



**INSTITUTO LATINO AMERICANO DE
ECONOMÍA, SOCIEDAD Y POLÍTICA
(ILAESP)**

**CIENCIAS ECONÓMICAS – ECONOMÍA,
INTEGRACIÓN Y DESARROLLO**

**DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA: TRANSFERENCIA DE VALOR Y
SUPEREXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO. EL CASO URUGUAYO.**

ANGELA GAROFALI PATRÓN

Foz do Iguaçu
2014



**INSTITUTO LATINO AMERICANO DE
ECONOMÍA, SOCIEDAD Y POLÍTICA
(ILAESP)**

**CIENCIAS ECONÓMICAS – ECONOMÍA,
INTEGRACIÓN Y DESARROLLO**

**DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA: TRANSFERENCIA DE VALOR Y
SUPEREXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO. EL CASO URUGUAYO.**

ANGELA GAROFALI PATRÓN

Trabajo de Conclusión de Curso presentado al Instituto Latinoamericano de Economía, Sociedad y Política de la Universidad Federal de Integración Latinoamericana, como requisito parcial a la obtención del título de Bacharel en Ciencias Económicas – Economía, Integración y Desarrollo.

Orientador: Prof. Dr. Nilson Araújo de Souza

Foz do Iguaçu
2014

ANGELA GAROFALI PATRÓN

**DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA: TRANSFERENCIA DE VALOR Y
SUPEREXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO. EL CASO URUGUAYO.**

Trabajo de Conclusión de Curso presentado al Instituto Latinoamericano de Economía, Sociedad y Política de la Universidad Federal de Integración Latinoamericana, como requisito parcial a la obtención del título de Bacharel en Ciencias Económicas – Economía, Integración y Desarrollo.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Nilson Araújo de Souza
UNILA

Prof. Ms. Fernando Correa Prado
UNILA

Profa. Ms. Marina Machado de Magalhaes Gouvea

Foz do Iguaçu, 12 de Diciembre de 2014.

GAROFALI PATRÓN, Angela. **Dialéctica de la dependencia: transferencia de valor y superexplotación de la fuerza de trabajo. El caso uruguayo.** 2014. 102 páginas. Trabajo de Conclusión de Curso (Graduación en Ciencias Económicas) – Universidad Federal de Integración Latinoamericana, Foz do Iguaçu, 2014.

RESUMEN

El presente trabajo se propone, a partir del estudio de Dialéctica de la dependencia, una de las principales obras de Ruy Mauro Marini, interpretar la realidad concreta uruguaya de los últimos 150 años, principalmente en lo que respecta a algunos mecanismos de transferencia de valor hacia el exterior así como la forma en que se compensaría esa pérdida, o sea, mediante la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Entre las principales consideraciones, se comprueba la transferencia de valor hacia el exterior mediante el pago de intereses de deuda externa así como la remesa de ganancias al capital extranjero instalado en el país. Ya sobre la superexplotación de la fuerza de trabajo, se comprueba que, desde que se configuran las relaciones capitalistas de producción en Uruguay, se remunera al trabajador por debajo de su valor.

Palabras clave: Dialéctica de la dependencia. Transferencia de valor. Superexplotación de la fuerza de trabajo. Uruguay.

GAROFALI PATRÓN, Angela. **Dialética da dependência: Transferência de valor e superexploração da força de trabalho. O caso uruguaio.** 2014. 104 páginas. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Foz do Iguaçu, 2014.

RESUMO

O presente trabalho se propõe, a partir do estudo de *Dialéctica da dependência*, uma das principais obras de Ruy Mauro Marini, interpretar a realidade concreta uruguaia dos últimos 150 anos, principalmente no que refere a alguns mecanismos de transferência de valor para o exterior assim como a forma em que se compensa essa perda, ou seja, mediante a superexploração da força de trabalho.

Entre as principais considerações, se comprova a transferência de valor para o exterior mediante o pago de juros da dívida externa assim como remessa de lucros ao capital estrangeiro instalado no país.

Sobre a superexploração da força do trabalho, se comprova que, desde que se configuram as relações capitalistas de produção no Uruguai, se remunera ao trabalhador abaixo do seu valor.

Palavras-chave: Dialéctica da dependência. Transferência de valor. Superexploração da força de trabalho. Uruguai.

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 – Esquema de transformación de valores en precios medios de producción.....	40
Cuadro 2 – Participación de algunos productos uruguayos en el mercado mundial.....	47
Cuadro 3 – Capital extranjero invertido en Uruguay, 1931.....	58
Cuadro 4 – Remesas de ganancias al capital extranjero, como porcentaje del total de egresos de la balanza de pagos de Uruguay, 1905-1949.....	59
Cuadro 5 – Uruguay. Distribución del ingreso según fuente,2011.....	83
Cuadro 6 – Uruguay. Estimación del poder de compra del SMN, 2001-2014.....	86
Cuadro 7 – Uruguay. Comparación del ingreso mediano por sexo con el SMN, 2012.....	88
Cuadro 8 – Uruguay. Promedio de horas semanales trabajadas por sector, 1980-2014.....	92
Cuadro 9 – Uruguay. Porcentaje de ocupados que trabajan más de 48 horas semanales por sector, 2012.....	93
Cuadro 10 – Uruguay. Porcentaje de trabajadores informales por rama, 1980-2012.....	97

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Términos de intercambio de Uruguay con el resto del mundo, período 1870-2012.....	45
Gráfico 2 – Uruguay. Evolución de precios de lana y carne bovina, 1945-1964.....	49
Gráfico 3 – Uruguay. Evolución de la deuda externa, 1870-2013.....	53
Gráfico 4 – Uruguay. Servicio total de deuda externa, 1998-2012.....	55
Gráfico 5 – Uruguay. Porcentaje de deuda en pesos y moneda extranjera, 1999-2014....	56
Gráfico 6 – Uruguay. Remesas de ganancias al exterior por pago de IED, 1986-2013....	61
Gráfico 7 – Uruguay. Origen de las principales inversiones directas extranjeras, 2001-2012.....	62
Gráfico 8 – Uruguay. Evolución del salario real, 1870-2014.....	81
Gráfico 9 – Uruguay. Horas promedio trabajadas por semana según sector de actividad, 1983-2014.....	91
Gráfico 10 – Uruguay. Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, 1909-2010.....	94
Gráfico 11 – Uruguay. Porcentaje de trabajadores informales sobre el total de ocupados,1980-2012.....	96

ÍNDICE

1 INTRODUCCIÓN	10
2 RUY MAURO MARINI Y DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA	11
2.1 EL MÉTODO.....	11
2.2 ALGUNAS PRECISIONES TEÓRICAS.....	13
2.2.1 Jornada de trabajo y producción de plusvalía.....	13
2.2.2 Composición orgánica del capital.....	15
2.2.3 Tasa de plusvalía y tasa de ganancia.....	16
2.2.4 Tendencia a la caída de la tasa de ganancia.....	16
2.2.5 Mecanismos que contrarrestan la caída de la tasa de ganancia.....	17
2.3 DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA.....	17
2.3.1 La integración al mercado mundial.....	18
2.3.2 El secreto del intercambio desigual.....	20
2.3.3 Superexplotación de la fuerza de trabajo.....	21
2.3.4 El ciclo del capital en la economía dependiente.....	22
2.3.5 El proceso de industrialización.....	23
2.3.6 El nuevo anillo del espiral.....	25
2.4 EN TORNO A DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA.....	26
2.5 CONSIDERACIONES.....	27
3 CONFIGURACIÓN DE LA DEPENDENCIA EN URUGUAY	28
3.1 LA INTEGRACIÓN DE URUGUAY AL MERCADO MUNDIAL.....	28
3.1.1 Primer momento: la expansión del mercado mundial.....	29
3.1.2 Segundo momento: independencia formal.....	32
3.1.3 Tercer momento: plena articulación con el mercado mundial.....	35
3.2 INTERCAMBIO DESIGUAL Y TRANSFERENCIA DE VALOR.....	38
3.2.1 Tendencia al deterioro de los términos de intercambio.....	41
3.2.2 Transferencia de valor hacia el exterior vía pago de intereses y ganancias... 48	
3.2.2.1 <i>Servicio de deuda externa</i>	48
3.2.2.2 <i>Remesas de ganancias al capital extranjero</i>	54
3.3 CONSIDERACIONES.....	61

4 SUPEREXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO	63
4.1 EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE LOS ÚLTIMOS 150 AÑOS: LA SUIZA DE AMÉRICA NO ES AQUÍ.....	65
4.2 EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL.....	77
4.3 EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.....	79
4.4 EL PODER DE COMPRA DEL SALARIO MÍNIMO NACIONAL.....	81
4.5 EXTENSIÓN DE LAS JORNADAS DE TRABAJO.....	86
4.6 ACCIDENTES DE TRABAJO.....	91
4.7 TRABAJO INFORMAL.....	92
4.8 CONSIDERACIONES.....	94
5 CONSIDERACIONES FINALES	96
BIBLIOGRAFÍA	98

1 INTRODUCCIÓN

Este trabajo surge a partir de las motivaciones intelectuales provocadas por las discusiones en el grupo de estudios de la Teoría Marxista de la Dependencia-GTMD, a cargo de la profesora Marina Machado Gouvea durante 2013 y 2014. Asimismo, es fruto de discusiones desatadas dentro de sala de aula en varias disciplinas.

Esta monografía se propone, a partir del estudio de Dialéctica de la dependencia – una de las principales obras de Ruy Mauro Marini – interpretar la realidad concreta uruguaya de los últimos 150 años, principalmente en lo que respecta a algunos mecanismos de transferencia de valor hacia el exterior así como la forma en que las clases dominantes compensarían esa pérdida, es decir, mediante la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Además de esta introducción y de las consideraciones finales, este trabajo se divide en tres capítulos. El primero analiza la obra de Marini ya mencionada, no sin antes presentar una serie de categorías propuestas por Karl Marx en *El Capital*, necesarias para la interpretación y estudio de Dialéctica de la dependencia. El segundo capítulo aborda dos cuestiones: primero, la inserción de Uruguay al mercado mundial, desde la época colonial hasta comienzos del siglo XX; en segundo lugar presenta cómo, debido a su inserción subordinada a la economía internacional, se configuran diferentes mecanismos de transferencia de valor hacia el exterior. Entre ellos se analiza el intercambio desigual y el pago al capital extranjero por concepto de intereses de deuda externa y rentas a las inversiones extranjeras. El tercer capítulo estudia el corolario de esa transferencia de valor en las economías dependientes: la superexplotación de la fuerza de trabajo. Se realiza un análisis de la evolución del salario real, del poder de compra del salario mínimo nacional así como de los incrementos en las jornadas laborales y el aumento de accidentes de trabajo.

2 RUY MAURO MARINI Y DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA

Dialéctica de la dependencia, obra original de Ruy Mauro Marini, se constituye como una de las interpretaciones marxistas más acabada sobre el desarrollo capitalista latinoamericano. El desafío teórico que se propuso Marini al pensar y escribir esta obra responde a la necesidad de intentar comprender las especificidades con que se reproduce el capitalismo dependiente, a modo de transformarlo.

En el marco de los 40 años de la publicación de *Dialéctica de la dependencia*, y con la plena vigencia que adquiere la obra, se extiende aquí el homenaje a uno de los principales marxistas contemporáneos de América Latina. Marini colocó al marxismo latinoamericano en un plano superior. Jaime Osorio (1984, p.138) afirma que en *Dialéctica de la dependencia* “el marxismo latinoamericano alcanza su punto más alto en tanto formulación de las leyes y tendencias que engendra y mueve el capitalismo *sui generis* llamado dependiente”.

