades del espacio local para gestionar sus propios excedentes en términos de ahorro monetario.

En el caso entrerriano, la historia del sistema financiero en las últimas tres décadas está ligada a un hecho fundamental: la privatización del banco provincial (BERSA), concretada en 1995, que había sido creado en los 30', aglutinando un grupo de bancos agrícolas regionales, con el objeto de captar y asignar el ahorro provincial –también es relevante la liquidación del banco municipal de Paraná–. Esa política formó parte de la ola privatista de bancos públicos que alcanzó a varias provincias (15 en total). Con la privatización del principal banco provincial, el Estado perdió un instrumento clave de asignación del excedente. La reforma constitucional realizada en 2008 dispuso la creación de un banco público, pero aún no se ha planteado su concreción.

Según información del Banco Central de la República Argentina (BCRA), en la provincia están radicados 13 bancos de alcance nacional, con 132 sucursales, de las 62 entidades bancarias existentes a nivel país y sus 4.547 sucursales. Entre el BERSA (65 sucursales) y el Banco de la Nación Argentina (26), concentran el 70% de la distribución geográfica, con un alcance de 50 localidades. El BERSA explica casi la mitad de los préstamos y depósitos aplicados en el territorio provincial. Sumado al Banco de la Nación Argentina, encontramos un peso excluyente de sólo dos entidades. Ello no deje de ser un problema considerando el carácter marginal del mercado de capitales en la provincia y de otros instrumentos financieros, con lo que el financiamiento bancario adquiere mayor importancia. Por lo demás, en todos los casos, los centros de decisión sobre la administración del ahorro captado en Entre Ríos se ubican fuera de la provincia. Entre Ríos perdió toda capacidad de gestionar su ahorro monetario (es decir, de apropiación del excedente con él generado).

¿Cómo se relaciona esta actividad financiera con el excedente económico? En primer término, existe un aspecto relevante en este sector, asociado a los momentos de apropiación y destino del valor del *plusproducto*. Se trata de la diferencia entre la generación de ahorro monetario en cada jurisdicción (en forma de depósitos bancarios) y su aplicación en el espacio provincial (en préstamos). Es un indicador imperfecto, pero relevante, de la capacidad prestable no utilizada en el territorio. Ese *gap* entre depósitos-préstamos en la jurisdicción se produce en la mayoría de las provincias, asociada en cuanto a su nivel a condiciones estructurales de la intermediación financiera en Argentina (Rodríguez, 2018). Sin embargo, lo que nos interesa en este punto es la diferencia de Entre Ríos con las provincias de referencia: Córdoba y Santa Fe. Si examinamos el período 2010-2015, el promedio del exceso de los depósitos respecto de los préstamos en porcentaje de los primeros es de 32,2%, según datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA)[206]. El mismo indicador para el promedio de Córdoba y Santa Fe arroja un valor del 18,1% (muy superior en Córdoba, más cercano a Entre Ríos: 26,5%; mientras que en Santa Fe es sustantivamente más bajo: 9,7%)[207]. Sobre esta base, la pérdida diferencial de excedente monetario en Entre Ríos alcanza un valor de 875 millones de pesos para el 2015. No es otra cosa que capacidad de movilizar recursos al interior del espacio que la provincia pierde en relación a las otras jurisdicciones. Este problema ya se había advertido en Entre Ríos, a tal punto que el Gobierno impuso el denominado impuesto a la capacidad prestable neta (Ley N° 8293), que gravaba depósitos y colocaciones fuera de la Jurisdicción de la Provincia de Entre Ríos. El sentido de la norma era inducir a las Entidades Financieras a colocar en el territorio entrerriano los recursos obtenidos en sistema bancario radicado en la provincia. El Artículo N° 1 de la citada ley creó un gravamen "a la capacidad prestable neta generada con recursos locales y no utilizada en la Provincia" por las Entidades Financieras (régimen de la Ley 21.526). La ley fue derogada en 2009 y declarada inconstitucional en 2014 por la Corte Suprema de Justicia de la Nación, en instancia judicial promovida por el Banco Credicoop Cooperativo Limitado. El argumento del fallo se asienta en que la norma establecía una medida "proteccionista" y "discriminatoria" al limitar la aplicación de los recursos al territorio provincial, *so pena* de gravamen en caso contrario.

[206] El cálculo es el siguiente: (Depósitos totales menos préstamos totales en la jurisdicción) dividido los depósitos totales. Expresa el porcentaje de depósitos no aplicado en préstamos.

[207] Conviene tener presente que el BCRA registra los préstamos conforme el domicilio del receptor y según la actividad principal de la firma solicitante. Por ello, puede haber distorsiones significativas en los datos (en particular, las grandes empresas suelen tener domicilio legal en la Ciudad de Buenos Aires, por lo cual esta localidad está sobre-representada). Sin perjuicio de lo cual, el mantenimiento de la brecha del indicador durante toda la etapa 2004-2015, confirma que se trata de un problema fuertemente arraigado, aunque Entre Ríos mejoró sustantivamente la situación.

Pero además del aspecto referido, existe otro ámbito en el que se aprecia pérdida de excedente que supone el sistema bancario en Entre Ríos. En efecto, siguiendo el marco teórico, en el momento de *generación*, la actividad bancaria aportará a la creación del excedente siempre que financie, a un costo razonable, la inversión productiva, el cambio técnico, la diversificación y los emprendimientos viables (públicos o privados). Si ello no sucede, si se financia con altos márgenes de intermediación el consumo privado o los gastos corrientes estatales, en realidad, el sector financiero se torna en un mero consumidor del excedente. En ese sentido, un indicador significativo del rol que cumplen las finanzas es la relación entre los préstamos a la actividad manufacturera (que suele aportar al cambio estructural, ser más intensiva en innovación y de mayor riesgo), y los préstamos al personal dependiente. Los préstamos industriales requieren capacidad de análisis, identificación de proyectos viables, asunción de riesgos; mientras los créditos al personal asalariado tienen menor dificultad.

Pues bien, la información del BCRA para el período 2004-2015 nos muestra que, en Entre Ríos, el financiamiento a personas físicas en relación de dependencia supera en 4,8 veces el financiamiento industrial (en los primeros años 2004/2005 era de 9 veces). Ya vimos que el crédito hipotecario aumentó a una tasa muy baja (12% anual acumulativo), al tiempo que se expandían los créditos por tarjeta (60% anual acumulativo) y personales (44% anual acumulativo). El mismo indicador (saldo de créditos personal dependiente respecto de las manufacturas), en Córdoba ronda las 2,5 veces y en Santa Fe entre 1,5 veces. Ello significa que en Entre Ríos por cada 100 pesos destinados al financiamiento de personas físicas (la mayoría de consumo inmediato), la industria recibe apenas 20 pesos; mientras en Santa Fe, cada 100 pesos para personas físicas, la industria obtiene más de 60 pesos y en Córdoba más de 40 pesos (Gerencia de Estadísticas Monetarias, BCRA). En Entre Ríos el saldo nominal de préstamos a personas físicas por tarjetas de crédito, creció más del doble que el saldo de préstamos a las manufacturas. Podrá aducirse que Córdoba y, en especial, Santa Fe, disponen de una densidad de empresas industriales consolidadas y solventes, lo que viabiliza la demanda de préstamos. Sin embargo, si hemos de examinar el sector financiero por su aporte al proceso de acumulación del excedente, en las regiones más rezagadas es donde en mayor medida urge la necesidad de un sistema financiero presente e innovador, que supere el conservadurismo bancario, el financiamiento a corto plazo, los altos márgenes de intermediación y el racionamiento del crédito. Pero esto es justamente lo que no sucede en la provincia. De hecho, la tasa de crecimiento del financiamiento bancario a las manufacturas en

el lapso 2004-2015 respecto del conjunto de las jurisdicciones ubica a la provincia en una posición inferior al promedio (Rodríguez, 2018, ajustado para el período 2013-15).

Mirado desde este punto de vista, encontramos una dilapidación del excedente en el sistema bancario radicado en la provincia por dos vías: en primer término, la fuerza laboral mal aplicada. Se trata de personal habitualmente capacitado y bien remunerado, gran parte de cuyo aporte no responde a los parámetros mínimos de impacto en los términos en que definimos el trabajo productivo. En Entre Ríos laboraban en este sector en 2015 un total de 1.503 personas, según la Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Si medimos la contribución del sector al proceso de desarrollo utilizando como *proxy* la relación préstamos manufactureros/préstamos personas físicas, en forma comparativa con el promedio de Córdoba y Santa Fe, advertimos que la provincia tiene al menos un 55% de su fuerza de trabajo bancaria utilizada de manera improductiva (si lo medimos por el valor de los préstamos a la industria por empleado, es aún mayor). Los salarios promedios durante ese año de la actividad bancaria alcanzaron el valor de $34.598, el más alto de todas las ramas (a cuatro dígitos) de la provincia. En consecuencia, la pérdida de excedente por trabajo improductivo alcanza a un importe de 345 millones de pesos en 2015. Esto es, la economía provincial mantuvo más de 800 trabajadores con altos salarios, al sólo efecto de financiar el consumo.

En conclusión, sin considerar las utilidades que las entidades financieras obtienen en la provincia por la administración del ahorro, encontramos que la pérdida de excedente económico asociada al sector financiero bancario asciende a un mínimo de $1.220 millones para el año 2015. Ello representa nada menos que el 1,3% del valor del *plusproducto* generado en Entre Ríos.

3) Excedente económico y agricultura entrerriana

La perspectiva del excedente económico nos permite examinar el rol de la cadena agrícola en función de su aporte al proceso de desarrollo provincial (acumulación en sentido amplio). Se trata de la actividad de mayor volumen de negocios en el ámbito de la producción primaria, superando a la ganadería. La provincia vivió un cambio sustancial en la composición de la producción agropecuaria desde inicios de este siglo, de la mano del fuerte proceso de *agriculturización*: la agricultura desplazó claramente a la ganadería en cuanto a la generación de valor agregado. De hecho, si se toma el período 1970-2000 la ganadería agregó más valor

que la agricultura en 27 años, de los 31 años de dicho lapso, en tanto en los últimos períodos, desde 2002 en adelante, el valor agregado por la actividad agrícola superó ampliamente a la ganadería en forma constante[208]. Esto se expresa, naturalmente, en el aumento de la superficie sembrada de cereales y oleaginosas, con la soja como cultivo excluyente desde inicios del siglo. La instalación de un nuevo paquete tecnológico, basado en la semilla transgénica (resistente al glifosato), que permitió la siembra directa, combinado con altos precios internacionales de los productos agrícolas y una nueva trama productiva (financiamiento, proveedores, *pooles*, profesionales, …), permitieron un fuerte desarrollo del sector desde inicios de este siglo (Bisang, Anlló, & Salvatierra, 2010). El predominio del cultivo de la soja se explica por la mayor rentabilidad relativa en relación a otros cultivos extensivos. Respecto del maíz, por ejemplo, la soja exige una inversión por hectárea menor y logra un rendimiento más estable, además de las alternativas trigo-soja de segunda y del hecho de que la mayor parte se exporta.

La magnitud de los negocios que manejan anualmente las actividades agrícolas puede advertirse de la sola constatación del movimiento de granos y los valores de la producción. En 2015, los cinco principales cultivos extensivos por volumen (soja, maíz, trigo, arroz y sorgo), implicaron una producción de 7,7 millones de toneladas, con un valor cercano a los 20 mil millones de pesos[209]. Se comprenderá que la cantidad de trabajo en producción y logística que requiere el manejo de estos niveles de actividad, tiene un impacto territorial de enorme significación en la provincia. Encontramos una densa y heterogénea trama de productores, peones rurales, contratistas, profesionales, cooperativas, acopios, proveedores, financistas, comerciantes, industriales (molinos), exportadores, asociaciones y entidades del sector público (técnicas, impositivas y de regulación), y también rentistas, en esta agricultura de "doble piso" (mayormente en campo arrendado) que tiene Entre Ríos.

Desde el punto de vista del excedente económico la pregunta es cuánto de ese valor resulta retenido en Entre Ríos, qué impacto dinámico tiene en el territorio el proceso de producción agrícola, aún sin considerar los precios de venta, que por supuesto no los fija el productor. Lo importante en este punto es que la provincia cuenta con capacidades y conocimiento productivo suficiente como para poner en producción de manera eficiente y eficaz las tierras agrícolas. De hecho, los productores vernáculos tienden a ser más cuidadosos del

[208] Composición de la Rama A del Producto Bruto Geográfico, Dirección General de Estadísticas y Censos de Entre Ríos. Para el presente siglo se trata del PBG con precios base de 1993.
[209] Estimación propia en base al ex Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación

mantenimiento de las propiedades del suelo (fertilidad). En consecuencia, las actividades agrícolas extensivas no aprovechadas por actores locales constituyen una simple pérdida del excedente. Pues bien, dos variables determinan la capacidad de retención del excedente agrícola en la provincia: 1. La propiedad de la tierra y de las empresas que explotan la superficie local. Aquí tenemos las firmas productoras, los *pooles* de siembra y los rentistas, y; 2. La distribución del producto conforme la estructura de costos, que expresa la red de proveedores en torno a la producción.

En cuanto al primer aspecto, propiedad de la tierra y las empresas productoras, resulta harto conocida la figura de la *renta* (absoluta y diferencial), el pago al dueño de las parcelas que participa del ingreso sectorial sólo en su carácter de propietario, y en ese carácter, no hace ningún aporte al proceso productivo y, en consecuencia, a la generación del excedente, con excepción por supuesto de la reinversión en la mejora fundiaria. Es apropiación pura y simple, derivado de la propiedad, en muchos casos mera herencia. Por supuesto, un propietario que explote por sí mismo sus parcelas, tendrá acceso a los ingresos empresariales y a la renta. Ahora bien, más allá de la actividad productiva, una cuestión importante es el lugar de residencia del rentista. Que viva en Entre Ríos o en otra jurisdicción o país, es decisivo para examinar el destino del excedente apropiado (¡¡problema que ya había planteado Adam Smith para Inglaterra en 1776!!). Se trata de un tema significativo. De hecho, la provincia tenía en la década de 1930 un adicional impositivo al propietario ausentista (Leyes N° 2933 y 3006), radicado fuera del territorio. Lamentablemente, no existen datos precisos agregados para examinar este punto, y el tratamiento de la base catastral, en caso de que pueda accederse, exige la conformación de un equipo de trabajo de magnitud. De todos modos, contamos con los estudios derivados de la Ley de Tierras Rurales N° 26.737, sobre la cantidad de hectáreas de extranjeros. En el año del relevamiento (2015), en Entre Ríos la totalidad de la tierra en propiedad foránea ascendía a 372.179 hectáreas, poco menos del 5% del total (7.341.342 hectáreas). Los departamentos Gualeguay, Concepción del Uruguay, La Paz y Concordia son los más extranjerizados. Aquí encontramos ya una primera desviación del excedente, la renta de esas superficies. Pero además están los empresarios extraprovinciales: quienes aprovechan el suelo entrerriano, desarrollan el proceso productivo y se llevan las ganancias. Disponemos en este punto de un estudio del INTA y la Université de Toulouse Le Mirail. Según este trabajo, los *pooles* y productores extra-provinciales cultivaban en 2012 un total de 164.534 hectáreas agrícolas, el 13% del total. El propio análisis expresa que, para los productores extra-provinciales, el "compromiso local es muy limitado" (INTA, 2013, pág. 6), en

coherencia con lo aquí manifestado. Por lo demás, en los casos que traen su propia maquinaria, equipamiento y fuerza laboral, la provincia ni siquiera puede endogeneizar capacidades técnicas, de modo que el aporte al excedente es muy escaso. En consecuencia, encontramos en este punto un espacio de filtración del excedente muy significativo.