Este primer capítulo se compone de cinco secciones. Además de esta breve introducción, se abordará el método materialista dialéctico así como algunas categorías elaboradas por Karl Marx, fundamentales al momento de interpretar la obra de Marini. Posteriormente, se presenta la exposición de la *Dialéctica de la dependencia*, así como el postscriptum *En torno a Dialéctica de la dependencia*.

Retomar el pensamiento de Marini en una de sus principales obras es un compromiso que, como joven latinoamericana, asumo en este primer paso dentro de la organización del pensamiento. Sacarlo a él y a su obra del ostracismo es un deber que los futuros marxistas latinoamericanos debemos asumir. Este primer capítulo se dirige en ese sentido, aunque con todas las limitaciones que carga quien aquí lo interpreta.

2.1 EL MÉTODO

No es casual encontrar la palabra “dialéctica” en el título de la obra de Ruy Mauro Marini, ya que es justamente el materialismo dialéctico el método utilizado en la obra, propio de los intelectuales marxistas-leninistas.

La dialéctica fue desarrollada (aunque aparece siglos antes, bajo otra forma)

por Georg Friedrich Hegel (1770-1831), filósofo alemán que consideraba que el principio primero de la realidad era la idea, es decir, el pensamiento era el creador de la historia, de la materia. Hegel constató que todo era movimiento, y concibió a la dialéctica como movimiento de la idea: ésta pasaba por sus fases (tesis, antítesis, síntesis) hasta alcanzar la idea absoluta. Sin embargo, Hegel acaba por subordinar la dialéctica al idealismo. Según Politzer (1977, p.194), “Hegel es idealista, esto es, da la importancia primera al espíritu, y, por consecuencia, hace del movimiento y de la mudanza una concepción particular. Piensa que son las mudanzas del espíritu que provocan las de la materia”.

La dialéctica será retomada posteriormente por Karl Marx y Friedrich Engels, discípulos críticos de Hegel que, organizados en el grupo “jóvenes hegelianos”, rechazaron las conclusiones idealistas de su maestro. Marx y Engels postulan que la dialéctica de Hegel trae afirmaciones exactas, pero al contrario. Es decir, para ellos el principio primero es la materia, la causa inicial del movimiento y consecuentemente, es la materia la que determina el pensamiento.

Según Politzer (1977) podemos explicar la dialéctica a partir de cuatro leyes (sin pretensiones de caer en mecanicismos): i) la mudanza dialéctica; ii) la acción recíproca; iii) la contradicción; iv) transformación de la cantidad en calidad.

La primera ley presenta que la dialéctica es movimiento, mudanza permanente, nada permanece como está. De este modo, la realidad se estudia en su movimiento, en su cambio constante: “colocarse desde el punto de vista dialéctico es considerar que nada es eterno, salvo la mudanza” (POLITZER, 1977, p.203). La segunda ley demuestra el encadenamiento de los procesos, que todo influye sobre todo. Según Engels, la importancia de la dialéctica está en entenderla como un conjunto de procesos (POLITZER, 1977). Por su vez, ese conjunto de procesos se da en el marco de un desarrollo histórico, que en filosofía se lo denomina de desarrollo “en espiral”; esa figura permite entender que la historia avanza en un proceso circular, aunque no vuelve al punto de partida, sino que se encuentra, cada vez más, en un plano superior¹. La tercera ley presenta que las diversas fuerzas están en lucha, en permanente contradicción. Existen fuerzas que afirman y otras que niegan. La negación se da en el sentido de desaparición, de destrucción, pero de forma

1 Veremos posteriormente que Marini, al caracterizar la fase de la industrialización en América Latina, utiliza la idea del nuevo anillo del espiral.

dialéctica. Con esta ley surge el esquema tesis-antítesis-síntesis, o lo que es lo mismo, afirmación-negación-negación de la negación. Es una ley esencial para entender los procesos desde el punto de vista dialéctico. Politzer afirma que

sólo la dialéctica nos permite comprender el desarrollo, la evolución de las cosas; sólo ella nos permite comprender la destrucción de las antiguas y el nacimiento de las nuevas. Sólo la dialéctica nos hace comprender todos los desarrollos en sus transformaciones, conociéndolos como todos formados de contrarias. Porque, para la concepción dialéctica, el desarrollo natural de las cosas, la evolución, es una lucha continua de fuerzas y principios opuestos (POLITZER, 1977, p.238).

La cuarta ley presenta que la evolución de las cosas, su transformación, no puede ser indefinidamente cuantitativa. Los cambios continuos, al acumularse, acaban por producir mudanzas bruscas, de cualidad. Es decir, se observa la transformación de cantidad en cualidad, como el agua al evaporarse deja de asumir un estado líquido para asumir uno gaseoso. Es una ley que demuestra que hay transformaciones bruscas como resultado de la continuidad de las mudanzas.

2.2 ALGUNAS PRECISIONES TEÓRICAS

Antes de abordar *Dialéctica de la dependencia* se torna necesario presentar algunas de las categorías que utiliza Marini para sustentar su argumento y línea de raciocinio, presentes en *El Capital*, de Karl Marx.

2.2.1 Jornada de trabajo y producción de plusvalía.

La jornada de trabajo está constituida por dos partes, que son indisociables y están fundidas dentro de la jornada. Por un lado, existe un tiempo dentro de la jornada para que el trabajador produzca un valor equivalente a lo necesario para reproducir su fuerza de trabajo en determinadas condiciones sociales. Es decir, es un tiempo equivalente a lo que se necesita para la producción de aquellos bienes que componen la cesta básica de consumo diario del trabajador (y su familia) para vivir y reproducirse. A este tiempo de la jornada laboral Marx (2008) lo llamó de “tiempo necesario”. Por otro lado, existe un tiempo en que se trabaja pero que excede al valor de la fuerza de trabajo, es decir, todo lo que produce el trabajador durante ese tiempo es un plusvalor, el cual es apropiado por el capitalista. A esta

parte de la jornada que no le es paga al trabajador, Marx (2008) la denominó “trabajo excedente” o plusvalor.

El aumento de este trabajo excedente se puede dar por dos vías: aumentando el tiempo de trabajo excedente en detrimento del trabajo necesario dentro de la misma jornada laboral, o aumentando directamente el tiempo de trabajo excedente provocando el aumento de la jornada laboral. Para el primer caso, en el cual se modifica la distribución de los tiempos de trabajo a la interna de la jornada, sin extenderla, Marx le llamó de plusvalía relativa. En ese sentido, para aumentar el plusvalor es preciso reducir el tiempo de trabajo necesario. Para esto, es decir, para reducir el valor de la fuerza de trabajo, es necesario producir la misma masa de bienes de subsistencia en menor cantidad de tiempo. De este modo debe operar un aumento en la fuerza productiva del trabajo en las ramas vinculadas a la producción de bienes salarios. Sostiene Marx (2008, p.383) que

el incremento de la fuerza productiva y el consecuente abaratamiento de las mercancías en aquellas industrias que suministran los elementos materiales del capital constante, los medios de trabajo y el material de trabajo para la producción de los medios de subsistencia imprescindibles, abaten asimismo, pues, el valor de la fuerza de trabajo.

Lo que plantea Marx (2008) es que en la medida que avanza la productividad de las ramas industriales que producen los bienes que determinan el valor de la fuerza de trabajo, así como en los ramos donde producen las máquinas que producen máquinas vinculadas a la producción de estos bienes, se observará una caída en el valor de los bienes salario, abaratando de este modo el valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, será posible reducir la cantidad de tiempo necesario para reproducir las condiciones sociales del trabajador, aumentando, así, la cantidad de tiempo de trabajo excedente, es decir, aumentando la plusvalía relativa.

Para el segundo caso, donde opera la extensión de la jornada de trabajo, aumenta necesariamente el tiempo de trabajo excedente, generando así un aumento de la plusvalía absoluta. Es decir, se diferencia de la producción de plusvalía relativa porque ésta requiere el avance de las fuerzas productivas, mientras que la plusvalía absoluta se basa en la extensión de la jornada laboral así como en el aumento de la intensidad, sin requerir necesariamente el avance de las fuerzas productivas.

Por su vez, aquellos capitalistas que logran primero los avances en las fuerzas productivas o que usan la técnica más perfeccionada adquieren una plusvalía

extraordinaria, dado que sus costos de producción serán más bajos respecto al costo medio. De este modo, como los precios de producción se establecen por la suma entre el costo de producción y la tasa media de ganancia, aquellos que se apropien de la técnica más avanzada, se apropiarán asimismo de más valor. Cuando el modo de producción capitalista se generaliza, dejan de percibir la plusvalía extraordinaria. Así, la perfección en las técnicas de producción es un objetivo a ser alcanzado por los capitalistas a modo de apropiarse de mayores montos en el reparto de la plusvalía social.

2.2.2 Composición orgánica del capital.

El capital está compuesto por dos elementos: capital constante (c) y capital variable (v). La composición orgánica del capital (COC) se define como la relación entre el capital constante y el variable, es decir, $COC = (c) / (v)$.

El primero (c) es el capital-dinero destinado a la compra de medios de producción (máquinas, herramientas, materias primas); el segundo (v) se destina a comprar fuerza de trabajo. Marx (2008, p.771) define a la COC como “la relación variable que existe entre su parte de valor convertida en medios de producción y la que se convierte en fuerza de trabajo”. Y resulta importante destacar aquí el término “variable”, porque justamente la COC varía. En la medida que aumenta la acumulación y, consecuentemente, la concentración del capital, se asiste a un cambio cualitativo de su composición; sostiene Marx (2008, p.782) que se produce un “aumento ininterrumpido de su parte constitutiva constante a expensas de su parte constitutiva variable”.

Con el desarrollo de las fuerzas productivas se tiende a incorporar cada vez más, en términos absolutos y relativos, medios de producción a expensas de fuerza de trabajo, dado que los primeros son los que permiten la obtención de ganancia extraordinaria debido al incremento de la productividad, distanciando el valor de la mercadería del precio medio de producción. Esa mudanza es lo que torna variable la composición orgánica del capital.

Plantea Marx (2008) que:

“los capitales que contienen porcentualmente más capital constante, vale decir menos capital variable que el capital social medio, los denominamos capitales de composición alta. A la inversa, a aquellos en los que el capital constante asume un lugar relativamente menor y el capital variable un lugar mayor que en el capital social medio, los denominamos capitales de composición baja. Por último,

denominamos capitales de composición media a aquellos cuya composición coincide con la del capital social medio”.

El precio de producción es definido por la suma entre el costo de producción y la tasa media de ganancia, mientras que el valor se define como la suma entre el capital variable, el capital constante y el plusvalor ($c+v+pv$). Sostiene Marx (2008) que los capitales con alta COC tendrán un precio mayor que el valor, mientras que los de baja COC tendrán un precio menor que el valor. Esto se debe a que aquellos capitalistas que incorporan las técnicas más avanzadas tienen, al final del proceso, costos de producción generalmente más bajos que la media social, pero, dado que el precio es pautado por la media social, se apropian de una ganancia extraordinaria. Los de baja COC sufrirán las consecuencias contrarias.

2.2.3 Tasa de plusvalía y tasa de ganancia.

La tasa de plusvalor (tasa pv) es la proporción en que el capital variable se ha valorizado. Es una relación entre el plusvalor (la suma de todo el trabajo excedente) y el capital variable (gasto total con la fuerza de trabajo), o sea, $tasa\ pv = (pv) / (v)$. Dice Marx (2008, p.262): “la tasa de plusvalor, por consiguiente, es la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del obrero por el capitalista”.

La tasa de ganancia (tasa g), por su vez, es una expresión de la tasa de valorización del capital global. Se determina por la relación establecida entre el excedente (plusvalor) y el capital global (el constante más el variable); entonces $tasa\ g = (pv) / (c+v)$ (MARX, 2008).

La tasa general de ganancia se calcula como el promedio de las diferentes tasas de ganancia. En ese sentido, afirma Marx (2008):

la tasa general de ganancia está determinada por dos factores: 1) por la composición orgánica de los capitales en las diferentes esferas de la producción, es decir por las diversas tasas de ganancia en las distintas esferas; 2) por la distribución del capital social global en esas diferentes esferas, es decir por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, y por ello invertido a una tasa particular de ganancia; es decir, por la participación cuantitativa proporcional del capital social global absorbida por cada esfera particular de la producción.

2.2.4 Tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

Fue presentado cómo se calcula la tasa de ganancia: $(pv) / (c+v)$. Entonces, en la medida que aumenta la composición orgánica del capital, es decir, aumenta el capital constante (c) en detrimento del capital variable (v), cae necesariamente, de forma gradual, la tasa general de ganancia, siempre que se mantenga constante el grado de explotación del trabajo por parte del capital (MARX, 2008). Y complementa: “la tasa de ganancia disminuye no porque se explote menos al obrero, sino porque en general se emplea menos trabajo en relación con el capital empleado” (MARX, 2008). Así, “la tendencia progresiva de la tasa general de ganancia a la baja sólo es, por tanto, una expresión, peculiar al modo capitalista de producción, al desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo” (MARX, 2008). Y agrega: “por consiguiente, la baja de la tasa de ganancia expresa la proporción decreciente entre el propio plusvalor y el capital global adelantado”. Es decir, el desarrollo de las fuerzas productivas en la búsqueda de mayores ganancias (o superganancias) y el consecuente aumento en la COC contribuyen a que tienda a caer la tasa de ganancia.

2.2.5 Mecanismos que contrarrestan la tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

La propia dinámica del capital acabaría con el capital mismo si no fuera por mecanismos que contrarrestan su colapso. Existe una serie de medidas que contienen la baja de la tasa de ganancia. Esas fuerzas interfieren sobre la acción de la ley general y la contrarrestan, dice Marx (2008), dándole solamente el carácter de una tendencia.

Entre las causas que compensan los efectos de esa tendencia, Marx (2008) cita las siguientes: i) elevación del grado de explotación del trabajo (tanto por el aumento de la jornada laboral como por la intensificación del trabajo); ii) reducción del salario por debajo de su valor (de la fuerza de trabajo); iii) abaratamiento de los elementos del capital constante (desvalorización del capital con el desarrollo de las fuerzas productivas); iv) sobrepoblación relativa; v) comercio exterior; vi) aumento del capital accionario.

2.3 DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA

Tal como fue presentado, *Dialéctica de la dependencia* es una de las principales obras de Ruy Mauro Marini; según Osorio (1984), conformó una síntesis teórica que disputó la categoría dependencia desde la perspectiva marxista.

Dialéctica de la dependencia se estructura en seis partes además de su introducción: i) la integración al mercado mundial; ii) el secreto del intercambio desigual; iii) la superexplotación del trabajo; iv) el ciclo del capital en la economía dependiente; v) el proceso de industrialización; vi) el nuevo anillo de la espiral.

En la introducción de esta obra, Marini (2011) formula una crítica dirigida a los análisis marxistas de la época. Acusa a esos investigadores de haber incurrido en dos tipos de desviaciones: i) dogmatismo, por la falta de rigor conceptual y metodológico, desviación principalmente de los estudiosos del campo de la historia económica; ii) eclecticismo, por abordar, generalmente en el campo de la sociología, otros enfoques metodológicos y teóricos.

El autor reconoce la dificultad real de esos estudiosos al analizar la dinámica del capitalismo latinoamericano, dado que ésta presentaba diferencias con el modo de producción capitalista puro (el cual existe apenas en un nivel abstracto, ni siquiera se manifiesta de esta forma en los países centrales) así como presentaba diferencias con el despliegue histórico del capitalismo en los países que primero se industrializaron; sin embargo, eso no lo lleva a concordar con la caracterización de economía pre-capitalista, por el contrario, Marini (2011) reconoce que tanto las insuficiencias como las deformaciones presentes en el capitalismo latinoamericano pueden ser caracterizadas en el marco de un capitalismo *sui generis*, el cual adquiere sentido en la medida que se lo analiza dentro del sistema capitalista en su conjunto.

2.3.1 La integración al mercado mundial.

Marini (2011) identifica tres momentos en la integración de América Latina al mercado mundial: i) los primordios del mercado mundial (siglo XVI, con la ocupación europea); ii) la división internacional del trabajo (1840 aproximadamente); iii) imperialismo (1870 en adelante). Es necesario destacar que, si bien el autor trabaja con esos tres momentos,

distingue claramente a partir de cuándo es que se configura la dependencia. En ese sentido, nuestro autor dialoga con André Gunder Frank y defiende la tesis de que “la situación colonial no es la misma que la situación de dependencia. Aunque se dé una continuidad entre ambas, no son homogéneas” (MARINI, 2011, p.135).

De este modo, el autor plantea a la dependencia como

una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia. El fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra (MARINI, 2011, p.134).

La dependencia se configura entonces, para Marini (2011), a partir de mediados del siglo XIX con una división internacional del trabajo (DIT) ya definida, es decir, cuando los países periféricos se integran plenamente al mercado mundial como naciones formalmente independientes.

El ingreso de América Latina en la DIT como productora de materias primas y bienes salarios será resultado de la articulación del continente – ya desligado del pacto colonial – con la principal potencia económica de la época: Inglaterra. Esta inserción será asimismo fundamental para generar el desarrollo de la gran industria moderna en los países centrales, así como el desarrollo urbano asociado a este, puesto que, para desenvolver el sistema industrial, se requería de la especialización y sólo conseguiría Inglaterra efectuarlo si las periferias se encargaran de satisfacer su demanda.

El papel que cumple América Latina al integrarse al mercado mundial no se reduce apenas al de satisfacer una demanda física de mercancías; el principal rol de América Latina, según Marini (2011), será el de contribuir para que “el eje de la acumulación de la economía industrial se desplace de la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa, es decir, que la acumulación pase a depender más del aumento de la capacidad productiva del trabajo que simplemente de la explotación del trabajador” (MARINI, 2011, p.138). De este modo, y de forma contradictoria, los países latinoamericanos contribuirán a ese cambio configurando una acumulación basada estructuralmente y fundamentalmente en la mayor explotación del trabajador; esta afirmación constituye una de las tesis fundamentales de su obra.

Pues bien, lo que sostiene Marini (2011) es que América Latina, al

desarrollar su proceso de producción vinculado a la división internacional del trabajo, contribuyó a que la acumulación en los países centrales pasase a depender básicamente de la plusvalía relativa. La forma concreta en que se realiza el desplazamiento de la acumulación fue mediante el aumento de la oferta de bienes salarios y materias primas – situación que fue acompañada por la caída en el precio de dichos bienes. Este aumento de la oferta permitió dos transformaciones cualitativas en el proceso de acumulación en los países centrales: i) reducir el valor de la fuerza de trabajo, permitiendo de este modo que los aumentos de productividad se reflejaran asimismo en aumento de plusvalía relativa; ii) contrarrestar el crecimiento relativo del capital constante, debilitando de este modo la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, aunque la COC se incrementara.

2.3.2 El secreto del intercambio desigual.

La ley del valor supone teóricamente que “el intercambio de mercaderías expresa el intercambio de equivalentes, cuyo valor se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario que las mercaderías incorporan” (MARINI, 2011, p.144).

Marini (2011) habla de intercambio desigual porque se verificaría una serie de mecanismos que “burlan” o “violan” a la ley del valor. En este sentido, en *Dialéctica de la dependencia* el autor revela dos mecanismos, en el marco del comercio exterior, que permitieron a las naciones industriales apropiarse de la plusvalía generada por los países periféricos, lo que denominó de ganancia extraordinaria.² Esa transferencia de valor se daría por dos vías: i) diferencia de productividad, relacionado a la alta composición orgánica del capital de los países centrales respecto a los países dependientes; ii) monopolio de producción de algunas mercaderías, resultado de la propia configuración de la división internacional del trabajo. De este modo, los países industriales consiguen vender sus mercancías a precios superiores a su valor (apoyados tanto en el aumento de productividad como en el monopolio de producción) (MARINI, 2011). Sobre los países dependientes, afirma que

2 Las naciones industriales, con alta composición orgánica del capital (COC), adquieren niveles de productividad mayores, lo cual determina que cada unidad producida contenga menor valor. Con las naciones dependientes sucede lo contrario; al tener éstas una baja COC, las mercaderías incorporan mayor valor. En este sentido, el intercambio desigual no es apenas una transferencia de valor, sino que es, también, una transferencia de plusvalor.

no es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales que éstas se han vuelto económicamente débiles, es porque eran débiles que se abusó de ellas. No es tampoco porque produjeron más de lo debido que su posición comercial se deterioró, sino que fue el deterioro comercial lo que las forzó a producir en mayor escala (MARINI, 2011, p.143).

Y agrega: “esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe en favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad” (MARINI, 2011, p.145).

Estas transferencias de valor agudizan la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en los países dependientes, dado que éstos no se apropian totalmente del valor producido. Tal como fue expuesto anteriormente, Marx (2008) sugiere que existen medidas que permiten debilitar esa tendencia. Según Marini (2011), las clases dominantes locales la compensarían en el plano de la producción interna, y sostiene que las burguesías dependientes “no buscan tanto corregir el desequilibrio entre los precios y el valor de sus mercancías exportadas (...) sino más bien compensar la pérdida de ingresos generados por el comercio internacional, a través del recurso a una mayor explotación del trabajador” (MARINI, 2011, p.147).

Esta compensación se generará entonces aumentando la masa de mercancías producidas en base a una mayor explotación de la fuerza de trabajo, lo que les posibilitará incrementar la masa de valor realizada, produciendo más plusvalor, aumentando la tasa de plusvalía y, por ende, mejorando la tasa de ganancia. De este modo, Marini (2011, p.147) agrega que “lo que aparecía como un mecanismo de compensación a nivel de mercado es de hecho un mecanismo que opera a nivel de la producción interna”.

2.3.3 Superexplotación de la fuerza de trabajo.

Pues bien, hasta ahora fue presentado que América Latina, desde que se constituye como un conjunto de países formalmente independientes, ingresa en la economía internacional de forma subordinada y organiza su producción en función del proceso de producción a nivel mundial. Durante el intercambio comercial (y desigual), se verificaría que las naciones dependientes realizan una transferencia de valor, la cual no podría ser impedida por la burguesía dependiente al nivel de las relaciones de mercado, de este modo, sería

compensada en el plano de la producción interna por la vía de una mayor explotación de la fuerza de trabajo.