El segundo punto, la distribución del producto agrario, también constituye un ámbito de desvío del excedente. En el caso del principal cultivo entrerriano, la soja, encontramos que, para el último año considerado (2015), implantar una hectárea tenía un costo directo –excluido el arriendo– de unos 4.500 pesos (variable según la zona y la tecnología aplicada). De ese valor, un 44% son insumos: herbicidas (glifosato, 2-4D y otros), insecticidas (ciclon, coragen…), fungicidas (Sphere Max, …), fertilizantes (mezcla) y semilla; un 33,3% son labores agrícolas (siembra, aplicaciones y cosecha), mientras que un 22,7% es comercialización y fletes[210]. La evolución del precio de los insumos agrícolas sigue las variaciones del mercado granario, en una estrategia clara de las grandes empresas industriales de mantener su capacidad de apropiación del excedente, e incluso incrementarla. Desde 2012, cuando los términos de intercambio comenzaron a caer en la región, la relación insumo-producto para los principales cultivos se vio fuertemente deteriorada, hasta 2015 (Márgenes Agropecuarios e INTA). El excedente económico se pierde en este caso por tres vías: en primer término, los precios oligopólicos de los insumos, manejados por unas pocas firmas proveedoras, en su enorme mayoría extra-provinciales, más allá que suele comercializarse por la cooperativa o el acopio local. Si bien, por supuesto, los proveedores hacen un aporte a la generación del excedente, puesto que abastecen insumos críticos, la cuestión allí es la fijación de los precios y el manejo foráneo de la tecnología, lo que simplemente se llama *dependencia*. En segundo lugar, tenemos los casos ya referidos de productores extra-provinciales que traen sus equipos y trabajadores, y no utilizan la capacidad instalada local, en los cuales la pérdida del excedente es total. En tercer término, la compra del equipamiento de mayor complejidad (tractores y cosechadoras) se realiza a firmas extra-provinciales, también en mercados oligopólicos, lo que supone imposibilidad de retener el excedente.

Sobre estas bases, en un reconocimiento de las problemáticas referidas, el Gobierno provincial pretendió aplicar políticas de retención del excedente agrícola mediante la sanción de la Ley N° 8.138 y su modificatoria. La reforma a esa ley se basó justamente en dos aspectos: en primer lugar, la necesidad de fortalecer el carácter conservacionista de la

[210] Cálculos en base al INTA, la Bolsa de Cereales e información de las cooperativas agrícolas

legislación y, en segundo lugar, la rediscusión de los efectos de los *pooles* de siembra, con el objeto de fortalecer el desarrollo de la cadena agrícola local, teniendo en cuenta la importancia económica y social de la misma para Entre Ríos.

5.5. Las políticas públicas y la retención del excedente económico

Uno de los aspectos evidentes que muestra el examen conceptual e histórico desde la perspectiva adoptada, tiene que ver con el rol del estado en la dinámica del excedente en las modernas formaciones sociales. En el caso argentino, ello se aplica, en un sentido limitado, al espacio subnacional. Como vimos, la institución estatal no solo se apropia y reorienta de manera directa parte del excedente socialmente generado, sino que también regula las actividades económicas creando marcos normativos que pueden ser más o menos propicios a la retención y acumulación del excedente, esto es, convalida mecanismos institucionales de gestión del excedente.

En este aspecto, el marco conceptual del plusproducto adquiere una dimensión político-normativa de máxima relevancia para los gobiernos provinciales. Un cuerpo de políticas públicas orientadas a la retención e inversión productiva del excedente constituye una verdadera estrategia de desarrollo. De hecho, la categoría del excedente permite ordenar, precisar y fundamentar medidas estatales que habitualmente adoptan los gobiernos provinciales, pero de manera intuitiva, o por presiones sectoriales o conocimiento práctico. Las leyes antes mencionadas en el caso entrerriano son ejemplos paradigmáticos de esta situación (ley de promoción industrial, de uso de la capacidad prestable, de grandes superficies comerciales, de *pooles*, impositivas, etc.). Todas estas normas, en alguna medida, están orientadas por la intención de retener el excedente en la provincia, pero suelen carecer de un fundamento teórico consistente.

En tal sentido, el marco conceptual del excedente permite integrar los aspectos dinámicos del desarrollo con los efectos inmediatos de cualquier medida gubernamental. Esta perspectiva supera los análisis asociados al problema de la eficiencia estática y/o de las ventajas para los consumidores o aquellos vinculados a la mera capacidad de apropiarse de ciertos ingresos en el corto plazo. El excedente posibilita un examen integral del ciclo de producción y reproducción de la fuerza laboral, en base al estudio de impacto en los tres momentos: generación, apropiación y destino. El objetivo estratégico, desde esta mirada, en una sociedad rezagada, no puede ser otro que incrementar la capacidad de generación y acumulación del

excedente económico efectivo. Obviamente, ello supone trabajar sobre la cuestión de la apropiación y el uso del mismo.

En la Grilla N° 2, antes referida, resumimos los factores a considerar en la evaluación del impacto de cualquier actividad desde el punto de vista del excedente. En el momento de generación, se trata de investigar cuál es el aporte corriente al perfeccionamiento de la fuerza de trabajo, cómo mejora el conocimiento productivo existente, como crea masa crítica vernácula (saber hacer). Este punto también se refiere a las posibilidades de mejorar la explotación de los recursos naturales con inversiones o técnicas no utilizadas en el espacio local. Por supuesto, otro factor fundamental en el momento de generación es la incorporación de medios de producción más eficientes y eficaces, tender a incrementar la dotación de equipamiento respecto de la mano de obra. Finalmente, otra pregunta refiere al proceso de sofisticación y diversificación de la estructura productiva, cuestión fundamental en la creación de *saber hacer*. Esto es, de qué manera se fortalecen o crean actividades de mayor valor agregado integradas en la matriz productiva nacional.

Ahora bien, el análisis ligado al momento de la generación del excedente económico, debe complementarse con los problemas de la apropiación y destino. Ello implica examinar qué empresas locales pueden participar en las políticas o actividades implementadas, las formas de apropiación estatal (impuestos, mejoras administrativas), y la posibilidad de captar recursos externos (capitales, préstamos, conocimiento productivo –recursos humanos calificados–). Por último, el análisis supone investigar en los destinos probables del excedente: qué porcentaje se acumulará localmente respecto de los ingresos generados, cuál es la inversión posible en tecnología y formación laboral, qué inversiones secundarias implica la política o actividad promovida.

No es difícil darle una expresión modélica al esquema teórico del excedente, en relación a las políticas de desarrollo. La cuestión allí es medir el impacto en la generación del *plusproducto* en cierto plazo por parte de una medida del sector estatal, y la lógica de apropiación y destino emergentes de la misma. Por supuesto, las decisiones y recursos debieran orientarse en función del impacto en los tres momentos del excedente: la generación, apropiación y utilización. Aquellas actividades capaces de generar un nivel mayor de excedente, que pueda ser apropiado por actores locales y, por tanto, reinvertido acumulativamente en el espacio provincial, deberían priorizarse, de manera de ganar en productividad, margen de maniobra y libertad. La inversión pública debería guiarse por esta regla. Los impuestos deberían tender a

gravar el consumo improductivo, los recursos ociosos y la propiedad personal; mientras se disminuye el peso de los tributos a la producción y el trabajo. Si se trata de regulación de actividades privadas, incluyendo el ingreso de inversiones en el espacio provincial, la cuestión es la dicotomía cuantitativa entre generación y apropiación, incorporando siempre el posible deterioro de los recursos naturales. Una empresa, por caso, que viene a explotar los campos entrerrianos para cultivar soja, con la misma tecnología que los agricultores locales ya manejan, genera el mismo excedente que produce la economía vernácula, pero resulta apropiado por actores extra-provinciales, como ya vimos, por lo cual hay una pérdida neta de plusproducto. Allí existe un espacio para políticas públicas provinciales de retención, en la medida de las posibilidades del marco legal y político nacional.

Un caso paradigmático de política exitosa en la retención del excedente, que un ejemplo del ámbito de posibilidades en un marco provincial, es el Instituto del Seguro de Entre Ríos. Tal institución pública, que proviene de los años peronistas (1949), aprovecha el voluminoso gasto estatal en seguros diversos (automotor, de vida del personal, caución, …), por lo cual brinda un servicio necesario, genera capacidades de análisis de riesgo y creación de redes comerciales (aporta a la generación de excedente), al tiempo que evita la filtración foránea del excedente por aseguradoras nacionales o internacionales. En tal sentido, si bien es verdad que los indicadores de productividad del IAPSER no son los más destacados, en particular las ventas respecto de la cantidad de empleados y gasto salarial, lo cierto es que contribuye a la retención del excedente. Por lo tanto, privatizar este organismo (como se intentó en algún momento) sería una forma de perder excedente neto, sin perjuicio de posibles mejoras en las lógicas de gestión, siempre necesarias. El secreto, por supuesto, en esta política, es la demanda estatal obligatoria. Por ello, otros casos no pueden evaluarse del mismo modo.

Por supuesto, como hemos insistido en el apartado teórico, un aspecto principal en toda estrategia de retención y modificaciones en la gestión del excedente sólo podrá ser efectiva en un proceso de cambio institucional, de carácter sistémico, políticamente mediado, que logre consensos racionales de largo plazo, en base a vínculos políticos e identitarios entre los actores involucrados, en particular en la clase privilegiada, lo que requiere lógicas diferentes de legitimación popular. Vale decir, alterar las lógicas de gestión del excedente requiere transformar primero al *estado*, cuestión en la que insistió Celso Furtado (1999). De lo contrario, carece de todo sentido esbozar una estrategia de retención del excedente.

6. Capítulo V. Conclusiones, debate y perspectivas

Presentamos en este punto las conclusiones generales del trabajo de tesis, así como alguna discusión sobre los temas abordados en la investigación, los problemas con que nos encontramos en este derrotero y los posibles ámbitos de profundización en la línea de análisis. Naturalmente, procuramos evitar la mera repetición de resultados que están en los distintos capítulos con un mayor nivel de desarrollo, por lo que nos limitaremos a destacar ciertos aspectos significativos de nuestra indagación, en relación a la continuidad analítica. En tal sentido, aclaramos aquí, la totalidad de los autores mencionados en esta conclusión están citados en los capítulos respectivos, a los que remitimos en aras de una mayor brevedad.

El principal escollo de la investigación, particularmente para el Capítulo IV, en el cual aplicamos al caso provincial el desarrollo conceptual previo, consiste en la falta de información básica, la *pobreza* de las estadísticas subnacionales en términos globales (trabajo, ingresos, consumo, …) y de los datos sobre las cadenas de valor. Una serie de mucho interés, como la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU), comenzó en 2010 y fue discontinuada (la última publicación de los microdatos corresponde a 2014). La Encuesta Permanente de Hogares, una de las escasas fuentes disponibles que abarcan toda etapa, encuentra severos cuestionamientos en la construcción de la muestra, siendo justamente Gran Paraná y Concordia los aglomerados más afectados de todo el país, como vimos en la declaración de la Emergencia Estadística (2016). Por lo demás, no contamos con estimaciones oficiales sobre la inversión productiva privada, mientras la serie del producto bruto geográfico a precios de 2004 fue publicada en febrero de 2019 (luego de retirar la anterior), sin el sustrato metodológico de su elaboración. Tampoco contamos, por supuesto, con indicadores de relaciones económicas interprovinciales, por aquello del fin de las *aduanas internas*. La matriz insumo-producto nacional data de 1997, en parte construidas con datos del Censo Económico 1994. Por lo tanto, la aplicación de una categoría como el excedente, con información parcial y endeble, nos obligó a elaborar diversas estrategias de abordaje empírico y a renunciar a ciertos análisis que derivan de esta perspectiva, pero requieren otro contexto estadístico para alcanzar resultados consistentes.

Como síntesis global, podemos afirmar que en el derrotero de la tesis entendemos haber confirmado la validez de la categoría del excedente en el estudio del capitalismo del siglo XXI –quizás más útil que nunca–, y su aplicación al espacio provincial, en el marco de la formación social periférica que constituye la Argentina. La principal conclusión que pudimos

extraer, en tal sentido, es que Entre Ríos configura un caso típico de *economía paradójica*, que combina un grado sustantivo de excedente *efectivo* con una baja tasa de crecimiento y una sociedad fragmentada, cuyo proceso de desarrollo está obstruido por el modo *apendicular* de inserción en la economía nacional e internacional, el carácter eminentemente *rentista* de la clase capitalista, el rol *explotador* del Estado provincial y el *consumismo* marcado (modernizante) de los estratos sociales privilegiados y de parte de la *clase trabajadora*, tanto en la fracción más favorecida como en los sectores medios y bajos. En consecuencia, la insuficiencia dinámica, la modernización y la heterogeneidad estructural permanecen inalterados y marcan el tono de la lógica provincial de gestión del excedente.

Hechas estas aclaraciones y anticipado el principal resultado, pasamos al debate sobre las conclusiones. Como vimos en la Introducción, en el presente trabajo nos propusimos aplicar la perspectiva del excedente económico al examen del devenir socio-productivo del espacio entrerriano durante el lapso 2003-2015, los años del *kirchnerismo* a nivel nacional. Se trata de una mirada que entendemos novedosa, en la medida que procura indagar en las problemáticas y oportunidades del ámbito provincial, mediante una categoría poco frecuentada en la literatura económica reciente respecto de una jurisdicción política subnacional como unidad de análisis.

Ahora bien, este abordaje exigió previamente una revisión bibliográfica y reflexiva sobre el concepto de excedente económico, su validez como *categoría* teórica en pleno capitalismo del siglo XXI y su aplicabilidad al caso examinado (la provincia de Entre Ríos). Se trata de la confirmación de una de las hipótesis que sostenemos en la tesis (véase Introducción). En esa línea, conforme examinamos en el apartado epistemológico, conviene señalar como punto de partida necesario, que la perspectiva del excedente, en tanto categoría *fundamental* (Dussel, 2006) de estudio de la *realidad social*, no presume ningún tipo de *teoría analítica* basada en ciertos supuestos de la conducta humana, susceptibles de interpretarse en términos de regularidades empíricas *verificables* o *falsables*: esto es, no sigue la lógica que han adoptado las construcciones conceptuales de las ciencias sistemáticas de la acción (Habermas), guiadas por un interés técnico (típicamente, la economía ortodoxa). Por el contrario, la perspectiva del excedente nos ofrece un marco conceptual (*fundamento*), con el cual indagar críticamente en el sustrato económico de la estructura y dinámica de una formación social históricamente *situada*, así como evaluar su potencial de acumulación e integración socio-poblacional (desarrollo). Conforme esta perspectiva, en su nivel de mayor abstracción, de lo que se trata

es de investigar las pautas de generación, apropiación y destino de esa *plus-producción* social, surgida del hecho simple, pero decisivo, de que las *sociedades* humanas suelen adquirir una capacidad productiva superior al consumo necesario para sostener su existencia en el tiempo. ¿Cómo se genera el *excedente*?, ¿qué magnitud alcanza?, ¿quiénes se lo apropian?, ¿cuáles son sus patrones de utilización?, constituyen los interrogantes conceptuales principales de esta perspectiva, que no requiere ninguna postura *apriorística* de la acción humana, pero cuya resolución supone una serie de *elecciones teóricas* que definen el contenido específico del concepto de excedente y habilitan su análisis empírico.

Justamente, este proceso de elaboración conceptual nos condujo a la necesidad de rediscutir la noción de excedente, en dialogo con una multiplicidad de miradas (Capítulos I y II), adoptar una posición teórica que le otorgue contenido y proponer una definición operativa aplicable. Para este punto, seguimos las ideas de Robert Nisbet, quién defiende la factibilidad de descomponer y reagrupar las categorías del pensamiento en nuevas construcciones conceptuales (1977). Ello nos permitió tomar elementos del marxismo (y el neo-marxismo), el estructuralismo y la postura neo-schumpeteriana (entre otras). Llegamos así a una definición *genérica* del excedente económico que nos pareció satisfactoria según nuestro objeto de estudio. Al respecto, entendemos al *plusproducto*, como todo remanente regular de bienes y servicios obtenido por una formación social (histórica, geográfica y culturalmente *situada*), luego de deducido el consumo necesario para sostener en el tiempo el ciclo de reproducción de los trabajadores productivos institucionalmente establecido. Esta definición presupone, como puede advertirse, lo que ya importa una primera definición teórica, el reconocimiento de la centralidad del trabajo *humano* (esfuerzo consciente para la obtención de satisfactores) en la creación de valores de uso, posición anclada en la economía clásica y, en particular, en la tradición marxista. Por supuesto, en términos corrientes, se trata de trabajo socialmente productivo, aplicado a la *materia* natural, con los medios de producción y la tecnología disponibles. La eficacia y eficiencia en que se utiliza y coordina el trabajo productivo es, en consecuencia, la clave de la generación de *plusproducto* efectivo (al menos hasta el presente, como vimos en el Capítulo I). En las sociedades de mercado capitalistas, existe la posibilidad de alcanzar una definición operativa del excedente (medirlo), mediante la homogenización de la producción que permiten los precios. El problema aquí, por supuesto, es que las Cuentas Nacionales no están pensadas desde la categoría del excedente tal como aquí la definimos, lo que lleva a realizar aproximaciones, limitadas, pero válidas.

Sobre esa base conceptual, nuevamente según vimos en el apartado epistemológico, encontramos que la categoría del excedente nos permite abordar una cuestión de suma importancia: la brecha epistémica entre lo *real* y lo *posible*, lo que *es* y lo que *podría ser*. A este respecto, consideramos significativo distinguir dos dimensiones del concepto de excedente, estrechamente vinculadas, pero diferentes, a saber:

- En primer lugar, en términos fácticos (efectivos), el excedente constituye la manifestación de un sistema de poder y de cierta estratificación social, fenómenos a los que a su vez condiciona, en una lógica de determinaciones, determinadas, determinantes, como señala Enrique Dussel (2014), siguiendo al Marx de los *Grundrisse*. De allí que resulte absurdo pensar al excedente económico efectivo fuera del marco de una formación social, lo que es parte de la riqueza y la complejidad del concepto, conforme indica Celso Furtado (1978). Esto supone la necesidad de asumir, como presupuesto epistemológico, la irreversibilidad de los procesos históricos y la exigencia consecuente de estudiar los casos en su especificidad, tema considerado en la definición propuesta. Por la misma razón, esta mirada económica desde el *plusproducto*, siempre abierta y parcial, reclama necesariamente –y posibilita– el concurso de otros campos disciplinares (política, sociología, antropología, historia, …). Vale decir, el excedente efectivo puede verse como el *emergente* de una formación social (o *sistema* social, en la definición de Rolando García, 2006), como el resultado de una cierta configuración histórica de esa *totalidad compleja* que llamamos *sociedad*. En esa línea argumental, el análisis de la generación y apropiación efectiva del *plusproducto* nos permite *revelar* la lógica económica detrás de la estructura social y del régimen de dominación política. Si el excedente es generado por el trabajo productivo, significa que su misma existencia se basa en el hecho de que los *productores directos*, como les llamaba Marx, no acceden al total de lo que producen o, dicho de otro modo, producen más de lo que consumen efectivamente (sea en bienes y/o en tiempo libre). Esto es, la emergencia del excedente exige apropiación, lo que *históricamente* redunda en diferenciación social, estratificación y dominación. Aquí aparece la categoría de la *explotación* desarrollada en el Capítulo I (y III), que no es otra cosa que la participación diferencial de personas y grupos en el *plusproducto* social respecto del *gasto* de vida humana en el proceso productivo. Claro que esta categoría presupone también una concepción ontológica (y ética) sobre el ser humano y la igualdad, asentada en que las capacidades y talentos de las personas tienden a

equilibrarse y compensarse unas con otras, según argumentamos en el apartado epistemológico. Como indica Mann (2008), si las sociedades se organizarían por los atributos de sus individuos, serían muy igualitarias. De tal suerte, la desigualdad económica no se explica *naturalmente*, sino *socialmente*, lo cual le da sentido al excedente en su potencia crítica. Ello significa que, en formaciones sociales donde prima un modo de producción con antagonismo de clase, la ocupación de cierta posición en la estructura social y, en particular, en la división del trabajo (y el ingreso), responde así, *en general*, a la distribución del poder y las oportunidades, y no a supuestas *condiciones* naturales de las personas.

- En segundo lugar, en términos de desarrollo, la noción de excedente económico constituye una *metáfora*, en el sentido de Emmanuel Lizcano (1999, 2006), que evoca la potencialidad de expansión e integración de una formación social, la capacidad de sustentar materialmente respuestas creativas frente a los problemas sobrevinientes, todo lo cual fundamenta el ideario de libertad efectiva e igualdad, ambos basados en la dignidad de cualquier ser humano en cuanto tal (presupuesto ético). El excedente es, entonces, un índice de productividad y de libertad, dicen Baran y Sweezy, expresa alternativas y oportunidades factibles, conforme argumentamos en el Capítulo I. Ello liga al *plusproducto* con la teoría del desarrollo: el potencial de acumulación en sentido amplio y, luego, de desarrollo, puede medirse a través del excedente económico. Por tanto, esta categoría también es un instrumento de la crítica en cuanto al problema de lo *real* y lo *posible*, respecto de las condiciones materiales de mejora de la vida humana. En la medida que la *plus-producción* se *invierta* productivamente en una formación social, sea en el perfeccionamiento del factor trabajo, en el uso innovador de recursos naturales, en la ampliación de la eficacia de los medios de producción y/o en la *complejización* de la estructura socio-productiva, se crearán nuevas capacidades, se ampliará la masa crítica y el conocimiento productivo, lo que posibilitará un aumento del bienestar material y, al mismo tiempo, del propio plusproducto. Luego, la pregunta por el destino del excedente, quién lo gestiona y cómo se aplica, es clave para comprender la potencia económica no realizada del espacio analizado. En formaciones sociales excedentarias, entonces, la cuestión es indagar en el proceso de acumulación asociado al destino del *plusproducto*. Aquí está la clave dinámica del desarrollo. El caso argentino (y entrerriano) es más que elocuente en ese sentido, se trata, desde esta perspectiva, de una formación social *paradójica*, en la medida que conviven simultáneamente un grado sustantivo de

excedente (en los términos aquí trabajados), por una parte, y de pobreza y estancamiento, por otra.

La consecuencia lógica de esta elaboración, como argumentamos reiteradamente (Capítulo I), es que el énfasis de la perspectiva del excedente está puesto en lo que *sobra*, no en lo que *falta*: el problema no es la escasez relativa, sino la gestión del *plusproducto*, y, entonces, de sus pautas de utilización por parte de los actores o grupos que se apropian del mismo. Su atractivo conceptual en términos metafóricos deriva de tal hecho. Por estas razones, se comprenderá, sea cual fuere el contenido de la definición adoptada, la idea de excedente como categoría de análisis indefectiblemente forma parte de las corrientes *heterodoxas* de la ciencia económica. Constituye una perspectiva contraria a los presupuestos éticos, ontológicos y epistemológicos de la economía del *mainstream,* entendida en el sentido de apología del mercado. En efecto, las múltiples vertientes ortodoxas, de raíz neoclásica, monetarista o austríaca, más o menos radicalizadas, simplemente niegan la existencia de tal cosa como el *plusproducto social*. El programa de investigación liberal-ortodoxo, con sus múltiples posturas, asume la concepción de que el mercado libre capitalista, en caso que se lo deje operar (que el estado no interfiera en *exceso* en su funcionamiento), permite desplegar la potencialidad económica de la sociedad dada la escasez relativa de los recursos (eficiencia u óptimo de Pareto), y tiende a ubicar a cada agente productivo en el lugar que le corresponde conforme su aporte a la generación de riqueza (división del trabajo en el mercado libre). En esta lógica, como es obvio, carece de sentido preguntarse por el excedente, su apropiación y destino. Incluso el *ahorro* –que podría asimilarse a una forma de excedente–, en esta mirada ortodoxa no es más que una decisión de consumo intertemporal, mediada por el precio relativo de los bienes presentes respecto de los bienes futuros (tasa de interés real).

En consecuencia, es evidente que esta idea *dual* del excedente, como emergente sistémico de una formación social, por un lado, y como potencial de desarrollo, por otro, nos enfrenta al problema de las lógicas de gestión del plusproducto y sus posibles modificaciones, esto es, su utilización en el proceso de acumulación e integración social. Al respecto, lo que nos dice esta perspectiva, de modo básico pero fundamental, es que en tanto el excedente está enraizado en la estructura social de la que emerge, todo intento de alteración de su dinámica de aplicación supone transformaciones más o menos significativas en el régimen de dominación y en la estratificación de la sociedad. Se trata, como vimos en el Capítulo I, de las condiciones de posibilidad del cambio socio–institucional. Ello nos previene contra todo voluntarismo

ingenuo, o crítica vacía, que es lo mismo. Sin embargo, la perspectiva del excedente, tal como la definimos en el Capítulo I, habilita la incorporación de esta problemática, en tanto *posibilita* adoptar una concepción no determinista del comportamiento humano, una concepción en la que el hombre se asuma como ser "libre y consciente" (Marx) y, por lo tanto, potencialmente creativo (Furtado). El reconocimiento de un espacio de libertad humana y el hecho de que la propia noción de excedente lleva implícita la multiplicidad de aplicaciones, constituyen las condiciones de factibilidad del cambio institucional, en articulación con los factores identitarios y de cohesión social territorial, susceptible de traducirse en capacidades sociales de construcción políticamente mediadas, en base al aprendizaje, la razón y el diálogo intersubjetivo, que reclama la intervención activa de los sujetos sociales en todo *programa* transformador concreto.

En definitiva, sin pretender limitar en estas conclusiones la construcción desarrollada a lo largo de los distintos capítulos, el resultado del análisis puede resumirse en el hecho de que la perspectiva del excedente económico, el examen de cada momento de su dinámica (generación, apropiación y destino), constituye un marco conceptual válido para abordar los procesos sociales desde la dimensión económica. No es el único, y tampoco pretende constituir una mirada totalizadora y excluyente, sino que reclama el concurso de otras perspectivas y disciplinas, pero permite poner de relieve ciertos aspectos de las formaciones sociales que son importantes para comprender los problemas del desarrollo: en el momento de la *generación*, el excedente nos exige examinar los atributos de la fuerza laboral, los niveles y la variación de la productividad del trabajo respecto de la obtención de insumos de uso difundido (bienes y servicios básicos como energía y alimentos, particularmente los que integran el consumo necesario en el nucleo de la matriz productiva); en el momento de *apropiación*, el excedente conduce al examen de la distribución del ingreso, el acceso diferencial a ciertos bienes y la división de las actividades laborales; mientras que en el momento de *utilización*, el excedente nos lleva al abordaje de los patrones de consumo y de la acumulación en sentido amplio (creación de capacidades). Se trata, en fin, de una perspectiva conceptual, un marco de análisis, susceptible de aplicarse de manera consistente para comprender la dinámica de desarrollo en una formación social.

Estas conclusiones nos conducen al segundo punto de nuestra indagación. El estudio de la historia desde la categoría del excedente. En el Capítulo III trabajamos dicha temática. El objeto del análisis era indagar en las lógicas *globales* de generación, apropiación y destino del

plusproducto en múltiples formaciones sociales históricas, muy diversas en términos temporales y geográficos. Ello nos permitió mostrar la validez del concepto en múltiples contextos y extraer elementos para enriquecer la perspectiva en el examen del capitalismo periférico del siglo XXI. Por supuesto, como aclaramos oportunamente, no se trata de hacer la *historia mundial del excedente*, ni de la historiografía sobre el tema, sino aproximarnos al estudio de algunos casos relevantes en base a una limitada selección del amplio material historiográfico disponible. Los resultados de ese abordaje fueron muy productivos para nuestra investigación. El examen del derrotero histórico nos permitió apreciar los mecanismos generales que ligan al excedente económico con la división del trabajo, la estratificación social y el régimen de dominación, así como con el desarrollo de las fuerzas productivas, expresado en patrones de consumo y utilización del plusproducto. En el capítulo citado nos explayamos sobre estos aspectos, cuyas conclusiones no vamos a reproducir aquí.

La indagación de ciertos casos históricos posibilita reforzar aspectos muy significativos en nuestra perspectiva conceptual, particularmente en la cuestión del *estado* (tema tan debatido, …), el poder institucionalizado y la gestión del excedente. Como vimos, esa institución política que llamamos *Estado* (en sentido amplio), en cualquiera de sus variadas formas históricas, cumple un rol clave en las lógicas de generación, apropiación y destino del excedente. El estado crea y convalida los mecanismos institucionales de gestión del excedente, asociados a los regímenes de dominación y estratificación social. Por estas razones, el análisis del estado, en sus diversas instancias (nacional, provincial, municipal), es un tema imprescindible en los estudios regionales desde la mirada del excedente. En un nivel básico, pero fundamental, la comprensión del papel del ámbito estatal nos inmuniza contra la tentación, consignada en diversas construcciones académicas, de pensar al estado como un ente autónomo (exógeno), mero hacedor de políticas, que toma el *conocimiento* producido por las diversas disciplinas y lo *aplica* a la transformación de la *realidad*. En rigor, como sugiere el análisis de la historia, la forma estatal es la máxima expresión social de la creación de esa misma realidad y de los mecanismos institucionales por la que se sostiene. Vale decir, para llevar a cabo una política sustantiva (y sustentable) de modificación de la gestión del excedente, hay que transformar *primero* al estado, lo cual requiere de una dinámica de cambio institucional posible, pero en extremo compleja.

En esa línea, el debate sobre el estado y los mecanismos generales de gestión del excedente que éste convalida, no constituye un ejercicio vacuo o una mera abstracción teórica, sino que

hace a la interpretación fáctica, y es clave en el examen de las problemáticas nacionales y provinciales. En el Capítulo IV vimos que los mecanismos de poder institucionalizado identificados en el Capítulo III, en formas y *dosis* variadas, operan plenamente en la Entre Ríos del siglo XXI, determinando la generación, apropiación y destino del plusproducto. Encontramos en la provincia la típica concentración de la propiedad en manos de minorías privadas, convalidada por el estado en la formación social nacional, lo que posibilita la explotación de una fuerza laboral heterogénea y fragmentada; tenemos también un estado provincial *tributario*, cuyo rasgo destacado es una administración improductiva de gran parte de la elevada dotación de empleados públicos (lisa y llana explotación); existe asimismo acaparamiento de puestos de labor privilegiados, *actores* que obtienen beneficios no fundados en su aporte al desarrollo productivo, y también hallamos mercados oligopsónicos y oligopólicos que dominan las diversas cadenas de valor. Estos aspectos, combinados con la condición periférica de la economía entrerriana (sujeta a prácticas *imperialistas* foráneas), configuran el marco de gestión del excedente, que nos permite explicar/comprender el rezago estructural expresado en la realidad vernácula, conforme la síntesis ya enunciada.