Marini (2011) identifica tres mecanismos por los cuales la economía dependiente compensaría la transferencia de valor (y consecuentemente la tendencia a la caída de la tasa de ganancia): i) el aumento de la intensidad del trabajo; ii) la prolongación de la jornada de trabajo; iii) la reducción del consumo del obrero. Para todos los casos, se verifica una explotación basada en el mayor desgaste de la fuerza de trabajo. Al acudir a cualquiera de estos tres mecanismos, así como a una combinación entre ellos, se le niega al trabajador las condiciones básicas para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo impidiendo que éste se reproduzca en las condiciones sociales dadas (MARINI, 2011).

Este modo de acumulación está “fundado exclusivamente en la mayor explotación del trabajador, y no en el desarrollo de su capacidad productiva. Eso es correspondiente con el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en la economía latinoamericana, como también el tipo de actividades que allí se realizan” (MARINI, 2011, p.149). Es decir, para cualquier caso, “el trabajo es remunerado abajo de su valor y corresponde, por lo tanto, a una superexplotación del trabajo” (MARINI, 2011, p.150).

Esa distinción entre acumular en base al desarrollo de las fuerzas productivas o en base a la superexplotación del trabajo se fundamenta en la comprensión de la composición orgánica del capital (COC) de las economías industriales y dependientes. Las industriales, por tener una alta COC, en la medida que aumenta el empleo de la fuerza de trabajo aumenta también el consumo de capital constante, por ejemplo el asociado al gasto en materias primas. En las economías dependientes, por estar esencialmente dedicadas a la actividad minera y agropecuaria, un aumento del trabajo no requiere necesariamente un aumento del consumo del capital constante, dado que se basa en el uso intensivo y extensivo de la fuerza de trabajo (MARINI, 2011).

Sentencia el autor:

llamada a coadyuvar a la acumulación de capital con base en la capacidad productiva del trabajo, en los países centrales, América Latina debió hacerlo mediante una acumulación fundada en la superexplotación del trabajador. En esta contradicción radica la esencia de la dependencia latinoamericana (MARINI, 2011, p.155).

Se formula así la tesis fundamental de *Dialéctica de la dependencia*; Marini (2011) concluye que la superexplotación de la fuerza de trabajo constituye el fundamento de

la dependencia latinoamericana.

2.3.4 El ciclo del capital en la economía dependiente³.

Dado que la producción latinoamericana estuvo históricamente destinada a satisfacer la demanda de los mercados centrales, la venta de la producción no depende de la capacidad de consumo del mercado interno de las economías dependientes. De este modo, se asiste a una doble oposición: i) la separación de dos momentos fundamentales del ciclo del capital (producción y circulación); ii) aparece de manera específica la oposición del capital al trabajador como vendedor de fuerza de trabajo y como consumidor de mercancías (Marini, 2011, p.155).

Mientras en el centro del sistema la contradicción que engendra el doble carácter del trabajador, como productor y consumidor de mercaderías, es contrarrestada por el aumento de la productividad y por la generalización del consumo de mercaderías que anteriormente eran “de lujo”, en la economía latinoamericana esa contradicción está lejos de resolverse.⁴ Sostiene Marini (2011, p.157) que en la economía dependiente “el consumo individual del trabajador no interfiere en la realización del producto (...) En consecuencia, la tendencia natural del sistema será la de explorar al máximo la fuerza de trabajo del operario”. En ese sentido, afirma luego que

la economía exportadora es, por lo tanto, algo más que el producto de una economía internacional fundada en la especialización productiva: es una formación social basada en el modo capitalista de producción, que acentúa hasta el límite las contradicciones que le son propias. Al hacerlo, configura de manera específica las relaciones de explotación en que se basa, y crea un ciclo de capital que tiende a reproducir en escala ampliada la dependencia en que se encuentra frente a la economía internacional (MARINI, 2011, p.157).

Vale destacar el sentido de esa última idea de Marini, la de “reproducir en escala ampliada la dependencia”. Hace aquí un paralelismo: en la medida en que se desarrolla el capitalismo en las economías dependientes, se desarrolla asimismo, y de forma ampliada, la dependencia.

3 Se puede leer un texto más completo sobre este tema: *El ciclo del capital en la economía dependiente*. La obra data de 1979, y fue publicado durante su tercer exilio en México. Disponible en: <http://www.marini-escritos.unam.mx>

4 En el capitalismo central tampoco se resuelve plenamente, pero podríamos decir que la conciliación es “mayor” respecto a los países dependientes.

Mientras se acentúa la dependencia, y con ella las contradicciones que le son propias al capitalismo *sui generis*, la fase de producción queda descolada de la de circulación, y ésta, por su vez, queda dividida en dos partes. Es decir, se estratifica el mercado interno, producto de una estructura de ingresos que responde al sistema económico vigente. La circulación queda fraccionada entonces en dos partes: una atiende a la masa trabajadora, garantizada por la producción interna aunque cada vez más restringida (por la presión a la baja de los salarios); mientras que la otra, la esfera “alta” de consumo, se satisface por la vía de la importación. Esta contradicción, dice Marini (2011), incidirá sobre la economía industrial latinoamericana, la cual se desarrollará sobre las bases de la economía de exportación.

2.3.5 El proceso de industrialización.

Marini (2011) sostiene que en la economía latinoamericana la industria estuvo subordinada a las actividades primarias, las cuales constituyeron generalmente “el centro vital del proceso de acumulación”; con las limitaciones de la coyuntura de los años 1930 se desplazaría el eje de acumulación hacia la industria.

Pues bien, fue presentado que existe una doble separación a la interna del ciclo del capital de la economía dependiente; por un lado, se separa la esfera de producción respecto a la de circulación, y por otro, se divide en dos partes la esfera de circulación (en alta y baja). La esfera alta se satisface por la vía de la importación, mientras que la baja lo hace mediante la producción interna. Con la coyuntura de la época las importaciones se ven restringidas; en este sentido, resalta Marini: “la esfera alta de la circulación, que se articulaba con la oferta externa de bienes manufacturados de consumo, desplaza su centro de gravedad para la producción interna” (MARINI, 2011, p.159).

De este modo, la industria latinoamericana “nace para atender a una demanda preexistente, y se estructurará en función de las exigencias de mercado procedentes de los países avanzados” (MARINI, 2011, p.163). Esta industria, controlada principalmente por el capital extranjero a partir del término de la segunda guerra mundial, dedicada a un mercado restringido, con alto poder de compra y que irá a producir bienes que no pertenecen a la cesta básica de consumo (o de forma muy escasa), se basará en una situación de monopolio

y estará fundada en la superexplotación de la fuerza de trabajo, acelerando la concentración de capital en el sector.

Así, la producción de mercaderías será independiente de las condiciones de salario de los trabajadores. En un segundo momento, se ampliará el consumo hacia las camadas medias. Aquí opera una contradicción; estas camadas consumen de acuerdo a la plusvalía no acumulada, es decir, en la disputa por el excedente, la plusvalía crece en detrimento de la presión a la baja de los salarios. De este modo, dice Marini (2011), se torna difícil transitar hacia un modo de acumulación basado en el aumento de la productividad o en la mejora de las técnicas de producción, dado que continúa vigente la acumulación basada en la superexplotación del trabajador.

La solución encontrada en las economías dependientes para elevar la capacidad productiva del trabajo será la de recurrir a la tecnología extranjera, principalmente por la vía de las inversiones directas.

2.3.6 El nuevo anillo del espiral.

En esta nueva fase se recurre a la importación de capital extranjero. Por un lado, porque la crisis estructural de la balanza de pagos no permitía satisfacer las necesidades de maquinarias por la vía de la importación, por otro lado, sugiere Marini (2011) que no es accidental la facilidad que encuentra América Latina para atraer al capital extranjero instalarse en la región. Ese nuevo momento de la industria latinoamericana se da en el marco de la reconfiguración de la economía internacional del posguerra, ahora bajo el comando estadounidense. Recuperadas las economías de los países centrales, opera nuevamente la concentración del capital, contando con abundantes recursos en busca de aplicación en el exterior.

En este sentido, América Latina ofrece atractivas tasas de ganancia al mismo tiempo que crea un mercado para la industria pesada. Afirma Marini (2011, p.167): “la industrialización latinoamericana corresponde así a una nueva división internacional del trabajo, en cuyo marco son transferidas para los países dependientes etapas inferiores de la producción industrial”. Mientras los países centrales se reservan las etapas más avanzadas de la producción y el monopolio de la tecnología, se exporta para la periferia la maquinaria

“obsoleta” de los países industriales, quienes tienen, por su vez, un plazo de reposición cada vez menor, por estar desarrollando y compitiendo por la tecnología de punta.⁵

Agrega Marini:

es así como, incidiendo sobre una estructura productiva basada en la mayor explotación de los trabajadores, el progreso técnico hizo posible al capitalista intensificar el ritmo de trabajo del obrero, elevar su productividad y, simultáneamente, sostener la tendencia a remunerarlo en proporción inferior a su valor real. Para ello concurrió decisivamente la vinculación de las nuevas técnicas de producción a ramas industriales orientadas hacia tipos de consumo que, si tienden a convertirse en consumo popular en los países avanzados, no pueden hacerlo bajo ningún supuesto en las sociedades dependientes. El abismo existente allí entre el nivel de vida de los trabajadores y el de los sectores que alimentan a la esfera alta de la circulación hace inevitable que productos como automóviles, aparatos electrodomésticos, etc., se destinen necesariamente a esta última. En esta medida, y toda vez que no representan bienes que intervengan en el consumo de los trabajadores, el aumento de productividad inducido por la técnica en esas ramas de producción no ha podido traducirse en mayores ganancias a través de la elevación de la cuota de plusvalía, sino tan sólo mediante el aumento de la masa de valor realizado. La difusión del progreso técnico en la economía dependiente marchará pues de la mano con una mayor explotación del trabajador, precisamente porque la acumulación sigue dependiendo en lo fundamental más del aumento de la masa de valor —y por ende de plusvalía— que de la cuota de plusvalía (MARINI, 2011, p.169).

Lo que se sentencia aquí es que, dado que el progreso tecnológico se direcciona hacia aquellas ramas que producen bienes que no pertenecen a la canasta básica de consumo de los trabajadores, se sigue reproduciendo la acumulación en base a la superexplotación de la fuerza de trabajo, aunque ahora de forma reconfigurada.

Se verifica una transferencia de ingresos hacia la esfera alta de circulación, acelerando de este modo la separación con la baja. Sentencia Marini (2011, p.170): “la compresión del nivel de vida de las masas trabajadoras pasa a ser condición necesaria de la expansión de la demanda creada por las camadas que viven de la plusvalía”.

Este fenómeno desata problemas al nivel de la circulación; los mismos podrán ser contornados en la economía dependiente – y principalmente la brasileña – por dos vías: por un lado, mediante la intervención del Estado, por otro, mediante la exportación de manufacturas (MARINI, 2011, p.169).

5 Para ampliar sobre este tema, ver “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”. Texto disponible en www.marini-escritos.unam.mx

2.4 EN TORNO A DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA

Es un texto que data de 1973, publicado en Chile como postfacio de *Dialéctica de la dependencia*. El propósito de *En torno...* es el de esclarecer algunos puntos de aquella obra, desarrollar otros – como el del intercambio desigual y la superexplotación del trabajo –, así como corregir equívocos en la interpretación por parte de algunos intelectuales de la época, como Fernando Henrique Cardoso – por ejemplo caracterizar a la economía dependiente como condición necesaria del capitalismo mundial y no como un fenómeno accidental de su desarrollo.