Por otra parte, para terminar la mención a los resultados del apartado histórico, concluimos el Capítulo III con la indagación sobre la conformación estructural de la Argentina en el marco latinoamericano. Vimos los condicionantes básicos del capitalismo periférico vernáculo, sus lógicas de gestión del excedente y sus problemas persistentes, en las que se inscribe la provincia de Entre Ríos. Sin dudas, desde nuestra mirada, el aspecto destacado del capitalismo argentino es su incapacidad para superar la trilogía periférica que obstruye el desarrollo: la insuficiencia dinámica (Raúl Prebisch), la modernización (Celso Furtado) y la heterogeneidad estructural (Aníbal Pinto). Estos fenómenos, lógicamente imbricados, no han hecho más que profundizarse desde los 70', y fue muy poco lo que logró avanzarse en los años *kirchneristas* aquí analizados (2003-2015). Esa *tríada* conceptual configura, en alguna medida, la especificidad histórica de la periferia nacional (y seguramente latinoamericana). No se trata de una mera descripción de rasgos observables en los países pobres, sino del modo específico de funcionamiento del capitalismo periférico. Vale decir, en *última ratio*, los patrones de generación, apropiación y uso del excedente económico socialmente generado. En efecto, la insuficiencia dinámica, derivada en parte del proceso de reproducción de pautas de consumo del centro (modernización), imposibilita resolver la heterogeneidad estructural (absorción de la fuerza de trabajo en empleos de mayor productividad). La persistencia de esta última, a su vez, refuerza la insuficiencia dinámica y favorece la concentración del ingreso,

fortaleciendo el consiguiente proceso de modernización en beneficio de las clases privilegiadas y de los países proveedores. Ello en un contexto en el cual la sociedad se fragmenta, con estratos que alcanzan y pretenden sostener niveles de vida similares a las naciones desarrolladas, y grandes masas de población condenadas a subsistir en malas condiciones de vida e incluso en contextos de exclusión y de miseria. Todo a pesar de que Argentina es una formación social excedentaria. Por supuesto, como vimos en el análisis del estructuralismo –Capítulo II–, se trata también de formas de dependencia externa, impuestas en patrones de consumo *elitescos,* cuya satisfacción en estructuras productivas especializadas y heterogéneas, exige concentración del ingreso, desigualdad y fragmentación social, agravadas hasta lo inimaginable por las prácticas de la fuga de capitales y otras formas de extracción del excedente del capitalismo central (deuda externa), instalado con "diluvio neoliberal" (1976-2002), al decir de Atilio Borón.

En ese marco, habiendo revisado la noción de excedente en términos conceptuales y examinado sus formas genéricas de gestión en casos históricos significativos, incluyendo el capitalismo periférico en que se inscribe la Argentina, pudimos conformar una metodología de abordaje de la realidad provincial desde esta perspectiva, que entendemos teóricamente fundada (Capítulo IV). Esta metodología sigue una secuencia definida, como vimos en el apartado respectivo, aunque admite además múltiples indagaciones. Para aplicar este marco al caso de estudio, previamente, fue necesario problematizar sobre la validez de la utilización de la jurisdicción subnacional como unidad de análisis, cosa que hicimos en el primer punto del Capítulo IV referido (5.1.1), lo que nos obligó a indagar en las teorías del desarrollo regional, al menos en cierta bibliografía escogida del muy abundante material disponible. Concluimos en la factibilidad de aplicación del concepto de excedente a nivel de la provincia, no sólo por la obvia presencia de la competencia política del Gobierno provincial y su base económica, articulada en una red con las diversas localidades, sino también por las narrativas territoriales que dan sentido al espacio provincial como tal (socialmente construido), en el cual, por lo demás, se asientan sus diversas actividades productivas. Sobre esta base, hicimos un breve derrotero del devenir histórico de Entre Ríos en cuanto a su conformación estructural, lo que nos aportó la necesaria perspectiva histórica para comprender/explicar la situación presente. Abordados estos aspectos, nos abocamos al estudio de la gestión provincial del excedente, conforme la siguiente secuencia lógica que deviene del análisis conceptual e histórico:

- En primer término, en tanto el excedente es el resultado del trabajo humano, como argumentamos en el Capítulo I y reafirmamos en el Capítulo III, lo primero a examinar son las condiciones de desarrollo de la fuerza laboral, las lógicas en que se asigna y utiliza el trabajo productivo radicado en el espacio jurisdiccional, así como las actividades económicas en que se ocupa, lo que origina el excedente. Este tema lo abordamos en el apartado 5.2.1.
- En segundo lugar, puesto que el excedente en su dimensión material se revela especialmente en la productividad física de la producción de bienes básicos, de uso difundido, integrados en el núcleo de la matriz productiva, en el caso provincial argumentamos que se torna necesario indagar en las actividades económicas que marcan su inserción en la formación social nacional e internacional, su participación en la matriz productiva de la Argentina (cuya dinámica está condicionada internacionalmente). Este punto, entonces, supone estudiar las principales cadenas de valor por las cuales la provincia participa de la economía nacional, sus características y evolución, como hicimos en el apartado ya citado.
- En tercer lugar, habiendo abordado el sustrato físico del excedente, corresponde trabajar en su dimensión social, esto es, examinar los mecanismos generales de apropiación del *plusproducto*. Cuáles son las lógicas de concentración del excedente por los distintos actores y, por tanto, sus consecuencias en términos de utilización potencial. La pregunta allí es: ¿Qué mecanismos institucionales operan en la apropiación del *plusproducto* y cuáles son sus consecuencias?, cuestión que vimos en el punto 5.2.2.
- En cuarto lugar, tras el examen del origen del excedente y sus dimensiones material y social, es posible elaborar, sujeto a la disponibilidad de información, un modelo de análisis para estimar el valor del *plusproducto* en la jurisdicción provincial, que pueda pensarse desde diversas perspectivas, considerando el ambiente natural y técnico provincial. Este aspecto lo trabajamos en el apartado 5.4., en el cual obtuvimos algunas conclusiones derivadas del análisis.
- Finalmente, estimado el valor del *plusproducto*, abordamos los usos del mismo y las pérdidas en la capacidad de retención en la provincia, según los datos existentes. En este aspecto, hay dos condicionantes centrales: el modo de inserción *estructural* de Entre Ríos en la formación social argentina, en la división del trabajo, así como la asimilación de los patrones de consumo y acumulación en el ámbito vernáculo; y, la conducta del núcleo dirigente de la clase privilegiada. Aquí es donde mejor podemos

apreciar las posibilidades de políticas públicas fundadas en el marco conceptual del excedente (apartado 5.4.) y articuladas en un proceso de cambio institucional.

En este sentido, los datos recabados para el período en cuestión ponen de manifiesto un tema fundamental: Entre Ríos no está sometida a ninguna *trampa* o *círculo vicioso* de la pobreza, según el cual carecería del nivel de ahorro suficiente como para financiar la inversión productiva. Muy por el contrario, la evidencia indica que Entre Ríos constituye una economía excedentaria en grado sustantivo, donde el *plusproducto* efectivo máximo representó más del 60% del PBG en la etapa considerada (promedio 2004-2015). Incluso si ajustamos el costo de reproducción social de los trabajadores productivos para los hogares en un 50% (esto es, canasta básica total x 1,5), lo que tenemos es que el excedente efectivo representó en promedio el 42% del PBG durante toda la etapa. Esto significa que los recursos están disponibles en la provincia, cómo de hecho ponen de manifiesto los indicadores sobre la dimensión material del excedente (y sobre el consumo de los estratos acomodados). La producción provincial de bienes básicos por habitante integrados en la matriz productiva nacional aumentó en todos los rubros desde fines de los 90' (en especial oleaginosas), con excepción del stock ganadero bovino, que de todas formas se mantuvo estable, lo que no es poco considerando el proceso de *agriculturización*. El consumo de energía por habitante se incrementó en forma notable, un 3,6% acumulativo anual en el lapso 2003-2015. En la misma línea, el crecimiento de las exportaciones *per cápita* medido en dólares corrientes, cuyo valor aumentó al 9,5% acumulativo anual (promedio 1999/2001-2013/2015), indica, de forma ciertamente imperfecta pero contundente, el nivel del excedente material efectivo en la provincia: la posibilidad creciente de adquirir una corriente de bienes y servicios foránea (pasible, en parte el menos, de destinarse a la acumulación). Lo propio sucede con los indicadores disponibles de consumo, que muestran un ritmo de expansión superior a la tasa de crecimiento del PBG y de la población, en una especie de *boom* consumista que vivieron los estratos medios y altos de la provincia durante la etapa analizada.

De este modo, lo que encontramos en Entre Ríos es una capacidad de movilización de recursos (excedente efectivo) consistente con un proceso de acumulación en sentido amplio que sustente una estrategia de desarrollo. En tal sentido, no deja de ser llamativa la ingente capacidad y flexibilidad de la economía entrerriana para movilizar la fuerza de trabajo y ampliar el excedente económico en su dimensión material. Según mostramos en el Capítulo IV, desde inicios del siglo (2001) hasta mediados de la etapa analizada (2010), el número de

personas en alguna ocupación creció siete veces más que la población, aunque el aumento del empleo luego mermó, e incluso se estancó hacia finales de la etapa, lo que no deja de estar relacionado con las estrategias del empresariado capitalista frente a la disputa por el excedente.

Estas consideraciones podemos apreciarlas en la interpretación sobre la evolución de la economía entrerriana en el período estudiado. Lo que muestra la información disponible es una primera etapa de recuperación en los años 2003 y 2005, luego de la debacle de la convertibilidad, para ingresar en un proceso de franca expansión durante el período 2006 a 2008, a partir del cual, con la crisis internacional y el conflicto con las patronales agropecuarias, la economía retrocede en 2009 y vuelve a retomar la senda de crecimiento en los años 2010 y 2011. Desde 2012, sin embargo, la tasa de crecimiento disminuye, la economía sufre cierto estancamiento, al igual que sucede en el escenario nacional. No es ajena a esta circunstancia la tendencia al deterioro de los términos de intercambio.

Pues bien, la estimación del excedente nos ofrece algunas claves *macro* para interpretar este proceso, siempre considerando que estamos en una economía ligada a los precios foráneos de una reducida gama de productos, que es una forma de pérdida de capacidad de gestión del excedente potencial. Tras la crisis de la convertibilidad y la debacle socio-productiva consecuente, las condiciones de empleo de la población trabajadora, origen del *plusproducto*, se vieron negativamente afectadas. Los salarios reales cayeron –del sector privado y público– y bajó el nivel de pretensiones laborales de las personas *empleables*, en un marco de alta desocupación. Tal situación, sumada al aumento de los precios agropecuarios, la demanda global de alimentos y la política expansiva nacional, más las inversiones realizadas con el *dólar barato* de los noventa y el nuevo paquete tecnológico agrícola, originaron un excedente efectivo muy significativo en la economía entrerriana (en torno al 60% del PBG respecto del costo salarial mínimo). La mayor parte de este excedente quedó en manos de los sectores empresariales, incluyendo las burguesías capitalistas vernáculas (excedente bruto empresarial). Desde 2004 hasta 2007, los empresarios lograron concentrar más del 50% del valor del plusproducto de la jurisdicción provincial, con un crecimiento del peso del excedente en el PBG. Ello formó una base económica de expansión e inversión en los primeros años cuya inercia pareciera llegar hasta 2010/11. Sin embargo, a medida que los trabajadores y el estado lograron recuperar capacidad de presión y comenzaron a disputar el excedente, sucedió que el poder de apropiación empresarial empezó a declinar severamente,

fenómeno que ya se advierte desde 2008. Entre 2007 y 2011, la apropiación empresaria del excedente cayó un 21%. Aquí es donde aparece todo el peso de la conformación histórica de Entre Ríos como parte de una formación social periférica. La disputa por el excedente económico entre las diversas clases y *actores*, lejos de generar una respuesta *schumpeteriana* en el empresariado capitalista vernáculo, que opere sobre los factores de creación del excedente de modo de mantener su participación a través de la productividad, lo que hizo fue limitar el proceso de inversión, afectar el incremento del producto y agudizar el conflicto distributivo. Los datos examinados, si bien no son concluyentes, puesto que carecemos de información sobre la magnitud de la inversión privada, resultan consistentes con la hipótesis de ciertos rasgos rentistas en el empresariado local. De hecho, al tiempo que disminuye la participación empresarial en el valor del plusproducto total, también se estanca el peso del excedente sobre el producto bruto geográfico. Tales circunstancias constituyen un problema debido a que la mayor apropiación estatal del excedente termina en gran parte dilapidado por el manejo improductivo de la fuerza laboral pública; mientras que la apropiación laboral lleva a una ingente pérdida de excedente producto de compras de bienes durables y servicios extra-jurisdiccionales. A todo ello se agrega una sustantiva filtración neta de *plusproducto* fuera de la provincia por la capacidad de apropiación foránea.

Como resultado necesario de estos procesos (reticencia de la inversión empresarial, dilapidación del excedente por los demás actores y pérdida territorial del mismo en manos *foráneas*), anclados en los mecanismos institucionales de gestión provincial del *plusproducto*, encontramos que tiende a menoscabarse la dinámica de acumulación en sentido amplio, con el consecuente estancamiento económico y social, en una disputa por el excedente, además, que recrudece crecientemente. La expansión económica crea, entonces, sus propios mecanismos de obstrucción, que impiden la sustentabilidad del crecimiento.

Por lo tanto, los datos son concluyentes en cuanto a la realidad de la economía provincial. Mientras Entre Ríos necesita imperiosamente cerrar la brecha de infraestructura (en especial social y productiva), de formación de la fuerza laboral, de desarrollo tecnológico, de explotación sustentable de los recursos naturales y de aumento de la densidad de bienes de capital por ocupado, ocurre que buena parte del excedente económico disponible para la acumulación termina filtrándose fuera del espacio provincial y/o siendo utilizado improductivamente por las clases privilegiadas (públicas o privadas), que tienen la responsabilidad principal en la gestión del mismo, para lo cual la sociedad *acepta* que

perciban un ingreso diferencial. Se trata, entonces, de una verdadera economía *paradójica*, cuya principal problemática estriba en la gestión del excedente.

Ahora bien, estos aspectos son relativamente sencillos de identificar, pero difíciles de cambiar. Como examinamos reiteradamente, las prácticas de asignación del excedente no están sujetas a una mera determinación política (voluntarismo), a un *decisionismo* arbitrario, sino que se encuentran enraizadas en la estructura social, de la que surge el excedente. Lo que tenemos en este sentido es una reproducción *entrerriana* de la condición periférica a la que está sujeta la formación social Argentina. En Entre Ríos se repiten, en su propia escala, los problemas de la modernización, la insuficiencia dinámica y la heterogeneidad estructural. El crecimiento enfrenta tarde o temprano sus propios límites.

En ese marco, los mecanismos específicos de dilapidación del excedente por parte de Entre Ríos podemos sintetizarlos en los siguientes:

En primer lugar, la posición estructural de la economía vernácula en la formación social nacional, que reviste un carácter *apendicular*: esto es, funcional a la acumulación en otros espacios jurisdiccionales. En este punto encontramos un modo de inserción provincial en la división nacional (e internacional) del trabajo productivo que no es favorable para el espacio entrerriano, lo cual se revela en tres aspectos fundamentales: 1. La forma de participación entrerriana en la estructura productiva nacional, que expresa la incapacidad de la economía provincial para aprovechar en una medida significativa la explotación de sus propios recursos naturales (salir de las meras ventajas comparativas). Ya vimos la diferencia entre los indicadores de participación de la economía vernácula en el total nacional respecto de la producción primaria y de las manufacturas industriales, lo cual sugiere una pérdida de excedente potencial en tanto es valor agregado no generado en el espacio entrerriano; 2. Las características de los productos de exportación locales: la inserción externa en base a una reducida gama de *commodities* agropecuarios, somete a la economía entrerriana al problema señalado por los *neoschumpeterianos* de la incapacidad de mantener un mínimo control sobre los precios y condiciones del mercado en los bienes que produce (pérdida de excedente potencial), los cuales, asimismo, son más volátiles y de menor densidad tecnológica que los productos diferenciados, además de imponer una determinada configuración de la estructura productiva regional; 3. El tercer mecanismo de pérdida del excedente refiere a las prácticas de consumo. Una gran parte del gasto de los hogares entrerrianos, en particular la clase privilegiada y estratos medios, se ejerce en la compra de bienes y servicios extra provinciales,

en particular productos durables y servicios. Este punto no supondría problema alguno en la medida que el crecimiento del consumo sea consistente con el aumento de la productividad y la reducción de la heterogeneidad estructural (integración socio-productiva). Sin embargo, lo que sucede es una tendencia al aumento del consumo por encima del crecimiento de la producción por habitante del excedente, mientras se sostiene e incluso profundiza la brecha social, en una lógica típicamente modernizante. La cuestión aquí no es la reducción del consumo, sino el cambio en su composición: del gasto improductivo al productivo, en los términos que definimos a lo largo del trabajo.

En segundo lugar, un factor de dilapidación del excedente es la administración de la fuerza laboral pública. La provincia dispone de una dotación de empleo estatal significativamente superior a otras jurisdicciones, como Córdoba y Santa Fe, en proporción a diversos indicadores (habitantes, peso del gasto salarial público en el PBG y las exportaciones), tema que viene de larga data, como muestra el propio Censo de Hogares, Población y Vivienda 2001. Sin embargo, hemos visto que la economía entrerriana no logra traducir esa mayor disponibilidad de trabajadores estatales en una mejora sustantiva de las condiciones de desarrollo de la población local. De hecho, la mayoría de los indicadores educativos y de salud manifiestan un rezago respecto del resto de la Región Centro.

La mala aplicación del trabajo estatal supone una pérdida del 20% del excedente efectivo en la provincia, porcentaje que ya de por sí expresa el potencial de acumulación desaprovechado por la economía vernácula. La comparación con una provincia incluso relativamente pobre como San Luis pone en evidencia esta realidad en relación a la inversión pública: los puntanos invierten más que Entre Ríos en infraestructura en términos absolutos a pesar de que su población es un tercio de la entrerriana, cuestión que no admite secreto alguno: se trata de la lógica de gestión del excedente, como vimos. Mientras Entre Ríos en toda la etapa referida (2004-2015) erogó en inversión pública menos de un tercio del gasto total en personal, en la provincia de San Luis la inversión pública superó en un 46% promedio el gasto en personal. Por supuesto, como aclaramos hasta el cansancio, no se trata de despedir empleados, ello no suma al excedente, sino que sólo facilita su apropiación empresarial. La cuestión es reestructurar la utilización de la fuerza laboral, orientarla al trabajo productivo, modificar las lógicas motivacionales y formativas, lo que obviamente se enfrenta a enormes desafíos de cambio institucional en relación a la gestión estatal.

Finalmente, otras formas de pérdida del excedente se hallan en las cadenas de valor y actividades económicas. El examen de tres sectores relevantes, el comercial (supermercadismo), financiero (bancario) y nada menos que el agropecuario, permite apreciar en términos más específicos las lógicas de apropiación del excedente por actores foráneos. Aquí mostramos no sólo la validez teórica del examen de la realidad social desde la categoría del excedente, sino también sus posibilidades de aplicación en políticas públicas, concertadas interinstitucionalmente y asentadas en un proceso de cambio institucional.

En ese sentido, en el punto 5.5. desarrollamos las posibilidades del marco conceptual del excedente como fundamento de políticas públicas. Vimos allí que, invariablemente, el análisis del impacto en el desarrollo provincial de cada actividad específica exige indagar en los tres momentos del excedente: generación, apropiación y destino. No basta con ponderar la eficiencia estática y/o la satisfacción del consumidor, hay que ver además qué capacidades endógenas genera, quién se apropia de la mayor parte del excedente, cuál es su destino. En la Grilla N° 2 consignamos los factores a ponderar en una política de desarrollo basada en el excedente. Lo que surge de este punto es que los Gobiernos suelen tomar medidas, a instancias de ciertos sectores o derivadas de la experiencia práctica, con vistas a retener el excedente, como la ley 8.293 citada que gravaba la capacidad prestable no utilizada en Entre Ríos, o la mal llamada "Ley de *Pooles*", o la Ley 9393 de grandes superficies comerciales, o la ley de promoción industrial entrerriana, para mencionar algunos de los casos examinados. Sin embargo, estas disposiciones suelen carecer de un fundamento teórico y de un marco de análisis conceptual que permita orientar los regímenes regulatorios y evite errores en la implementación desde el punto de vista del desarrollo. La perspectiva del excedente ofrece sin dudas un marco de análisis adecuado en la medida que integra los aspectos dinámicos de la expansión productiva, con el problema de la apropiación y destino del valor del plusproducto generado. Vale decir, el marco conceptual y analítico del excedente económico puede aplicarse de modo consistente como guía de políticas públicas a efectos de incrementar la retención y acumulación productiva del *plusproducto* de cara al desarrollo. Constituye la base de una verdadera estrategia de desarrollo. Por supuesto, en este sentido político-normativo, la perspectiva del excedente debe incorporar el problema ambiental como parte del análisis, en la medida que las condiciones naturales conforman la fuente de donde el trabajo productivo genera de valores de uso, como vimos reiteradamente.

Para finalizar estas conclusiones, está claro que el punto a profundizar en la continuidad de esta investigación son las lógicas de gestión del excedente por lo que llamamos el núcleo dirigente de la clase privilegiada, ese 2% de la sociedad que tiene responsabilidades significativas de gestión. Aquí es necesaria una investigación empírica de vasto alcance, que no está materialmente en nuestras posibilidades individuales, en base a una encuesta dirigida a líderes empresariales, sindicales, políticos, intelectuales y sociales, combinado con entrevistas en profundidad, como ya hicimos parcialmente en un trabajo previo (2018). Este es el desafío para un posible equipo de investigación que ahonde en el estudio de las prácticas de gestión del excedente en la provincia.

En esa línea, es dable insistir en el hecho de que el cambio tiene que empezar por el estado, como señaló reiteradamente Celso Furtado y nos indicó el estudio histórico. Ello siempre en base a un proceso democratizador y participativo, que establezca condiciones de legitimación popular del rol de la clase privilegiada en la gestión del excedente. “Las estructuras de los países que lideran el proceso de desarrollo económico y social –sostuvo el pensador brasilero– no fueron el resultado de una evolución automática, inerte, sino de la opción política orientada a formar una sociedad apta para asumir un papel dinámico en ese proceso” (Furtado, 2007, pág. 24).

7. Bibliografía y fuentes consultadas

General y Temática

Abramovay, R. (2006). Para una teoría de los estudios territoriales. En M. M. (comps.), *Desarrollo rural: Organizaciones, instituciones y territorios* (págs. 51-70). Buenos Aires: Conicet/Ediciones Ciccus.

Acemoglu, D., & Robinson, J. (2013). *Por Qué Fracasan Los Paises.* Buenos Aires: Ariel.

Adam, J. (. (1979). *La Revolución Industrial en EEUU.* México: Siglo XXI Editores.

Adams P, C. (1998). *Los Estados Unidos de América.* México: Siglo Veintiuno.

Adorno, T., & Horkheimer, M. (1969). *La sociedad. Lecciones de sociología.* Buenos Aires: Proteo.

Agricultures. (2016). ¿Por qué las grandes empresas de agroquímicos se están fusionando? *El Agro*, 8-9.

Albornoz, E., Rodríguez, L., Aparicio, G., D'Iorio, A., & Zavalla, P. (2016). *Las cooepprativas de Entre Ríos: creando capacidades interinstitucionales para la generación de proyectos de desarrollo socio-productivos.* Paraná: SPU-INAES-UNER-IPCYMER.

Aldcroft, D. (2013). *La Economía Europea 1914-2012.* España: Crítica.

Allen, R. (2000). Economic structure and agricultural productivity in Europe, 1300-1 800. *European Review of Economic History, 3*, 1-25.

Allen, R. (2004). Farms, Firms, and Systems of Innovation in Pre-Industrial English Agriculture. *Revista Sice*, 189-199.

Altschuler, B. (2013). Territorio y desarrollo: aportes de la geografía y otras disciplinas para repensarlos. *Theomai 27-28*, 64-79.

Álvarez García, R. D., & Rendón Acevedo, J. (2010). EL TERRITORIO COMO FACTOR DEL DESARROLLO. *Semestre Económico - Universidad de Medellín*, 39-62.

Amable, R., Barre, R., & Boyer, R. (2008). *Los sistemas de innovación en la era de la globalización.* Buenos Aires: Miño y Dávila, CEIL-PIETTE, Trabajo y Sociedad.

Amin, S. (1973). *Categorías y leyes fundamentales del capitalismo.* México: Nuestro Tiempo.

Anderson, P. (1979). *Transiciones de la Antiguedad al Feudalismo.* México: Siglo XXI Edicotres.

Ansaldi, W., & Giordano, V. (2012). *América latina. La construcción del Orden. Dos Tomos.* Buenos Aires: Ariel.

Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial.* Buenos Aires: Cara y Ceca.

Arceo, E. (2012). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial.* Buenos Aires: Centro Cultural Florean Gorini - Cara o Ceca.

Aristóteles. (1988). *Política.* Madrid: EDITORIAL GREDOS.

Arrighi, G. (2014). *El largo siglo XX.* Madrid: Siglo XXI Editores.

Arsuaga, J. L., & Martín-Loeches, M. (2013). *El sello indeleble: Pasado, presente y futuro del ser humano.* Barcelona: Debate.

Asiain, A. (2016). *Pobreza e indigencia en Argentina.* Buenos Aires: CESO.

Assadourian, C. S. (1982). *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico.* Perú: INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS.

Assadourian, C. S., Santana Cardoso, C. F., Ciafardini, H., Garavaglia, J., & Laclau, E. (1975). *Modos de produccion en America Latina.* Buenos Aires: Cuadernos de Pasado y Presente 40.

Astarita, C., García Mc Gaw, C., & Zingarelli, A. (2017). *Conflictos sociales en la antiguedad y el feudalismo.* La Plata: Edulp.

Astarita, R. (2010). *Subdesarrollo y dependencia.* Buenos Aires: UNQ.

Atria, R. (2004). Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales . *Serie políticas sociales CEPAL N° 96*, 4-51.

Austin, M., & Vidal-Naquet, P. (1986). *Economía y sociedad en la antigua Grecia.* Barcelona: Paidós.

Azcurra, F. (2011). *Plusvalor y Excedente.* Buenos Aires: Edición Cooperativa.

Azcurra, F. H., & Bortz, P. (2008). *Michal Kalecki. Teoría de la Distribución, Ciclo y Tendencia.* Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Azpiazu, D. (1985). *LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ARGENTINA* . Buenos Aires: Cepal.

Bagú, S. (1951). *Estructura Social de la Colonia.* Buenos Aires: Socialismo y Libertad.

Bagú, S. (1992 [1949]). *La economía de la sociedad colonial.* Buenos Aires: Grijalbo.

Bairoch, P. (1967). *Revolución Industrial y Subdesarollo.* Mexico: Siglo XXI.

Bairoch, P. (1990). *De Jericó a México. Historia de la urbanización.* México: Editorial Trillas.

Bajoit, G. (2014). Relaciones de clases y modos de producción: teoría y análisis. *Cultura representaciones soc vol.9 no.17*, 9-52.

Baptista, A. (2010). *Teoría económica del capitalismo rentístico.* Caracas: Banco Central de Venezuela (BCV).

Baran, P. (1952). On the Political Economy of Backwardness. *Manchester School of Economics and Social Studies N° 20*, 66-84.

Baran, P. (1958). Sobre la Evolución del Excedente Económico. *El trimestre Económico*, 735-748.

Baran, P. (1968). *Excedente económico e irracionalidad capitalista.* Córdoba: Pasado y Presente.

Baran, P. (2012). *La economía política del crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica.

Baran, P., & Sweezy, P. (1988). *El capital monopolista.* México: Siglo XXI Editores.

Barberis, J., & De Santis, G. (2013). *Análisis histórico-estructuralista en torno al.* Obtenido de XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia: http://cdsa.aacademica.org/000-010/460.pdf

Barbero, M. I. (2007). *Historia económica mundial del paleolítico a internet.* Buenos Aires: Emecé.

Bartra, A. (2012). *La epopeya de Gilgamesh.* México: La Guillotina.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina.* Buenos Aires: Siglo XXI.

Basualdo, E., & Manzanelli, P. (2016). Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. *Realidad Económica*, 6-40.

Basualdo, E., Barrera, M., & Manzanelli, P. (2015). *Principales resultados de pobreza e indigencia 2003-2015.* Buenos Aires: CIFRA-FLACSO.

Bazán, R. R. (2008). Saldos fiscales regionales del fisco nacional en el federalismo argentino. *Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas (41º)*. Córdoba, Córdoba, Argentina: Universidad Nacional de Córdoba. Facultad de Ciencias Económicas.

Bazán, R. R., Palacios, V., Zaquilan, M., & Rivas, A. (2017). Serie de Balanzas Fiscales Regionales Argentinas, 2001 – 2014. Cordoba: 50º JORNADAS INTERNACIONALES DE FINANZAS PÚBLICAS.

BEDUSCHI, L. C. (2004). Desafios para o desenvolvimento das regiões rurais. *Nova Economia, vol 14, nº*, 35-70.

Berg, M. (1987). *La Era de las Manufacturas, 1700-1820.* Barcelona: Editorial Crítica.

Berg, M. (1987). *La Era de las Manufacturas: 1700-1820.* Barcelona: Editorial Crítica.

Berger, P., & Lukmann, T. (2003). *La construcción social de la realidad.* Buenos Aires: Amorrortu editores.

Bértola, L., & Gerchunoff, P. (. (2011). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina.* Santiago de Chile: Impreso en Naciones Unidas CEPAL.

Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia.* digital SEGIB: Secretaría General Iberoamericana.

Berumen Resendes, M., & Espinosa Ramírez, S. (2011). La hermenéutica en la racionalidad y discurso económico neoclásico. *El Colegio de Jalisco N° 1*, 1-26.

Bethell, L. (. (1990). *América latina colonial. Tomo 3. Economía.* Barcelona: Editorial Crítica.

Bethell, L. (. (1990). *Historia de América Latina. América latina colonial. Población, sociedad y cultura.* Barcelona: Crítica.

Bethell, L. e. (1991). *Historia de América Latina. Tomo V. La independencia.* Barcelona: Crítica.

Bettelheim, C. (1965). *Planificación y Crecimiento Acelerado.* Méxcio: FCE.

Bhaduri, A. (2011). *Repensar la economía política: En busca del desarrollo con equidad.* Buenos Aires: Manantial.

Bisang, R., Anlló, G., & Salvatierra, G. (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor* . Buenos Aires: CEPAL Naciones Unidas.

Bisang, R., Brigo, R., Lódola, A., & Morra, F. (2018). *Cadenas de valor agroalimentarias : evolución y cambios estructurales en el siglo XXI* . Buenos Aires: Dirección General de Programas y Proyectos Sectoriales y Especiales (DIPROSE).

Blaug, M. (2001). *Teoría Económica en Retrospección.* México: Fondo de Cultura Económica.

Boardman, J., Griffin, J., & Murray, O. (1993). *Historia Oxford del Mundo Clásico.* Madrid: Alianza Editorial.

Borgucci, E. (2011). Vigencia de algunas de las ideas mercantilistas de Thomas Mun. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 359-374.

Borón, A. (2003). Capítulo III. La sociedad civil después del diluvio neoliberal. En E. Sader, & P. Gentili, *La trama del Neoliberalismo. Mercado, Crisis y exclusión social* (págs. 26-50). Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía.* Buenos Aires: Manantial.

Boyer, R., & Yves, S. (1995). *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos.* Buenos Aires: Eudeba.