En este *postscriptum*, Marini (2011, p.174) señala varios aspectos, entre ellos: i) uno de los supuestos de *Dialéctica...* de que “la economía exportadora constituye la transición a una auténtica economía capitalista nacional, la cual solamente se configura cuando emerge allí la economía industrial”; ii) el método utilizado en aquella obra, que “corresponde rigurosamente al camino seguido por Marx” (es decir: circulación-producción-circulación) y que “tiene que ver con la esencia misma del método dialéctico, que hace coincidir el examen teórico de un problema con su desarrollo histórico” (MARINI, 2011, p.175); iii) el objeto de estudio: la economía dependiente; iv) que, con la creciente presencia del capital extranjero, aumenta y se reconfigura la transferencia de valor (MARINI, 2011, p.179); v) que “la baja de la tasa de ganancia en los países dependientes, como contrapartida de la elevación de su composición orgánica, se compensa mediante los procedimientos de superexplotación del trabajo” (MARINI, 2011, p.179); vi) que la economía dependiente no es un fenómeno accidental del desarrollo del capitalismo sino que aparece como una condición necesaria del capitalismo mundial (MARINI, 2011, p.180); vii) “la producción capitalista, al desarrollar la fuerza productiva del trabajo, no suprime, y si acentúa, la mayor explotación del trabajador” (MARINI, 2011, p.181); viii) “que las combinaciones de las formas de explotación capitalista se llevan a cabo de manera desigual en el conjunto del sistema, engendrando formaciones sociales distintas según el predominio de una forma determinada” (MARINI, 2011, p.181); ix) destaca la tarea fundamental que tiene por el frente la teoría marxista de la dependencia: “determinar la legalidad específica por la cual se rige la economía dependiente (MARINI, 2011, p.184), así como entender cómo “las condiciones creadas por la superexplotación del trabajo en la economía dependiente tienden a obstaculizar su tránsito

desde la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa, como forma dominante de las relaciones entre capital y trabajo” (MARINI, 2011, p.185); x) que la tesis central de la *Dialéctica...* es que el “fundamento de la dependencia es la superexplotación del trabajo” (MARINI, 2011, p.185).

2.5 CONSIDERACIONES

Este capítulo pretendía, a partir de la exposición de *Dialéctica de la dependencia* de Ruy Mauro Marini, rescatar la importante contribución para el entendimiento de las leyes específicas que rigen al capitalismo *sui generis* latinoamericano, a modo de abordar en los próximos dos capítulos el estudio concreto del caso uruguayo.

El análisis de Marini (2011), además de recrear el marxismo latinoamericano, nos deja las pistas para comprender la esencia de la dependencia latinoamericana, es decir, desvela los mecanismos que configuran la transferencia de valor (aunque en *Dialéctica* se trate apenas sobre los vinculados al comercio exterior) y cómo la superexplotación de la fuerza de trabajo se configura como un mecanismo de compensación de aquel fenómeno. Asimismo, su análisis nos deja una serie de categorías, que además de cargar un fuerte carácter explicativo y formar parte del marco teórico de la Teoría Marxista de la Dependencia, continúan hoy vigentes.

3 CONFIGURACIÓN DE LA DEPENDENCIA EN URUGUAY.

Este capítulo tiene por objetivo desarrollar los dos primeros puntos abordados por Marini en *Dialéctica de la dependencia*, aunque de esta vez para el caso concreto uruguayo. Es decir, pretende exponer la inserción de Uruguay al mercado mundial así como presentar algunos de los mecanismos que darían cuenta de la transferencia de valor. Sobre este segundo punto (transferencia de valor) se hará el análisis desde el deterioro de los términos de intercambio, como forma aproximada de medición del intercambio desigual. Asimismo, se hará el análisis de dos mecanismos de transferencia de valor: pago de intereses de deuda externa y pago de utilidades y ganancias al capital extranjero.

3.1 LA INTEGRACIÓN DE URUGUAY AL MERCADO MUNDIAL

Tal como fuera comentado en el capítulo anterior, Marini identifica tres momentos en la integración de América Latina al mercado mundial. El caso de Uruguay, por más que presente sus especificidades debido a su formación económica, social y demográfica, en lo general, no fue la excepción a la regla.

Sobre el primer momento, Marini (2011, p.133) colocaba: “forjada al calor de la expansión comercial promovida, en el siglo XVI, por el capitalismo naciente, América Latina se desarrolla en estrecha consonancia con la dinámica del capital internacional”. Se refería de este modo a la inserción de la región en la economía mundial en el marco de las colonias europeas.

Sobre el segundo momento, asociado a partir de las independencias formales de América Latina respecto a las metrópolis europeas, decía: “ignorándose los unos a los otros, los nuevos países se articularán directamente con la metrópoli inglesa y, en función de los requerimientos de ésta, entrarán a producir y a exportar bienes primarios, a cambio de manufacturas de consumo y (...) de deudas” (*Ibid.*, p.134). Este segundo abarca asimismo la consolidación de la gran industria en los países centrales y la respectiva profundización de la división internacional del trabajo. En este marco se configurará, según Marini, la dependencia.

El tercer momento se desdobra a partir de la transición del capitalismo

industrial a la etapa imperialista en los países centrales, durante el último cuarto del siglo XIX y comienzos del XX. Predomina entonces la exportación de capital hacia las economías dependientes. Dice Marini (2011, p.178):

la presencia creciente del capital extranjero en el financiamiento, la comercialización e incluso en la producción de los países dependientes, así como en los servicios básicos, actúa en el sentido de transferir parte de las ganancias allí obtenidas hacia los países industriales; a partir de entonces, el monto de capital cedido por la economía dependiente a través de las operaciones financieras crece más rápidamente que el saldo comercial.

Es decir, a partir de este momento (fase imperialista del capitalismo central) se da un cambio cualitativo en las relaciones con los países dependientes, dado que se distingue del momento anterior en que prevalecían las relaciones comerciales. Asimismo, el tercer momento tendrá dos etapas, primero reproduce la división internacional del trabajo de forma clásica y posteriormente convivirá con la industrialización de algunos países de la periferia latinoamericana, como será el caso de Uruguay.

Pues bien, en el esfuerzo por conectar el examen teórico propuesto por Marini en *Dialéctica de la dependencia* con el desarrollo histórico concreto del caso uruguayo, se presentará a continuación cómo se dieron esos tres momentos que hacen a la integración de Uruguay en el mercado mundial.

3.1.1 Primer momento: la expansión del mercado mundial.

La ganadería en Uruguay surgió en 1611 con el ingreso de una tropa de ganado vacuno por parte de Hernandarias⁶. Algunos años después ingresa una segunda tropa, junto con algunos yeguarizos. Esa entrada de ganado acabaría resultando exitosa en el terreno geopolítico, dado que permitiría el poblamiento de esas tierras – se necesitaba de transporte, alimento y materia prima para elaborar bienes imprescindibles a la sobrevivencia de los pobladores– y posibilitaría, en buena medida, la detención del avance portugués en la región.

La historiografía sugiere que el vacuno precedió al colono. Según Nahum

6 Hernando Arias de Saavedra (Asunción 1561, Santa Fé 1634). Fue gobernador del Río de la Plata y del Paraguay. Luego de recorrer las despobladas tierras al este del Río Uruguay, le comunicó al Rey de España la posibilidad de poblarlas con ganado, dado que, según el, existían grandes chances de que prosperara debido a las condiciones favorables de la pastura del territorio.

(2013), la forma en que se fue apropiando el ganado libre y la tierra daría origen a un sistema de propiedad desordenado. Asimismo, surgiría la formación de un sujeto social diferenciado del indígena local: el gaucho.

Según Astori (1986), el territorio que hoy constituye Uruguay fue incorporado como colonia española solamente en la segunda fase del proceso de colonización, luego de 200 años de iniciada la conquista en el continente. Para Nahum (2013), la disputa por el territorio oriental – que se había cristalizado con la fundación de Colonia del Sacramento en 1680 por los portugueses y posteriormente con la fundación de Montevideo en 1724 por Zabala, gobernador de Buenos Aires – culminó con la creación del Virreinato del Río de la Plata, en 1776, con el objetivo de frenar el expansionismo lusitano por parte de la Corona española.

El Virreinato del Río de la Plata⁷ sería el último a constituirse ya que, cuando se suceden las invasiones europeas, éstas le ven poco provecho a esa parte del territorio dado que no poseía minas de metales preciosos. Es decir, la región no contribuía con la expansión de los medios de pagos que permitiría el desarrollo del capital comercial y bancario en Europa, principalmente durante el siglo XVI⁸. Con el tiempo, esas tierras de “ningún provecho” se transformarían en “una enorme estancia natural donde se regalaban los animales a quien quisiera cazarlos. Hasta muy avanzada la colonización se donaban fracciones de campo y estancias pobladas de vacunos” (MAGGI, 2011, p.19).

A partir de comienzos del siglo XVIII se vive la “edad del cuero”. El ganado introducido por Hernandarias casi 100 años atrás, se encontraba ampliamente reproducido. La carne era plenamente desperdiciada, hasta que, según Barrán y Nahum (1984, p.34), se “estableció en 1781 un saladero de carnes vacunas intentando la conservación del producto para su envío al exterior. La primera remesa de esta nueva producción, enviada a La Habana en 1785, constituyó un éxito y abrió el camino a un renglón de exportación que habría

7 El Virreinato del Río de la Plata surge durante el último cuarto del siglo XVIII, en el marco de las reformas borbónicas y de la escisión del Virreinato del Perú. Durante la fase independentista, la ruptura del virreinato daría origen a las repúblicas de Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay.

8 Marini (2011, p.133) justamente destaca, para este primer momento de la inserción latinoamericana al mercado mundial, el papel de las colonias como productoras de metales preciosos. Se identifica aquí una especificidad no solamente de Uruguay, sino también de Argentina y Paraguay como regiones miembros del Virreinato.

de durar un siglo largo”.

De este modo, durante los primeros años de colonia se aprendería a salar la carne con el objetivo de aprovecharla y conservarla. Ese alimento, denominado tasajo, comenzaría a ser exportado hacia Brasil y Cuba, donde existía población esclava (MAGGI, 2011, p.22). No obstante, el mercado del tasajo establecía los propios límites de su consumo: la cantidad de esclavos. Para el caso de los negros libres, el límite de consumo sería su propia pobreza. Así, el tasajo funcionaría también como producto de exportación. Las ventas eran realizadas en el marco del pacto colonial⁹, destinando hacia España la producción de cueros, sebos y otros derivados de la incipiente actividad ganadera.

Según Rocca (2009, p.37) “la introducción y la reproducción de ganado vacuno, la demanda de cueros y el contrabando de productos manufacturados ingleses y franceses que ingresaban por las espaldas de los virreinos del Perú y del Río de la Plata pautaron la inserción relativamente tardía de la Banda Oriental en el comercio mundial”.

Compartiendo con Rocca la idea de que fue relativamente tardía la inserción a la economía internacional, podemos decir que fue asimismo rápida, sea por el tipo de productos que comenzó a exportar como por la localización privilegiada de su puerto natural, que le daría posteriormente una importante dinámica a la actividad comercial.