Bradley, K. (1998). *Esclavitud y sociedad en Roma.* Barcelona: Ediciones Península.

Brailovsky, A., & Foguelman, D. (2013). *Memoria Verde. Historia ecológica de la Argentina.* Buenos Aires: Debolsillo.

Braverman, H. (1975). *Trabajo y Capital Monopolista.* Mexico: Editorial Nuestro Tiempo.

Bravo, G. (1998). *Historia del Mundo Antiguo. Una introducción crítica.* Madrid: Alianza Editorial.

Bulmer-Thomas, V. (2010). *La historia económica de América Latina desde la Independencia.* México: Fondo de Cultura Económica.

Bushnell, D. (2009). Independencia comparada: las Américas del norte y del sur. *Revista número 22-23*, 277-289.

Cademartori Invernizzi, J., Correa Mautz, F., & Cademartori Dujisin, J. (2014). *LA HUMANIDAD SOBRANTE. Una Indagación sobre el Desempleo.* Santiago de Chile: Editorial USACH.

Cameron, R., & Neal, L. (2010). *Historia económica mundial.* Madrid: Alianza Editorial.

Campagno, M. (2006). *Estudios sobre el Parentesco y el Estado en el Antiguo Egipto.* Buenos Aires: Ediciones del Signo.

Cardoso, E., & Faletto, E. (2007). *Dependencia y desarrollo en América latina.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Cardozo, C. F., & Perez Brignoli, H. (1997). *Historia económica de América Latina, Tomo 1. Sistemas agrarios e historia colonial.* Barcelona: Folio.

Carneiro, R. (1985). Reflexiones sobre el origen del Estado. *Ágora: Papeles de Filosofía. Vol. 5*, 5-20.

Carrera, J. I. (2013). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia.* Buenos Aires: Imago Mundi.

Carrino, I. (2016). *Estrangulados: cómo el estado asfixia tu economía.* Buenos Aires: Inversor Global S.A.

Cassin, E., Bottero, J., & Vercoutter, J. (1972). *los imperios del antiguo oriente.* México: Siglo XXI Editores.

Castells, M. (2000). *La Era de la Información. Volumen I.* Madrid: Siglo XXI Editores.

Castoriadis, C. (1976). *La sociedad burocrática. Las relaciones de producción en Rusia.* Barcelona: Tusquest Editor.

CEER. (2004). *Infraestructura y Competitividad. Aportes para un proyecto provincial.* Paraná: CEER.

CEER. (2018). *Análisis y propuestas para el desarrollo de Entre Ríos* . Paraná: Delta Editorial.

CEPAL. (1973). *El Sector Industrial latinoamericano y la estrategia internacional de desarrollo.* Santiago de Chile: Cepal Naciones Unidad Online.

Cepal. (2004). *Desarrollo Productivo en Economías Abiertas. Trigésimo período de sesiones de la Cepal.* San Juan de Puerto Rico: Publicación de Naciones Unidas.

CEPAL. (2008). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades.* Santiago de Chile: Naciones Unidas.

CEPAL. (2008). *La Trasnformación Productiva 20 años después.* Santiago de Chile: ONU CEPAL.

Chang, H.-J. (2009). *¿Qué fue del buen samaritano? Naciones ricas, políticas pobres.* Buenos Aires: AEDA UNQ.

Chaunu, P. (1972). Interpretación de la Independencia de América Latina. En J. MATOS MAR, *En el libro: La Independencia en el Perú.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos. IEP ediciones, Perú.

Childe, G. (1996). *Los orígenes de la Civilización.* México: Fondo de Cultura Económica.

Chisari, O., Maquieyra, J., & Miller, S. (2012). *Manual sobre Modelos de Equilibrio General Computado.* Banco Interamericano de Desarrollo: Banco Interamericano de Desarrollo.

Cicowiez, M. (agosto de 2003). *SEDICI.* Recuperado el 18 de marzo de 2014, de http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3523

Cimoli, M., Porcile, G., & Rovira, S. (2008). Structural change and the BOP-constraint: why did Latin America fail toconverge? *Cambridge Journal of Economics*, 1-23.

Cipolla, C. (1979). *Historia Económica de Europa (2). Siglos XVI y XVII.* Madrid: Ariel Historia.

Cipolla, C. (1979). *Historia Económica de Europa. La Edad Media.* España: Ariel Historia.

Cipolla, C. (1983). *Historia económica de la población mundial.* Barcelona: Crítica.

Cipolla, C. (1991). *Entre la historia y la economía.* Barcelona: Crítica.

Clastres, P. (1981). *Investigaciones en antropología política.* Barcelona: gedisa.

Clastres, P. (1981). *Investigaciones en Antropología Política.* Barcelona: gedisa.

Cohen, G. (1986). *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa.* Madrid: Siglo XXI Editores.

Cohen, G. (1986). *La Teoría de la Historia de Karl Marx. UNa defensa.* Madrid: Siglo XXI Editores SA.

Contreras, C. (2013). *Compendio de Historia Económica del Perú.* Lima: IEP Instituto de Estudios Peruanos.

Coq Hueva, D. (2005). La Economía vista desde un ángulo epistemológico. De la economía a la economía política, del estructuralismo a la complejidad. *Cinta moebio 22*, pág. 19-45.

Córdova, A. (1991). Crisis económica mundial y futuro de América Latina. En H. R. Sonntag, & L. E. Lander, *Universalismo y desarrollo.* Caracas: UNESCO, Rectorado Universidad Central de Venezuela. Ed. Nueva Sociedad.

Cortés Conde, R. (2003). *Historia Económica Mundial. Desde el Medioevo hasta los tiempos contemporáneos.* Buenos Aires: Ariel.

Cossio del Pomar, F. (1986). *El Mundo de los Incas.* México: Fondo de Cultura Económica.

Costamagna, P., Lepratte, L., Gutierrez, C., & Delbón, S. (2018). Sistemas Regionales de Innovación, diálogo con el Desarrollo Territorial y la Investigación Acción a partir del caso Rafaela (Argentina). *Plan Fénix*, file:///C:/Users/Leo/Downloads/CapituloLibroRafaelaenPlanFenixrevfinal1.pdf.

Craft, N. (1985). *British Economic Growth during the Industrial Revolution.* New York: Oxford University Press.

D'ESPOSITO, F., & JACOBS, A. (2015). Auge y ocaso de la primera sociedad minera de América. Santo Domingo 1503-1520. *Nuevo Mundo Mundos Nuevos [En línea], Coloquios*, 1-18.

Damonte, G. (2011). *Construyendo territorios. Narrativas territoriales aymaras contemporáneas.* Perú: Grade Grupo de Análisis para el Desarrollo.

Danielson, A. (1990). The concept of surplus and the underdeveloped countries: critique and suggestions. *Radical Political Economics*, 214-230.

De La Fuente, Á. (1996). Economía Regional desde una perspectiva Neoclásica. De convergencia y otras historias. *Revista de Economía Aplicada*, 5-63.

De la Garza, T., & Neffa, J. (2001). *El Futuro del Trabajo. El Trabajo del futuro.* Buenos Aires: CLACSO.

De Martino, F. (1985). *Historia económica de la antigua Roma.* Madrid: Akal.

De Santis, G., & Rodríguez, M. (2009). Excedente, distribución del ingreso y acumulación. Trayectoria de la Economía Argentina 1993-2007. *Revista Entrelineas de la. Política Económica N°19*.

Deane, P. (1991). *La Primera Revolución Industrial.* Barcelona: ediciones península.

Departamento de Análisis de Estadísticas Económicas, P. d. (2018). *Producto Bruto Geográfico. Provincia de Buenos Aires (PBG-PBA). Base 2004. Informe Metodológico.* La Plata: Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.

Di Filippo, A. (2012). *Poder, Capitalismo y Democracia. Una visión sistémica desde América Latina*. Santiago: RIL editores.

Di Filippo, A. (1980). El desarrollo económico y las teorías del valor. *Revista de la Cepal*, 82-119.

Di Nucci, J., & Lan, D. (2008). Globalización y modernización del comercio minorista argentino en la década de los noventa. *Huellas nº 12*, 176-197.

Dobb, M. (1971). *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Dobb, M. (1975). *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith.* México: Siglo XXI Editores.

Dobb, M. (2007). *Introducción a la Economía.* México: Fondo de Cultura Económica.

Domínguez Monedero, A., & Gonzalez, J. P. (1999). *Esparta y Atenas en el siglo V a.C.* España: Editorial Síntesis.

Donghi, H. (2006). *Historia Contemporánea de América latina.* Buenos Aires: Alianza Editorial.

Dorfman, A. (1986). *Historia de la Industria Argentina.* Buenos Aires: Hyspamerica.

Dubet, F. (2010). *Repensar la justicia social: contra el mito de la igualdad de oportunidades.* Buenos Aires: Siglo XXI Editories.

Duménil, G., & Lévy, D. (2015). *La gran bifurcación. Acabar con el neoliberalismo.* Buenos Aires: Capital Intelectual.

Dussel, E. (2006). Kategoríe. *UAM-iz México*, https://enriquedussel.com/txt/KATEGORIE.pdf.

Dussel, E. (2014). *16 Tesis de economía política. Interpretación filosófica.* México: Siglo XXI Editores.

Dyer, C. (1998). Los origenes del capitalismo en la Inglaterra medieval. *Brocar 22*, 7-19.

Echagüe, C. (2010). *Revolución, Restauración y Crisis en la URSS.* Buenos Aires: Editorial Agora.

Eirola, J. J. (1994). *Historia de la Ciencia y de la Técnica.* Madrid: Akal.

Eirola, J. J. (1996). *Historia de la Ciencia y de la Técnica. Prehistoria. La Edad de los Metales.* Madrid: Akal.

Ekelund, R., & Hébert, R. (2006). *HISTORIA DE LA TEORÍA ECONÓMICA Y DE SU MÉTODO.* México: The Mcgraw-Hill.

Enger, P., Rodríguez, M., Cancio, R., Handloser, M., & Vera, L. (2008). *Zonas AgroEconómicas Homogéneas Entre Ríos. Descripción ambiental, socioeconómica y productiva.* Buenos Aires: INTA.

Espinosa, J. (2000). El reconocimiento político de la identidad cultural. En A. Hernández, *Nacionalismo, pasado y futuro* (págs. 19-35). Cuenca: Colección Humanidades.

Espinoza Soriano, W. (2013). Economía Política y Doméstica del Tahuantinsuyo. En Carlos, *Compendio de historia económica del Perú I: Economía prehispánica* (págs. 315-427). Lima: IEP Instituto de Estudios Peruanos.

Etxezarreta, M. (2004). *Crítica de la Economía Ortodoxa.* Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

Evans, P. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, 529-562.

Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América latina.* Buenos Aires: Editorial Nueva Imagen.

Fajnzylber, F. (1985). *La Industrializacion trunca de America Latina.* México: Nueva Imágen.

FAO. (2012). *Pérdidas y desperdicio de alimentos en el mundo – Alcance, causas y prevención.* Roma: ONU.

FAO, FIDA, OMS, PMA y UNICEF. (2017). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2017.* Roma: FAO ONU.

Fazio Vengoa, H. (2005). *Rusia en el largo Siglo XX : entre la modernización y la globalización.* Bogotá: Ediciones Uniandes.

FCE. (2001). *Utopías del Renacimiento.* México: Fondo de Cultura Económica.

Fernández Martínez, V. (2007). *Prehistoria. El largo camino de la humanidad.* Madrid: Alianza.

Fernández Ubíña, J. (2006). EL IMPERIO ROMANO COMO SISTEMA DE DOMINACIÓN. *POLIS. Revista de ideas y formas políticas de la Antigüedad Clásica 18*, 75-114.

Fernández Uriel, P. (2014). *Historia Universal II. El Mundo Griego.* Madrid: UNED.

Fernandez, R. (2017). *La trilogía del erizo-zorro. Redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia.* Santa Fe: Ediciones UNL.

Fernandez, R., & Alfaro, M. B. (2011). IDEAS Y POLÍTICAS DEL DESARROLLO REGIONAL BAJO VARIEDADES DE CAPITALISMO: contribuciones desde la periferia. *REVISTA PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO*, 57-99.

Fernández, R., & Brandão, C. (2010). *Escalas y Políticas del Desarrollo Regional. Desafíos para América Latina.* Buenos Aires: Ed. Miño y Dávila.

Fernández, R., Alfaro, M., & Davies Vidal, C. (2009). Aglomeraciones productivas y territorio: en busca de una manera más holística de entender sus. *Economía, Sociedad y Territorio, vol. IX, núm. 31*, 629-680.

Ferrer, A. (1996). *Historia de la Globalización. Tomo I.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ferrer, A. (2000). *Historia de la Globalización II: La Revolucion Industrial y El Segundo Orden Mundial.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ferrer, A. (2004). *La economía argentina.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Filadoro, A. (2011). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método.* Buenos Aires: Tesis de Doctorado. UBA.

Finley, M. (1978). *La Grecia antigua: economía y sociedad* . Barcelona: Crítica.

FitzGerald, V. (2007). Desarrollo financiero y crecimiento económico: una visión crítica. *Principios*, 5-28.

Flamarion Cardoso, C., & Pérez Brignoli, Héctor. (1979). *História Económica de América Latina. Tomo I.* Barcelona: Crítica.

Fontana, J. (1994). *Europa ante el espejo.* Barcelona: Crítica.

Fontana, J. (1997). *Introducción al Estudio de la Historia.* Barcelona: Crítica.

Fontana, J. (2001). *La historia de los hombres.* Barcelona: Crítica.

Fossier, R. (1988). *La edad media. El despertar de Europa.* Barcelona: Crítica.

Fossier, R. (1988). *La edad media. La formación del mundo medieval.* Barcelona: Crítica.

Friedman, M., & Friedman, R. (1979). *La libertad de elegir.* Madrid: Grandes Pensadores.

Frnak, A. G. (1970). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina,.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Frank, A. G. (1973). *Lumpenburguesía: lumpendesarrollo. Dependencia, clase y política en latinoamérica* . Buenos Aires: Ediciones Periféria.

Fromm, E. (1975). *Anatomía de la Destructividad Humana.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Fromm, E. (2005). *Marx y su concepto del hombre.* México: Fondo de Cultura Económica.

Furtado, C. (1965). *Desarrollo y subdesarrollo.* Buenos Aires: Eudeba.

Furtado, C. (1966). *Subdesarrollo y estancamiento en América latina.* Buenos Aires: Eudeba.

Furtado, C. (1974). *Teoría y política del desarrollo económico.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Furtado, C. (1978). *Prefacio a una nueva Economía Política.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Furtado, C. (1979). *Creatividad y dependencia.* Máxico: Siglo XXI Editores.

Furtado, C. (1984). Cultura e desenvolvimiento em época de crise. *Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro*, 105-124.

Furtado, C. (2007). Los desafíos de la nueva generación. En G. Vidal, & A. Guillén R., *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (págs. 23-26). http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/02Furtado.pdf: Clacso.

Gaggero, A., Schorr, M., & Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el kichnerismo.* Buenos Aires: :Futuro Anterior Ediciones.

Galbraith, K. (1999). *La Sociedad Opulenta.* Madrid: Atalaya.

Gallego, J. (2005). *Campesinos en la ciudad. Bases agrarias de la polis griega y la infantería hoplita.* Buenos Aires: Ediciones del signo.

Gandarilla Salgado, J. G. (2005). *América Latina en la conformación de la economía-mundo capitalista.* México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades UNAM.

García Morente, M. (2004). *Lecciones preliminares de filosofía.* Buenos Aires: EDITORIAL LOSADA.

García, A. (2016). Auge y caída de la planificación regional en Argentina: entre la búsqueda de una autonomía enraizada y el escenario económico del capitalismo periférico (1965-2015). *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana*, 180-194.