Por su parte, Astori (1986, p.13) sostiene que:

desde un principio se incorpora al sistema mundial una economía agraria, pero en la que el medio urbano – en este caso representado por Montevideo – asumirá un papel de fundamental importancia, y también desde los orígenes la integración supondrá una subordinación a los centros, no solo por el origen colonial, sino también por el tipo de división del trabajo subyacente en el intercambio.

Es decir, por más que el Uruguay de aquel entonces tuviera una serie de elementos que lo tornarían singular en la región, compartiría de todos modos rasgos básicos con el resto de América Latina en lo que refiere a la inserción subordinada a los países centrales. En este sentido, concluye Astori (1986, p.16) que “el tipo de inserción tradicional que ha mostrado el Uruguay en la economía mundial constituía una de las condiciones esenciales para que la subordinación del proceso nacional respecto al exterior se materializara en los campos comercial, productivo y financiero”.

9 El pacto colonial era un tratado que establecía la exclusividad de comercio (tanto en compras como en ventas) de la colonia con su metrópolis. Para el caso de Uruguay, la exclusividad era con España.

De este modo, es posible concluir que este primer momento de inserción en la economía mundial, en el marco de la época colonial, gestaría una estructura de la propiedad de la tierra que por su vez contribuiría en la reproducción de determinadas relaciones sociales de producción, las cuales serían consolidadas durante las siguientes décadas. Asimismo, la inserción subordinada de Uruguay se apoyaría sobre la actividad ganadera, constituyéndose ésta como un mecanismo que contribuiría con el proceso de acumulación primitiva europeo, en un primer momento por controlar la comercialización y posteriormente por contribuir en la disminución del valor de la fuerza de trabajo en los países centrales, permitiendo el desplazamiento de acumulación en base a plusvalía absoluta hacia plusvalía relativa.

3.1.2 Segundo momento: independencia formal y consolidación de la división internacional del trabajo.

En 1808 se crea la Junta de Montevideo, la cual, según Nahum (2013, p.22), “fracturó la unidad virreinal y creó un precedente peligroso de desobediencia a la autoridad real”. A partir de entonces las movilizaciones y alzamientos populares se darían con mayor frecuencia, hasta que, en las Instrucciones de 1813, elaboradas en el seno del artiguismo, se declararía “la independencia absoluta de estas colonias, que ellas están absueltas de toda obligación de fidelidad a la corona de España, y familia de los Borbones, y que toda conexión política entre ellas y el Estado de España, es, y debe ser totalmente disuelta” (NAHUM, 2013, p.23). En 1825 se proclama la independencia de la Provincia y en 1830 se jura la Constitución. Comienza así la vida formalmente independiente en Uruguay.

La explotación ganadera, heredada de la época colonial y basada en la ganadería extensiva y el latifundio, determinaría la estructura económica del Uruguay en su nueva fase independiente. La abundancia de ganado, resultado de las condiciones favorables de la naturaleza, constituía la riqueza del país, suministrando todos los medios de intercambio.

Según Nahum (2013), esa estructura económica generaría un antagonismo entre la campaña semi bárbara y la ciudad europeizada. El gaucho se expresaría a través del caudillo, mientras que en la ciudad la burguesía, que se iba enriqueciendo con la actividad comercial, aprendía a manejar el naciente Estado a través de sus hijos los doctores.

La industria por su parte “se limitaba a pocos saladeros que elaboraban los

cueros, carne salada (tasajo) o seca (charque) y sebos para la exportación. El ganado criollo era huesudo, de cuero pesado y resistente, lo que convenía a esta primitiva industrialización” (NAHUM, 2013, p.40). El cuero salado iba dirigido hacia la industria inglesa del calzado. De este modo, Barrán y Nahum (1984, p.35) sostienen que “el saladero nos ató todavía más al mercado internacional porque convirtió en valor de cambio lo que antes se desechaba”. Y agregan: “en 1832 se utilizó la máquina de vapor para rescatar la grasa vacuna que llegó a convertirse – bajo el nombre de “gorduras” – en otro rubro importante de la exportación”.

Durante los primeros años de independencia formal se verifica que, si bien se mantiene la estructura económica heredada de la época colonial, el gradual desarrollo de las fuerzas productivas permitiría, de forma lenta, la diversificación del mercado.

Para 1830 las exportaciones se conformaron de: cueros 70%, tasajo 15%, sebos, grasas y crines 15%. Los principales compradores eran Inglaterra y Brasil. Según Nahum (2013), los hábitos de consumo, producto del ingreso de inmigrantes europeos, incluían vino español y telas inglesas, que representaron en 1830 la tercera parte de las importaciones.

Durante esos años se identificarían los primeros saldos negativos de la balanza comercial, los cuales fueron compensados por la vía del endeudamiento. Los ingresos del Estado por su vez, provenían mayoritariamente del comercio exterior, vía recaudación de aduanas.

En *Dialéctica de la dependencia*, Marini (2011, p.134) afirmaba que los países latinoamericanos, en este segundo momento de la inserción mundial, se articularían directamente con la metrópoli inglesa y pasarían a producir en función de ésta, a cambio de productos manufacturados y deudas, en los casos en que las importaciones fueran superiores a las exportaciones. De hecho, en una nota de pie de página esclarecía que “los préstamos extranjeros se destinan a sustentar la capacidad de importación” (MARINI, 2011, p.134).

En la época, la venta de tierras públicas se constituía como un medio para recaudar ingresos y reducir los déficits fiscales, bien como para disminuir la deuda pública. Asimismo, el recurso tierra sirvió de base como garantía de préstamos (NAHUM, 2013, p.75).

El alto comercio de Montevideo apoyó el proceso independentista, dado que los emancipaba de las condiciones impuestas por el pacto colonial. Por su vez, los intereses de Francia e Inglaterra también se verían privilegiados, por estar ambas potencias directamente

vinculadas al comercio.

En 1839 se desató la Guerra Grande¹⁰, la cual finalizaría recién en 1851. Para esta fecha el país se colocaría, en términos de capacidad productiva, al nivel del período colonial. El resultado más significativo del post-guerra sería la profundización del latifundio, con un elemento nuevo: la extranjerización de la tierra. La guerra provocó la caída del precio de venta de la tierra, brindando oportunidades a los extranjeros. Por un lado, los brasileños se apropiarían de aproximadamente un tercio del territorio nacional, principalmente en las tierras fronterizas con Brasil. Por otro lado, compradores europeos (ingleses, alemanes, franceses, españoles) se apropiarían de las tierras sobre el litoral del Río Uruguay (NAHUM, 2013, p.106).

Por su vez, la clase comercial dominante de Montevideo estaba constituida por extranjeros residentes, los cuales representaban, en 1853, casi el 80% de los comerciantes e industriales (NAHUM, 2013, p.107). La paz era un elemento necesario, tanto para estancieros como comerciantes, a modo de que pudieran retomar la producción de riqueza pecuaria y la consecuente obtención de ganancias con el tráfico comercial.

A partir de la década de 1850, la paz interna y el aumento de la población promovieron el comercio. Esta actividad permitió acumular grandes ganancias, principalmente a los residentes europeos en Montevideo. Mediante la acumulación de oro consiguieron dominar el crédito, convirtiéndose de este modo en prestamistas del Estado y de privados. Asimismo, compraron y especularon con títulos de deuda pública. Según Nahum (2013), la acumulación les permitió fundar los primeros bancos. Se desarrollaría entonces el incipiente capital bancario, como resultado directo de la acumulación de ganancias en la actividad comercial.

El Uruguay del siglo XIX, del saladero y del cuero, se constituía como un país marginal que “no ha modificado todavía su estructura económica tradicional y son con exclusividad los productos de ésta los que – sin exigir cambios – aceptan los países centros” (NAHUM, 2013, p.124). Entonces, si bien se verifica una inserción subordinada, la economía

10 Desde Buenos Aires se intentaba reconstruir el antiguo Virreinato del Río de la Plata. Ese movimiento desencadenó en un conflicto que duró 12 años. Según Nahum (2013, p.100), “la Guerra Grande constituyó el momento de mayor peligro para la supervivencia del Estado oriental en el siglo XIX. La vinculación de blancos y colorados con federales y unitarios argentinos “internacionalizó” el conflicto y ese rasgo se acentuó aún más con la intervención anglo-francesa”.

uruguay configura aún débiles lazos de dependencia, dado que la estructura económica del país antecede a las exigencias del mercado mundial.

La década de 1860 llega con la implantación del liberalismo económico, una ley de aduanas de carácter librecambista, con exención impositiva para máquinas y materias primas. Los principales cambios ocurridos durante esos años podrían resumirse como: i) crecimiento del comercio y de los comerciantes como grupo socio-económico dominante en la ciudad (el aumento de la población por la vía de la inmigración aumentaba la demanda, y con ella, las importaciones); ii) la revolución del lanar y el reforzamiento económico y político de los estancieros (con el fin de la Guerra Grande se retomó la importación de lanas desde Europa para el mestizaje; de este modo, aumentaría el rendimiento de lana por cabeza, fenómeno que abriría las puertas a un nuevo rubro exportable).

La primera modificación radical en la estructura económica rural desde la época de la colonia fue la difusión de la cría del lanar. Según Nahum (2013, p.146),

la lana quebró la “edad del cuero” y fue un vehículo de modernización, pues permitió al país ingresar a mejores niveles de explotación económica. El ovino impulsó la tecnificación del agro (...) y demandó mano de obra “especializada”, que se asentó en la tierra y ascendió socialmente gracias a él. Elemento de pacificación en el campo, permitió el surgimiento de un nuevo sector social con espíritu de empresa y mentalidad moderna, capitalista. La buena calidad de la lana amplió los mercados exteriores del país. Acentuó su dependencia pero diversificó nuestros productos exportables y nuestros mercados de consumo, distribuyendo esa dependencia entre varios centros económicos mundiales. El ingreso que captó del exterior representó un fuerte enriquecimiento para el agro, lo que le permitió después invertir en otros rubros de la modernización: alambrado, mestizaje del vacuno.

Entre las principales causas de la expansión del lanar se ubica la fuerte demanda europea (Inglaterra, Francia y Bélgica) para la industria textil, bien como los efectos de la Guerra de Secesión de Estados Unidos (1861-1865), que suspendería temporalmente el envío de algodón desde ese país a Europa, convirtiendo de este modo a la lana en su inmediata sustituta.

O sea, gradualmente Uruguay, como nación subordinada al centro, iría a recrear sus relaciones de producción para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia.

Barrán y Nahum (1984, p.39) sostienen que, en el plano interno, la expansión del lanar “significó la introducción de formas económicas definitivamente

capitalistas en el medio rural (...). La oveja significó la capitalización del medio rural”. Para 1884 el 27% de las exportaciones era lana.

Los historiadores coinciden en destacar que la diversificación de los rubros exportables, así como de los mercados, tornaba relativa la dependencia de Uruguay respecto a los centros industriales europeos, situación poco común para la época en América Latina¹¹. Sin embargo, la relación de dependencia hace a la subordinación del país en el conjunto del sistema capitalista, y reproducir esos lazos significa reproducir la propia dependencia.

3.1.3 Tercer momento: plena articulación con el mercado mundial.

En la nueva fase del capitalismo central la inserción de Uruguay en la economía mundial requería una serie de esfuerzos para modernizar la estructura económica del país. Es decir, anteriormente la estructura económica de Uruguay antecedía las exigencias del mercado mundial, a partir de este tercer momento se darán una serie de movimientos en el sentido de ajustar esa estructura a las exigencias de la demanda externa. De este modo, el capital extranjero se instalará en el país, entre otras razones, para agilizar esa inserción.

Para Nahum (2013, p.176) eso supuso un esfuerzo “por ponerse a tono con las demandas exteriores, no sólo en el plano económico sino también en el político y cultural”. Los pasos dados en ese sentido fueron el alambrado de los campos (consolidando el régimen de la propiedad privada) y el ascenso de los militares al poder (garantizando la “paz” en las zonas rurales). Como corolario se consolidaba la posición de los estancieros en la sociedad así como la instalación del sistema capitalista en el campo. Por otro lado, la tendencia sería la de beneficiar a los sectores ligados al “alto comercio”, dado que controlaban las exportaciones e importaciones.

En 10 años (entre 1872-1882) fueron alambrados dos tercios de los campos de propiedad privada. Según Nahum (2013, p.196), “después del ovino, el alambrado fue el segundo elemento transformador de la estructura económica rural, (...) se posibilitaron tareas tendientes al perfeccionamiento de la explotación y al aumento de la productividad ganadera”.

En lo que respecta al desarrollo de las fuerzas productivas, se experimentó

11 Se vendían cueros a Inglaterra y Estados Unidos, tasajo a Brasil y Cuba, lana a Francia y Bélgica.

en el último cuarto del siglo XIX el primer sistema de frío de carnes para exportación. Según Nahum (2013, p.215), en 1885 los principales rubros de exportación eran: lanas 29%, cueros 25,8%, tasajo 12,8% y grasas 8,7%. A pesar de ser una economía monoprodutora, Uruguay colocaba varios productos en varios mercados, y todos cubrían necesidades fundamentales en la reproducción de la fuerza de trabajo, sea alimento (tasajo, grasas, carnes congeladas), sea vestimenta (lana y cueros).

De acuerdo con los investigadores del Instituto de Economía (1969, p.36),

Uruguay cumplía, entonces, el papel dependiente que la división internacional del trabajo le imponía. El signo más evidente de esa dependencia es ese desarrollo unilateral de la producción ganadera, realizado a merced de las peripecias de la demanda y de los precios internacionales y mediante el empleo de una tecnología inducida en cuya creación no participaba. Fueron las exigencias de la demanda las que determinaron la selección de las razas ovinas y fue la introducción del frigorífico lo que provocó la transformación de la producción de carnes y desvió las corrientes de exportación de Brasil y Cuba (tasajo) hacia Europa occidental, en función de las necesidades de ésta.

En este sentido, y dado que los precios de producción eran muy bajos, se podría plantear que Uruguay estaría contribuyendo en aquel entonces con la acumulación de capital en los países centrales basada en la plusvalía relativa, tal como propuesto por Marini.

Es durante este tercer momento que se verificaría, por primera vez, el ingreso de capital extranjero, principalmente de origen británico. Tal como sostuvo Marini (2011, p.137), “a partir de un cierto momento, las mismas naciones industriales exportarán sus capitales para América Latina, para aplicarlos en la producción de materias primas y alimentos para exportación”.

Sería cada vez más frecuente la entrada de capital británico. Según el Instituto de Economía (1969, p.40) éste era destinado a “facilitar la inserción del país en el sistema capitalista, posibilitando el transporte de la producción primaria desde el interior y su comercialización y exportación”. De este modo, las inversiones se dirigieron hacia “infraestructura – ferrocarriles –, servicios públicos, bancos, seguros, comercio al por mayor, industria frigorífica” (INSTITUTO DE ECONOMÍA, 1969, p.40). Estos autores afirman que el imperialismo apenas se manifestó en la distorsión del aparato productivo. Evidentemente no faltó la protección y seguridad por parte del incipiente estado uruguayo al capital extranjero.

Sobre fines del siglo XIX se desarrolla en Uruguay una industria que exigió

bajo nivel tecnológico y abundante mano de obra; asimismo, tendió a monopolizar el consumo interno en varios rubros: calzado, vestimenta, bebidas, alimentos, cigarros, muebles, cortinambres, azúcar, papel y textiles (INSTITUTO DE ECONOMÍA, 1969, p.44). Este proceso se consolidará con la crisis de 1930 y luego con políticas industrialistas más deliberadas a fines de la segunda guerra mundial.

Resumiendo entonces la inserción de Uruguay hasta fines del siglo XIX, Nahum (2013, p.231) nos dice que:

desde que surgió como región, las fuerzas productivas del territorio oriental se dispusieron de manera de responder a la demanda externa. Cada paso de lo que se llamó “el camino del progreso” nos acercó más a la dependencia del mercado internacional. Primero fue el cuero, luego el tasajo, después la lana. Se preveía como etapa futura, la de la carne congelada. Cada modificación nos adecuaba mejor al mercado internacional, que iba moldeando la estructura económica del país. A la vez, para modernizarse y pasar del cuero al tasajo y de éste a la lana, el país debió construir un Estado fuerte que eliminara el desorden y cercar los campos para producir artículos más perfeccionados. Para ellos debió aumentar sus importaciones, lo que elevó su grado de dependencia del exterior. Hacia 1890 ese proceso de modernización estaba en curso todavía y por lo tanto la sujeción al exterior no era absoluta.

Durante la primera mitad del siglo XX, si bien se configura una fuerte dependencia comercial con el resto del mundo, principalmente con Estados Unidos y Europa, el proceso coexiste con una serie de medidas proteccionistas que promueven la industrialización para sustituir importaciones.

Desde fines de la década de 1950 comienza a gestarse la especulación financiera, que junto a las fórmulas liberalizadoras del Fondo Monetario Internacional, reconfigurarán la dependencia a patamares superiores, principalmente por los efectos del capital financiero en la pequeña economía uruguaya. La dictadura cívico-militar de 1973 consolidará este proceso e implementará las bases del modelo neoliberal en Uruguay, vigente hasta la actualidad aunque con un matiz social que lo diferencia de la década anterior.

3.2 INTERCAMBIO DESIGUAL Y TRANSFERENCIA DE VALOR.

La lógica de acumulación de capital en escala mundial provoca un desarrollo desigual entre las diferentes economías. Al respecto, Amaral y Carcanholo (2012, p.88)¹² comentan:

las relaciones de producción son desiguales porque el desarrollo de ciertas partes del sistema ocurre a costas del subdesarrollo de otras. Las relaciones tradicionales son basadas en el control del mercado por parte de las naciones hegemónicas, y eso lleva a la transferencia del excedente generado en los países dependientes para los países dominantes, tanto bajo la forma de ganancias como bajo la forma de intereses, ocasionando la pérdida del control de los dependientes sobre sus recursos. Y la generación de ese excedente no se da, en los países periféricos, por cuenta de la creación de niveles avanzados de tecnología, sino a través de la superexplotación de la fuerza de trabajo.¹³

Las relaciones desiguales de producción que desenlazan, en el marco de la ley general de acumulación capitalista, en los diversos mecanismos de transferencia de valor, interrumpirían la plena acumulación en la economía dependiente. A este tipo de capitalismo Marini (2011, p.132) lo llamó de capitalismo *sui generis*.

Para abordar la reproducción de las relaciones desiguales de producción, se presentará en el Cuadro 1 el esquema marxista de transformación de valores en precios de producción. El mismo pretende simplificar la comprensión del fenómeno para el conjunto del sistema capitalista. Se considera en el ejemplo del cuadro tres países; éstos producen las mercaderías A, B y C, cada una de ellas pertenecientes a diferentes sectores productivos. Se presupone asimismo que los países cuentan con un idéntico montante inicial de capital, que cada uno opera con distintos niveles de productividad y que la tasa de plusvalía es de 100%.

Cuadro 1. Esquema de transformación de valores en precios medios de producción.

	$c + v$	pv' (pv/v)	pv	valor ($c+v+pv$)	g' ($pv/c+v$)	pmp	desvío del pmp respecto al valor
A	$70c + 30v = 100$	100%	30	130	30%	150	+ 20
B	$50c + 50v = 100$	100%	50	150	50%	150	0
C	$30c + 70v = 100$	100%	70	170	70%	150	- 20

Elaboración propia en base a Amaral; Carcanholo, 2012.

Donde:

c = capital constante

v = capital variable

Osorio; Luce (Orgs.). Padrão de reprodução do capital.

13 En esta sección se abordará la transferencia del valor, mientras que la superexplotación de la fuerza de trabajo será expuesta en el siguiente capítulo del presente trabajo.

pv' = tasa de plusvalía (de 100% en el ejemplo)

pv = plusvalía

g' = tasa de ganancia

pmp = precio medio de producción¹⁴ = $c + v + g_m$

g_m = tasa media de ganancia

Si se realiza un análisis sobre la información del Cuadro 1 podemos afirmar que el país que produce la mercadería A es el más avanzado tecnológicamente, dado que su composición orgánica del capital¹⁵ es más elevada respecto a los otros dos países. No obstante, este país productor de A depende de la utilización de fuerza de trabajo para producir valor, y se verifica que, en este caso, es el que destina menores recursos para contratar trabajadores (v). De este modo, el productor de A, por tener la mayor composición orgánica de capital y por destinar menos recursos a v , producirá mercaderías, comparadas a B y C, de menor valor. Pues bien, dado que la tasa de ganancia (g') se calcula como el montante de plusvalía (pv) sobre el conjunto del capital ($c+v$), el país productor de A, al generar la menor pv sobre el mismo capital inicial tendrá, consecuentemente, la menor g' . Sin embargo, esto no constituirá un problema para este país ya que la tendencia es que en el mercado opere la tasa media de ganancia (g_m). Al momento de venderse el producto A es que se observa la ventaja de este productor, dado que el valor de A es menor al pmp . Así, el país productor de A podrá apropiarse de una ganancia extraordinaria, que deriva de la diferencia entre pmp y el valor de A. Esa ganancia extraordinaria tiene una base material real, y puede ser apropiada porque ese valor ha sido creado por otro productor, que, en nuestro ejemplo, correspondería a la producción de otro país.

14 En el Libro Tercero de El Capital (cap.9, p.196), Marx plantea el esquema aquí presentado (aunque con otros ejemplos) y propone que se considere la suma global de los capitales a efecto de calcular la composición media de capital, el plusvalor medio y consecuentemente la tasa de ganancia media. En nuestro ejemplo, la suma global de los capitales sería 300 (100+100+100). Ese capital de 300 tiene una composición media de $150c$ ($70+50+30$) + $150v$ ($30+50+70$), o sea, para cada 100 = $50c + 50v$. Como la tasa de plusvalía era de 100%, sobre un v de 50, la plusvalía será entonces 50; de este modo, la tasa de ganancia será de 50% ($pv/c+v$). El pmp es calculado como la suma del capital individual más la tasa media de ganancia, o sea, el pmp será de 150.

15 Para una comprensión de las categorías marxistas aquí trabajadas, se recomienda ver el capítulo 2 del presente trabajo.

Para el caso del país productor de la mercadería C se verifica lo contrario. Es decir, es el país menos avanzado tecnológicamente y, por lo tanto, producirá bienes de mayor valor. De este modo, cuando sean vendidas las mercaderías de C se verificará que el pmp está por debajo de su valor.

Se concluye entonces que ciertas mercaderías serán vendidas por encima de su valor y otras lo harían por debajo de su valor. Para nuestro ejemplo, los países que venden mercaderías por debajo de su valor (como el país productor de C) acabarían transfiriendo valor para los países que producen con niveles tecnológicos superiores (como el país productor de A).