García, R. (2006). *Sistemas complejos. Conceptos, método y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria.* Barcelona: Gedisa.

Garnsey, P., & Sailer, Richard. (1991). *El Imperio Romano. Economía, sociedad y cultura.* Barcelona: Crítica.

Gimenez, M. Á. (1983). *Propuesta de estrategia general de desarrollo.* Buenos Aires: Consejo Federal de Inversiones (CFI).

Giraud, P.-N. (2000). *La desigualdad del mundo. Economía del mundo contemporáneo.* México: Fondo de Cultura Económica.

Gitli, E. (1988). *Producción de Armamentos y Capitalismo Desarrollado.* Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Gomez, R. (2014). *La dimensión valorativa de las ciencias. Hacia una filosofia Política.* Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Gomez, R. (2014). *Neoliberalismo, fin de la historia y después.* Buenos Aires: Punto de Encuentro.

González Casanova, P. (2006). *Sociología de la explotación.* Buenos Aires: CLACSO ASDI.

Goodin, R. (1996). *La teoría del diseño institucional.* Cambridge: Cambridge University Press.

Gorenstein, S. (2015). Transformaciones territoriales contemporáneas. Desafíos del pensamiento latinoamericano. *Eure*, 5-26.

Gouldner, A. (2001). *La crisis de la sociología occidental.* Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Gregorio, V., & Guillén, A. (2007). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado.* Buenos Aires: CLACSO.

Guerrero, D. (2008). *Historia del pensamiento económico heterodoxo.* España: RyR.

Guibourg, R., Alejandro Ghigliani , A., & Guarinoni, R. (1994). *Introducción al Conocimiento Científico.* Buenos Aires: Eudeba.

Habermas, J. (1988). *La lógica de las Ciencias Sociales.* Madrid: Editorial Tecnos S.A.

HANSON, P. (2003 [2014]). *THE RISE AND FALL OF THE SOVIET ECONOMY. An Economic History ef the USSR.from 1945.* USA: Routledge.

Harris, M. (1984). *Introducción a la antropología general.* Madrid: Alianza Editorial.

Harris, W. (2015). Poverty and Destitution in the Roman Empire. En W. Harris, *Rome's Imperial Economy: Twelve Essays* (págs. 27-54). Oxford: Oxford Scholarship Online.

Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Michele, C., Chung, S., Jimenez, J., y otros. (2014). *The Atlas of Economic Prosperity.* EEUU: The MIT Press.

Hayek, F. (1990). *La fatal arrogancia.* Madrid: Unión Editorial.

Hayek, F. (2000). *Camino de servidumbre.* Madrid: Unión Editorial.

Heilbroner, R. (1989). *Naturaleza y lógica del capitalismo.* México: Siglo XXI Editores.

Henrik von Wright, G. (1987). *Explicación y comprensión.* Madrid: Alianza Editorial.

Hicks, J. (1974). *Una teoría de la historia económica.* Madrid: Aguilar.

Hill, C. (1980). *De la Reforma a la Revolución Industrial: 1530-1780.* Barcelona: Ariel.

Hirschman, A. (1973). *la estrategia del desarrollo económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

Hobsbawm, E. (1982). *Industria e Imperio.* Barcelona: Ariel.

Hodgson, G. M. (2001). El enfoque de la economía institucional. *Vol 44, No 181*, 15-62.

Hopenhayn, M. (2001). *Repensar el trabajo. Historia, profusión y perspectivas de un concepto.* Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.

Huerta de Soto, J. (2004). *Estudios de Economía Política.* Madrid: Unión Editorial.

Huntington, S. P. (2001). *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial* . Buenos Aires: Paidós.

INDEC. (2016). *La medición de la pobreza y la indigencia en la Argentina.* Buenos Aires: INDEC.

INTA VVAA. (Junio de 2008). *INTA VVAA. Zonas Agro Económicas Homogéneas - Entre Ríos. Descripción ambiental, socioeconómica y productiva.* Recuperado el 06 de octubre de 2015, de http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_zonas_agroeconmicas_homogneas_entre_ros.pdf

Jevons, S. (1998 [1871]). *La teoría de la economía política.* Madrid: Pirámide.

Kalecki, M. (1956). *Teoría de la Dinámica Económica.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Katz, J. (2008). *Una nueva visita a la teoría del desarrollo.* Santiago de Chila: CEPAL Publicación de las Naciones Unidas.

Katz, J., & Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización de la Argentina.* Buenos Aires: Centro Editor - CEPAL.

Kennedy, P. (2004). *Auge y caída de las grandes potencias.* Barcelona: Debolsillo.

Kerbo, H. (2003). *Estratificación Social y Desigualdad. El conflicto de clase, en perspectiva histórica, comparda y global.* Madrid: McGraw Hill.

Keynes, J. M. (1965). *Teoría General de la Ocupación, el Interpes y el Dinero.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Kicillof, A. (2010). *DE Smith a Keynes. Siete lecciones sobre pensamiento económico.* Buenos Aires: Eudeba.

Klima, J. (1995). *Sociedad y cultura en la antigua mesopotamia. 4ta edición.* Madrid: Akal.

Korol, J. C., & Belini, C. (2012). *Historia económica de la Argentina en el siglo XX.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Kosacoff, B. (2010). *Marchas y contramarchas de la industria argentina.* Santiago de Chile: CEPAL.

Kramer, S. (1985). *La historia empieza en sumer.* Madrid: Orbis.

Krugman, P. (2008). *Geografía y comercio.* Barcelona: Antoni Bosch.

Krugman, P., Welss, R., & Graddy, K. (2013). *Fundamentos de economía.* Buenos Aires: Reverté.

Kuchenbuch, L., & Michael, B. (1986). Estructura y dinámica del modo de producción "feudal" en la Europa preindustrial. *Studia Histórica, IV, n.° 2*, 7-57.

Landes, D. (1999). *La Riqueza y la Pobreza de las Naciones.* Buenos Aires: Javier Vergara Editor.

Landreth, H., & Colander, D. (2006). *Historia del Pensamiento Económico.* Madrid: Mc Graw Hill.

Lara Peinado, F. (1989). *La civilización sumeria.* Madrid: Historia16.

Largacha, A. P. (1985). El trabajo en el Antiguo Egipto. *Cuadernos de Historia 117*, 4-32.

Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social.* Buenos Aires: Manantial.

Le Goff, J. (2003). *En Busca de la Edad Media.* España: Paidós.

Lepratte, L. (2014). Complejidad, análisis sociotécnico y desarrollo. Hacia programas de investigación convergentes entre los estudios sociales de la tecnología y la economía de la innovación y el cambio técnico . *REDES, VOL. 20, Nº 38*, 41-95.

Lepratte, L., & Blanc, R. (2015). Sistemas socio-técnicos de producción e innovación. Análisis de la dinámica del sector de producción de carne aviar en la Argentina. *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad. 10*, 57-81.

Levín, P. (2003). Ensayo sobre la cataláctica. *Nueva Economía / Academia Nacional de Ciencias Económicas*, 87-137.

Lindenboim, J., & Salvia, G̃. (2015). *Hora de Balance: Proceso de Acumulación, mercado de trabajo y bienestar: Argentina 2002-2014.* Buenos Aires: Eudeba.

Lippit, V. (1992). Reevaluating tue concept of de surplus. En J. (. Davis, *The Economic Surplus in advances Economies* (págs. 71-90). Aldershot, Edwar Elgar.

Liss, P. K. (1995). *Los imperios trasatlánticos: las redes del comercio y de las revoluciones de Independencia.* México: Fondo de Cultura Económica.

Liverani, M. (1995). *El Antiguo Oriente. Historia, Sociedad y Economía.* Madrid: Crítica.

Lizcano, E. (1999). La metáfora como analizador social. *Empiria*, 29-69.

Lizcano, E. (2006). *Metáforas que nos piensan. Sobre ciencia, democracia y otras poderosas ficciones.* Madrid: Ediciones Bajo Cero.

Locher, V., & Guibert, M. (2015). ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES E INNOVACIÓN AGRÍCOLA: ENTRE LÓGICAS GLOBALES Y TERRITORIALES. EL ROL DE ACSOJA, ASAGIR Y PROARROZ EN ARGENTINA. *EOgraphia – Ano. 17 – Nº 35 - Dossiê – 2015* , 172-196.

LÓPEZ OROPEZA, M. (2011). *ENTRE LA IDENTIDAD Y LA RUPTURA TERRITORIAL: LA CONSTRUCCIÓN SOCIO-HISTÓRICA Y SOCIO-ECONÓMICA EN INTAG.* QUITO: TESIS DE MAESTRÍA.

López, A. (2006). *Empresarios, insituciones y desarrollo económico: el caso argentino.* Buenos Aires: CEPAL-ONU.

Lundvall, B.-A. -e. (2009). *Sistemas Nacionales de Innovación.* Buenos Aires: UNSAM Edita.

Maddison, A. (2006). *Development Centre Studies. The World Economy.* Paris, France: OECD Publishing.

Malthus, R. (1993 [1798]). *Primer Ensayo sobre la Población.* España: Altaya.

Mandel, E. (1996) El derrumbe de la URSS, Revolucionarios. En *Razón y Revolución N° 2*, reedición electrónica, pág. 1-13.

Mandel, E. (1994). *El poder y el dinero.* México: Siglo XXI Editores.

Mandel, E. (1972). *Tratado de economía marxista. Dos Tomos.* México: Ediciones Era.

Manjarrés, J. M. (1989). *Egipto durante el Imperio Nuevo.* Madrid: Akal.

Mann, M. (2008). El poder autónomo del Estado: sus orígenes, mecanismos y resultados. En C. Acuña, *Lecturas sobre el Estado y las Políticas Públicas: Retomando el Debate de*

Ayer para Fortalecer el Actual (págs. 55-78). Buenos Aires: Proyecto de Modernización del Estado.

Manzanal, M., & Rofman, A. (1989). *Las economías regionales en Argentina. Crisis y políticas de desarrollo.* Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Manzanilla, L. (1986). *La constitución de la sociedad urbana en mesopotamia.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.

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

Marshall, A. (1948 [1890]). *Principios de Economía. Un tratado introductorio.* Madrid: Aguilar.

Martí, J. (1991). *Obras completas.* La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Marx, K. (1947). *El capital, t. III, vol. II.* México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (1999 [1849]). *Trabajo asalariado y capital.* Edición digital: Iskra.

Marx, K. (2008 [1859]). *Contribución a la Crítica de la Economía Política.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital, t. II, vol. IV.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t I, vol. II.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t I, vol. III.* Madrid: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t III, vol. VII.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t. I, vol. III.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t. II, vol. V.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t. III, vol. VI.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2009). *El Capital. t. III. vol. VIII.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K. (2010). *El Capital, t. I, vol. I.* México: Siglo XXI Editores.

Marx, K., & Engels, F. (1974 [1846]). *La ideología alemana.* Madrid: Grijalbo.

Marx, K., & Engels, F. (2000 [1848]). *Manifiesto Comunista.* México: Ediciones elaleph.com.

Mateo, J. (1994). La imagen del indio en la mentalidad colonizadora. Actitudes para un buen gobierno. *Cuadernos del Instituto Nacional de*, 97–112.

Mateo, J. (2015). *Gringos que montaban olas.* Mar del Plata: Gesmar.

Mateo, J. (2018). De la insularidad a la conectividad. Los puertos de Entre Ríos (Argentina) entre 1922 y 1983. En L. Molina, *Cádiz: del florenciente siglo XVIII al port of the future del S.XXI* (págs. 239-272). Madrid: Dikinson.

Mateo, J., & Ferreyra, A. (3 de Sepriembre de 2018). II Jornada Nacional de Desenvolvimento e Políticas Públicas. *El Transporte Fluvial: Luces y Sombras. Un Análisis Comparativo Entre Sistemas de Transportes para Cargas en la Mesopotamia Argentina en pos de la Multimodalidad*. Santa Catarina, UNESC – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Brasil: UNESC – Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Mateo, J., Camarda, M., & Rodríguez, L. (2017). Poblamiento, despoblamiento y repoblamiento de la provincia de Entre Ríos. Un ensayo de demografía histórica (1869-2010). *Ejes de Economía y Sociedad*, 74-94.

Mathias, P., & Postan, M. (. (2008). *The Cambridge Economic History of Europe. Capital Formation in Great Britain.* Online: Cambridge University Press.

Mattingly, D. (2006). The Imperial Economy. En D. S. (Ed.), *Companion to the Roman Empire* (págs. 281-297). online: Malden: Blackwell Publishing Ltd.

Mazzucato, M. (2014). *El estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado.* Barcelona: RBA.

McCarthy, T. (1987). *La teoría crítica de Jürgen Habermas.* Madrid: Tecnos.

Mckinnon, R. (1979). Represión Financiera y el Problema de la liberalización dentro de los países menos desarrollados. *Cuadernos de Economía*, 3-22.

Menger, C. (1996 [1871]). *Principios de Economía Política.* Barcelona: Folio.

Miatello, S. S. (2000). No innovar el orden andino según el licenciado Polo. *HVTORICA XXIV.1*, 121-163.

Mochón Morcillo, F., & Beker, V. A. (2008). *Economía Principios y Aplicaciones. 4ta edición.* Argentina: McGraw-Hill.

Molist Montaña, M. (22 de 01 de 2013). *De Jericó a Babilonia, o del poblado a la ciudad en el Oriente Próximo.* Recuperado el 01 de 06 de 2018, de Fundación Juan March.

Moore, B. (2002). *Los orígenes sociales de la democracia y la dictadura. El señor y el campesino en la formación del mundo moderno.* Barcelona: EDICIONES PENÍNSULA.

Mora Plaza, A. (2010). *Descifrando a Sraffa.* http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55724.pdf: Oikos.

Morín, E. (1999). *El Método. El conocimiento del conocimiento.* Madrid: Ediciones Cátedra.

Morgan, D. (1983). *Los traficantes de granos*. Buenos Aires: Editorial Abril.

Mumford, L. (2012 [1989]). *La Ciudad en la Historia.* España: Pepitas de calabaza ed.

Muñoz Santos, E. (2014). *La Revolución Urbana: Uruk como ejemplo.* España: 122-132.

Muñoz, O. (1976). Políticas de empleo en economías heterogéneas. *Trimestre Económico No. 172*.

Murra, J. (2002). *El mundo andino. Población, medio ambiente y economía.* Lima: IEP Instituto de Estudios Peruanos.

Myrdal, G. (1979). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas.* México: Fondo de Cultura Económica.

Najmanovich, D. (2008). *Mirar con nuevos ojos: nuevos paradigmas en la ciencia y el pensamiento complejo.* Buenos Aires: Colección Sin fronteras.

Najmanovich, D. (2012). *El mito de la Objetividad.* Digital: Editorial UniRio.

Nisbet, R. (1977). *La formación del pensamiento sociológico.* México: Amorrou.

North, D. (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desarrollo Económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

North, D. (1995). *Instituciones, Cambio Institucional y Desarrollo Económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

North, D., & Thomas, P. R. (1978). *El nacimiento del mundo occidental.* Madrid: Siglo XXI Editores.

Nun, J. (1971). *Superpoblación relativa, Ejército industrial de reserva y Masa marginal.* Santiago de Chile: CELADE.

OCDE. (2007). *Factbook 2007: Estadísticas Económicas, Ambientales y Sociales* . ONU: OCDE Mayol Ediciones.

Ortiz, R. (1943). *Valor Económico de los Puertos Argentinos.* Buenos Aires: Losada.

Oszlak, O. (1997). *La formación del estado argentino.* Buenos Aires: Planeta.

Paiaro, D. (2007). Participación política y explotación económica de los ciudadanos del mundo rural ateniense en la polis democrática del siglo V a.C. *Acta XI Jornadas de Historia. Departamento de Historia Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Tucumán.*, digital ISBN: 978-950-554-540-7.

Palazuelos, Enrique -coordinador-. (1987). *Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970.* Madrid: Akal.

Palma, G. (2013). Desindustrialización, desindustrialización 'prematura' y un Nuevo concepto del 'síndrome holandés. *School of Economics of the university of Cambridge*.

Parra Ortiz, J. M. (2011). *El Antiguo Egipto. Sociedad, economía, política.* Madrid: Marcial Pons Historia.

Pasinetti, L. (1984). *Leccioens de Teoría de la Producción.* México: Fondo de Cultura Económica.

Pérez Sáinz, J. P., & Mora Salas, M. (2008). *Excedente económico y persistencia de las desigualdades en América Latina. Una propuesta analítica.* Costa Rica: Fundación Carolina Flacso.

Pérez, C. (2004). *Revoluciones Tecnológicas Y Capital Financiero: La Dinámica de Las Grandes Burbujas Financieras y las Épocas de Bonanza.* Argentina: Siglo XXI Editores.

Picó, J. (1999). *Cultura y Modernidad.* Madrid: Alianza Editorial.

Pietroboni, R., Lepratte, L., Hegglin, D., & Blanc, R. (2010). *Tecnología, innovación y desarrollo regional. El rol del sector industrial en Entre Ríos (2004-2008).* Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2013). *MICROECONOMÍA.* Madrid: PEARSON.

Pinto, A. ((Enero-Marzo de 1970)). Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América latina. *El Trimestre Económico Vol. 37, No. 145*, 83-100.

Pinto, A. (1976). Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina. *Revista de la CEPAL No. 1*, 97 - 129.

Pinto, A., & Kñakal, J. (1972). El sistema centro-periféria 20 años después. *Revista de integración*, 288-374.

Polanyi, K. (2009). *El sustento del hombre.* Madrid: Capitán Swing Libros, S.L.

Polanyi, K. (2007). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires

Portes, A. (2004). *El Desarrollo Futuro de América Latina. Neoliberalismo, Clases Sociales y Transnacionalismo.* Bogotá: Publicaciones ILSA.

Post, C. (2011). *The American Road to Capitalism. Studies in Class-Structure, Economic Development and Political Conflict, 1620–1877.* Boston: Brill.

Poulantzas, N. (1979). *Estado, poder y socialismo.* México: Siglo XXI Editores.

Pounds, N. (1981). *Historia Económica de la Europa Medieval.* Barcelona: Crítica.

Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano.* México: Fondo de Cultura Económica.

Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

PROCADES. (1986). *Lecturas sobre desarrollo agrícola.* Naciones Unidad: FAO-PNUD-CEPAL.

Rapoport, M. (2013). *En el ojo de la tormenta. La economía política argentina y mundial frente a la crisis.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Reinert, E. (2002). El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano. *The bi-annual academic publicartion of universidad ESAN*, 7-36.

Reula, F. (1971). *Historia de Entre Ríos. Tomos II y III.* Santa Fe: Editorial Castelleví S.A.

Ribeiro, D. (1971). *El proceso civilizatorio.* Argentina: Centro Editor.

Ricardo, D. (1993 [1817]). *Principios de economía política y tributación.* México: Fondo de Cultura Económica.

Rieznik, P. (2006). *Las formas del trabajo y la historia, una introducción al estudio de la economía política.* Buenos Aires: Biblos.

Ríos, B. d. (2006). *Pasado, presente y futuro de la agricultura entrerriana.* Paraná: Bolsacer.

Robbins, L. (1935). *AN ESSAY ON THE NATURE AND SIGNIFICANCE OF ECONOMIC SCIENCE.* London: MACMILLAN AND CO., LIMITED.

Roca, M. (1972). *Godelier. Marx. Engels. Sobre el Modo de Producción Asiático.* Barcelona: Ediciones Martínez Roca S.A.

Rodríguez, L. (2018). Desarrollo financiero, políticas públicas y desarrollo regional en un país periférico. El caso de la provincia de Entre Ríos. *REMS - Revista de Estudios Marítimos y Sociales*, 71-93.

Rodríguez, L., Riegelhaupt, E., & Schunk, R. (En publicación). *¿A dónde va el excedente?* Paraná: EDUNER.

Rofman, A. (1979). LA "INTERIORIZACION" ESPACIAL DEL ESTILO DE DESARROLLO PREVALECIENTE EN AMERICA LATINA. *CEPAL PROY 2*, 1-42.

Rofman, A. (1984). SUBSISTEMAS ESPACÍALES Y CIRCUITOS DE ACUMULACION REGIOMAL. *Revista Interamericana de de Planificación*, 42-61.

Rofman, A., & Manzanal, M. (1989). *LAS ECONOMÍAS REGIONALES DE LA ARGENTINA. CRISIS Y POLÍTICAS DE DESARROLLO.* BUENOS AIRES: Centro Editor de América Latina .

Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy 98*, 71-102.

Romero, J. L. (1994). *La cultura occidental.* Madrid: Alianza editorial.

Rostow, W. W. (1965). *Las etapas del Crecimiento Económico. Un manifiesto no comunista.* Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Roux, G. (1987). *Mesopotamia: historia política, económica y cultural.* Madrid: Akal.

Ruarte Bazán, R. (2007). 40ª Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas. *El federalismo argentino frente a las balanzas fiscales regionales, 2001-2005*. Córdoba, Córdoba, Argentina: www.eco.unc.edu.ar/jifp.

Ruarte Bazan, R. (s.f.). El federalismo argentino frente a las balanzas fiscales regionales, 2001-2005. https://rdu.unc.edu.ar/handle/11086/6023?show=full.

Sábato, J. (1968). *El pensamiento latinoamericano en la problemática ciencia - tecnología - desarrollo - dependencia.* Buenos Aires: Paidós.

Sahda, M. A., Villanueva, D. V., Zeballos, B., Grancelli, R., García, A., Guibert, M., y otros. (2012). *CAMBIOS PRODUCTIVOS Y ORGANIZACIONALES EN EL SECTOR AGROPECUARIO E IMPLICANCIAS TERRITORIALES LA EXPERIENCIA DELA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS.* Argentina: INTA, CONICET y Université de Toulouse Le Mirail, Grupo de Investigación “Dynamiques Rurales” - Agriterris.

Sahlins, M. (1974). *Economía de la Edad de Piedra.* Madrid: Akal.

Sahlins, M. (1977). *Economía de la edad de piedra.* Madrid: Akal.

Sala-i-Martin, X. (2000). *Apuntes de crecimiento económico.* Barcelona: Antoni Bosch, editor.

Samir, A. (1988). *La desconexión.* Madrid: Iepala.

Samir, A. (2009). *La crisis.* España: El Viejo Topo.

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomía.* Madrid: Mc Graw Hill.

Sánchez Pérez, J.-E. (1991). *Espacio, economía y sociedad.* Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.

Sánchez, J.-E. (1991). *Espacio, economía y sociedad.* Madrid: Siglo XXI Editores.

Sanmartín, J., & Serrano, J. M. (1998). *Mesopotamia y Egipto.* Barcelona: Akal.

Santarcángelo, J., & Borroni, C. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas. *Cuad. econ., Volumen 31, Número 56*, 1-20.

Sbatella, J., Chena, P., Palmieri, P., & Bona, L. (2012). *El excedente económico en la República Argentina.* Buenos Aires: Ediciones Colihue.

Schaff, A. (1967). *Lenguaje y conocimiento.* México: Grijalbo.

Scheidel, W., Morris, I., & Saller, R. (2007). *THE CAMBRIDGE ECONOMIC HISTORY OF THE GRECO-ROMAN WORLD.* United Kingdom: Cambridge University.

Schmit, R. (2003). Enlaces conflictivos: comercio, fiscalidad y medios de pago en Entre Ríos durante la primera mitad del Siglo XIX. En R. S. María Alejandra Irigoin (ed. lit.), *La desintegración de la economía colonial : comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800-1860)* (págs. 251-276). Buenos Aires: Bibllos.

Schumpeter, J. (1944). *Teoría del Desenvolvimiento Económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. (1996). *Capitalismo, Socialismo y Democracia.* Barcelona: folio.

Schunk, R., Riegelhaupt, E., & Rodríguez, L. (2018). Patrones de generación, apropiación y destino del excedente económico en Entre Ríos durante el régimen de convertibilidad. *Ciencia, Docencia y Tecnología*, Anexo.

Schvarzer, J. (1973). *El modelo japonés.* Buenos Aires: Ciencia Nueva.

Schvarzer, J. (2000). *La Industria que Supimos Conseguir.* Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Schwartz, P. (2002). Competencia y bienestar. *Pasquines del IDELCO N° 4*, 3-59.

Sémbler, C. (2006). Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios . *Cepal/ONU- Serie Políticas Sociales N° 125*, 1-69.

Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad.* México: Planeta.

Serrano Delgado, J. M. (1993). *Textos para la Historia Antigua de Egipto.* Madrid: Ediciones Cátedra.

Service, E. (1984). *Los orígenes del estado y la civilización.* Madrid: Alianza editorial.

Sevares, J. (2010). *Porqué crecieron los países que crecieron.* Buenos Aires: Edhasa.

Shady Solís, R. (2006). *La Ciudad Sagrada de Caral-Supe: Símbolo Cultural del Perú.* Lima: Caral-Supe/INC.

Singer, P. (1996). *Curso de Introducción a la Economía Política.* México: Siglo XXI Editores.

Smith, A. (1996 [1776]). *Investigación sobre el Origen y Causa de la Riqueza de las Naciones.* Madrid: Alianza Editorial.

Smith, A. (1997 [1776]). *Investigación sobre el origen y causas de la riqueza de las naciones.* Madrid: Alianza Editorial.

Smith, J. (2016). *imperialism in the twenty-first century: globalization, superexploitation, and capitalism's final crisis.* New York: Monthly Review Press.

Sombart, W. (1995). ¿Por qué no hay socialismo en Estados Unidos? *Reis 71-72*, 277-370.

Somel, C. (2003). Estimating the surplus in the periphery: an application to Turkey. *Cambridge Journal of Economics, Volume 27, Issue 6, 1 November 2003*, 919–933.

Somel, C. (2005). Surplus Allocation and Development under Global Capitalism. *Economic Research Center*, 1-32.

Spencer, M. (1993). *Economía contemporánea.* Barcelona: Reverdé.

Sraffa, P. (1966). *Producción de mercancías por medio de mercancías.* Barcelona: oikos-tau.

Stiglitz, J., & Meier, G. (2002). *FRONTERAS DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO.* Washington, D.C: Alfaomega .

Streeten, P. (1981). *Lo primero es lo primero. Satisfacer necesidades humanas básicas en los países en desarrollos.* Washington, D. C. 2: Tecnos Banco Mundial.

Stuart Mill, J. (1997). *Ensayo sobre algunas cuestiones disputadas en economía política.* Madrid: Alianza Editorial.

Sunke, O. (1971). Capitalismo transnacional y desintegración nacional. *Estudios Internacionales, Año 4, No. 16*, 3-61.

Sunkel, O. (Julio de 1981). *La Dimensión Ambiental en los Estilos de Desarrollo de América Latina.* Recuperado el 24 de Febrero de 2015, de http://archivo.cepal.org/pdfs/1980/S8000002.pdf

Sunkel, O., & Paz, O. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo.* México: Siglo XXI Editores.

Sur, F. N. (2009). *Correspondencia Fiscal y.* Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.

Taibo, C. (1994). *La disolución de la URSS. Una introducción a la crisis terminal del sistema soviético.* Barcelona: Ronsel.

Taibo, C. (2010). *Historia de la Unión Soviética (1917-1991).* España: Primo.

Tandeter, E. (1982). *La minería de plata en el Potosí colonial1692-1826.* Buenos Aires: Edición Sudamericana.

Thompson, E. (1984). *Tradición, revuelta y consiencia de clase.* Barcelona: Editorial Crítica.

Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX.* Washington, DC: BID.

Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente.* Buenos Aires: Manantial.

Trucco, I. (2017). La dimensión territorial en el enfoque de los Subsistemas de Acumulación Regional y la alternativa de los Subsistemas Territoriales de Acumulación. *ESTUDIOS SOCIOTERRITORIALES. Revista de Geografía*, 85-102.

Trucco, I. (oct./dic. 2012). Teorías del desarrollo capitalista. Una evaluación comparada. *Prob. Des vol.43 no.171 México* , 9-29.

Trucco, I., Brunner, N., Weidmann, G., Piloni, C., & Leiva, L. (2018). Subsistemas de acumulación territorial en Entre Ríos: una caracterización. *Ejes de Economía y Sociedad*, 103-123.

Urruela Quesada, J. (2006). *Egipto Faraónico. Política, Sociedad y Economía.* Madrid: Salamanca.

Valdera Gil, J. M. (2014). *Fundamentos del Sistema Soviético de Estratificación Social.* Granada: Universidad de Granada.

Veblen, T. (2000). *Teoría de la Clase Ociosa.* México: El Aleph.

Vidal-Naquet, P., & Austin, M. (1986). *Economía y Sociedad en la Antigua Grecia.* Barcelona: Paidos.

Vilar, P. (1974). *Oro y moneda en la historia (1450-1920).* Barcelona: Ariel.

Viqueira, J. P. (1983). Realismo y nominalismo en ciencias sociales. *Relaciones, 13 El Colegio de Michoacán*, 79-95.

Vitelli, G. (2012). *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada.* Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Wallerstein, I. (2006). *El capitalismo histórico.* México: Siglo XXI Editores.

Wallerstein, I. (2011). *El Modeno Sistema Mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVII.* México: Siglo XXI Editores.

Wallerstein, I. -c. (2006). *Abrir las ciencias sociales.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Walras, L. (1987 [1874]). *Elementos de economía política pura.* Madrid: Alianza Editorial.

Wathelford, J. (1997). *La historia del dinero. De la piedra arenisca al ciberespacio.* Barcelona: Andrés Bello.

Weiss, O. (2014). Economic surplus and capitalist diversity. *Capital & Class Vol. 38*, 157-170.

Wickham, C. (2008). Productive Forces and the Economic Logic of the Feudal Mode of Production. *Historical Materialism 16* , 3-22.

Williams, E. (2011 [1928]). *Capitalismo y esclavitud.* web: Traficantes de sueños.

Yeldan, E. (1995). Surplus creation and extraction under structural adjustment: Turkey, 1980-1992. *Review of Radical Political Economics. vol. 27(2), Blackwell*, 38-72.

Yeyati, L. (2018). *Después del trabajo. El empleo argentino en la cuarta revolución industrial.* Buenos Aires: Sudamericana.

Yoguel, G., Robert, V., Barletta, F., & Comp. (2014). *Tópicos de la teoría evolucionista neoschumpeteriana de la innovación y el cambio tecnológico (vol. 1).* Buenos Aires: Miño y Dávila Universidad Nacional de Quilmes.

Zinn, H. (2005). *La otra historia de Estados Unidos.* Argentina: Las otras voces.

Fuentes (documentos, diarios, testimonios, etc.)

Memorias del Ministerio de Hacienda del Gobierno de la Provincia de Entre Ríos, años 1946,

1949, 1950, 1951, 1953, 1954, 1963 y 1964

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Entre Ríos

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación

Ministerio de Trabajo y Seguridad de la Nación

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Censos de la Nación

Ministerio de Industria de la Nación

Consejo Federal de Inversiones (CFI)

Dirección General de Coordinación Fiscal con las Provincias

Dirección de Estadística de la Provincia de Buenos Aires. Informe metodológico, cálculo del

Producto Bruto Geográfico base 2004

Oficina Nacional de Presupuesto

Contaduría General de la Provincia de Entre Ríos

Consejo Empresario de Entre Ríos

Unión Industrial de Entre Ríos

Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (FAECYS)