Según Amaral y Carcanholo (2012, p.96),

la periferia (representada por el sector menos productivo) produce valor que será apropiado en los países del centro (representado por el sector más productivo). Objetivamente, lo que ocurre es que las economías dependientes acaban especializándose en la producción de mercaderías con menor avance tecnológico (dependencia tecnológica) y, por lo tanto, están sujetas, dada la ley tendencial de igualación de las tasas de ganancia, a ese tipo de transferencia de valor en dirección a los países centrales. Con eso, nos parece decisiva la visión de dependencia desarrollada por Marini, como un proceso que responde a la lógica de acumulación global a través de la producción de valores en la periferia que son apropiados en el centro.

Asimismo, los autores agregan que “la productividad en el sector productor de bienes-salario es inferior a aquella relativa al sector productor de bienes de lujo, teniendo en vista que la capacidad de incorporación tecnológica por parte de aquel sector es bastante inferior a este último” (*Ibid.*, p.97).

Pues bien, ubicar a Uruguay como una economía dependiente, productora de bienes-salario y productos primarios no sería una tarea difícil. Lo complejo podría estar en la identificación y comprensión de los mecanismos por los cuales esa economía transfiere valor hacia el exterior, así como en la observación de las principales tendencias que estos mecanismos asumen.

De este modo, y en el marco de una primera aproximación¹⁶, se

16 Es necesario destacar la orfandad de trabajos sobre el tema. A fines de los años sesenta y hasta comienzos de los ochenta, fueron lanzados algunos pocos libros que analizaban la crisis así como la dependencia uruguaya, y que si bien brindan una serie de elementos muy interesantes para el abordaje, no desarrollaron propiamente el estudio de la transferencia de valor hacia el exterior. Al respecto se puede consultar Instituto de Economía, 1969; Benvenuto *et al.*, 1971; Astori, 1981.

desarrollarán dos mecanismos que contribuirían con la explicación de la transferencia de valor desde Uruguay hacia el exterior. Éstos son: i) tendencia al deterioro de los términos de intercambio; ii) transferencia de valor hacia el exterior vía pago de intereses y ganancias.

3.2.1 Tendencia al deterioro de los términos de intercambio

En primer lugar se hace necesario registrar porqué se utilizará la tendencia al deterioro de los términos de intercambio como indicador de la tendencia al intercambio desigual. La respuesta es simple: dado que se torna difícil medir directamente el intercambio desigual, el estudio vía deterioro de los términos de intercambio sirve como instrumento de medición para verificar la tendencia.

Por deterioro de los términos de intercambio se entiende aquella tendencia que, de mantenerse estables los volúmenes exportados de materias primas y alimentos por la periferia del sistema internacional, torna menor la capacidad de importación de bienes manufacturados desde los países centrales. Dicho de otra forma, se hace cada vez más necesario exportar más para importar la misma cantidad. Esta tesis fue formulada en la década de 1950 por Sir Hans Singer y Raúl Prebisch.¹⁷

Marini (2011, p.142) reconoce que

el deterioro de los términos de intercambio está reflejando de hecho la depreciación de los bienes primarios. Es evidente que tal depreciación no puede corresponder a la desvalorización real de esos bienes, debido a un aumento de productividad en los países no industriales, ya que es precisamente allí donde la productividad se eleva más lentamente.

Es decir, Marini nos da la pista de que ese deterioro no puede estar basado en el aumento de productividad en los países periféricos. En ese sentido, cuestionando las causas de ese fenómeno, afirma:

no es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales que éstas se han vuelto económicamente débiles, es porque eran débiles que se abusó de ellas. No es tampoco porque produjeron más de lo debido que su posición comercial se deterioró, sino que fue el deterioro comercial lo que las forzó a producir en mayor escala. Negarse a ver las cosas de esta manera es mixtificar la economía capitalista internacional, es hacer creer que esa economía podría ser diferente de lo que realmente es. En última instancia, ello conduce a reivindicar relaciones comerciales equitativas entre las naciones, cuando de lo que se trata es de suprimir las relaciones

17 Para conocer más sobre el tema se puede ver Ocampo; Parra, “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX”, disponible en: www.cepal.org

económicas internacionales que se basan en el valor de cambio (Marini, 2011, p.143).

En ese sentido, Marini prefiere hablar de intercambio desigual antes que hablar de deterioro de los términos de intercambio, dado que la primera visión supone la violación de la ley del valor¹⁸. Esa opción se da tanto a nivel de método científico como a nivel político-ideológico. Sobre el método, por ser esencialmente marxista, y sobre la postura político-ideológica, porque para Marini, así como para el resto de los intelectuales de la teoría marxista de la dependencia, solamente se puede romper con el intercambio desigual en la medida que se rompe con las relaciones capitalistas de producción (postura que lo distancia de la propia concepción cepalina sobre el fenómeno).

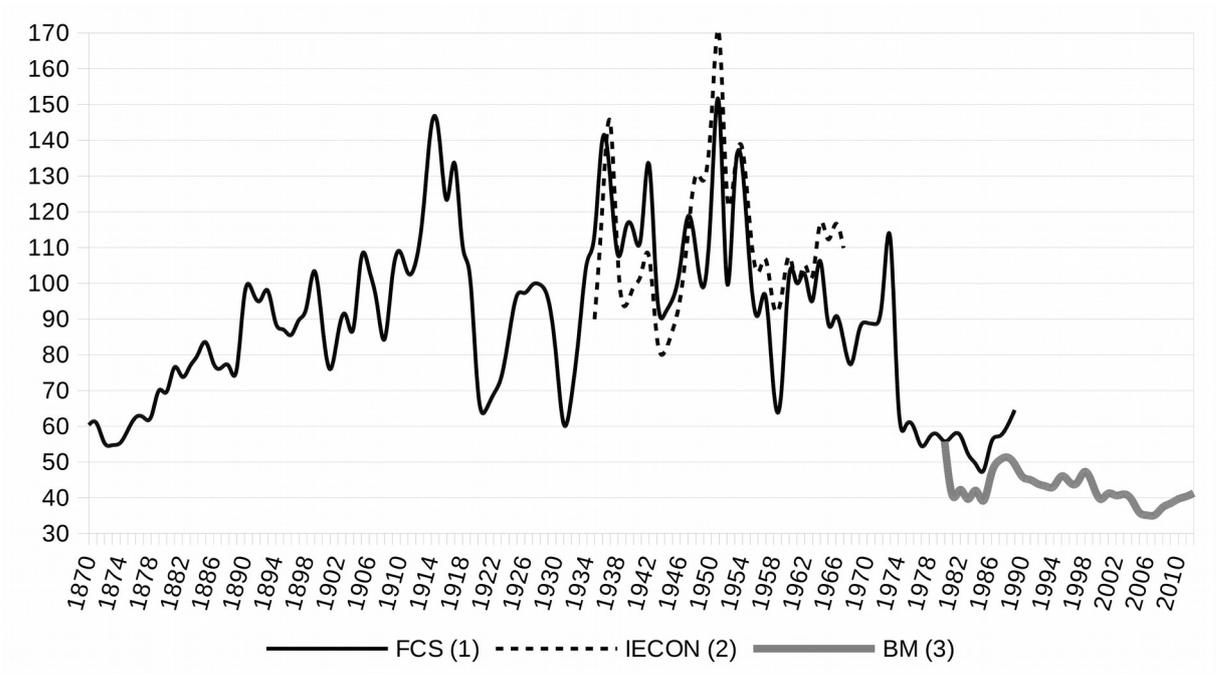
Pues bien, la transferencia de valor que se realizaba principalmente por dos vías (diferencias en la productividad y situaciones de monopolio de producción) agudizaría la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en las economías dependientes. Según Marini (2011, p.147), las clases dominantes locales utilizarían ciertos mecanismos en el plano de la producción interna para compensar esa tendencia decreciente. Es decir, frente a la imposibilidad de corregir la desigualdad entre valor-precio, compensarían la pérdida del intercambio desigual que se da por la vía del comercio exterior remunerando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor. En otras palabras, las burguesías dependientes recurrirían a la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Dado que en esta primera aproximación al tema se torna casi imposible estudiar el intercambio desigual a partir de la composición orgánica del capital de Uruguay, así como la de los países de mayor peso relativo en el intercambio comercial, se estudiará el fenómeno a partir de una de sus manifestaciones más aparentes: los términos de intercambio.

El gráfico a continuación presenta la evolución de los términos de intercambio de Uruguay para el período 1870-2012.

18 La ley del valor postula teóricamente que “el intercambio de mercaderías expresa el intercambio de equivalentes, cuyo valor se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario que las mercaderías incorporan” (Marini, 2011, p.144).

Gráfico 1. Términos de intercambio de Uruguay con el resto del mundo, período 1870-2012.



Elaboración propia en base a: (1) Serie histórica tomada del sitio web de Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, año base 1961, período de la serie: 1870-1989; (2) Serie tomada de Instituto de Economía (1969, p.192), año base: 1961, período de la serie: 1935-1967; (3) Serie tomada del sitio web del Banco Mundial, reconversión del año base para 1980, de acuerdo con el número índice de FCS para ese año (56), período de la serie: 1980-2012.

Tal como se puede apreciar en el Gráfico 1, fueron consideradas tres fuentes de datos a modo de comparar la evolución de los términos de intercambio de Uruguay.¹⁹ Si bien mantienen diferencias respecto a los valores que asumen (principalmente (1) y (2) que tienen el mismo año base), se verifica que para los períodos que coinciden las distintas fuentes, la tendencia del comportamiento de los términos de intercambio es similar.

Pues bien, a grandes rasgos podríamos identificar dos grandes momentos. Uno de relativa mejora en los términos de intercambio, que va desde 1870 hasta principios de los años 1950 y un segundo momento de clara tendencia al deterioro, que comienza en los años 1960 y que llega a la actualidad.

En primer lugar se puede observar que hay una tendencia a la mejora de los términos de intercambio para el período 1870-1914, por más que ese sea un período inestable, dado que la primer parte de ese período (1873 a 1895) se enmarca en la primera crisis de superproducción del sistema capitalista, mientras que la segunda parte se corresponde con una

¹⁹ Vale aclarar que no se tiene información sobre si las series se encuentran o no deflactadas.

fase expansionista del capitalismo internacional (1896-1914).

La crisis internacional de la década de 1870 se hizo sentir en el país, tanto por la baja de los precios internacionales de exportación como por la reducción de los mercados de tasajo (principalmente por la competencia argentina y brasileña). Según Nahum (2013, p.229), “los cueros vacunos salados descendieron 22% en su precio; los cueros vacunos secos 41%; las lanas 18% y el tasajo 20%”. No obstante, no fue suficiente para deteriorar los términos de intercambio.

El período que va desde 1896 a 1914 se corresponde con una coyuntura internacional más favorable. Uruguay consigue retomar los niveles de exportación y sale de la crisis sin la necesidad de realizar ninguna modificación estructural. La cruza de los lanares, que había comenzado en 1860-1870, estaba dando sus frutos: se duplicaría el rendimiento de lana por cabeza, y este producto de exportación pasaría a representar el 40% del total. Se extendió también, y de forma gradual, el mestizaje del vacuno, dado que la demanda europea exigía mejorar la calidad de las carnes uruguayas. Se verifica entonces la expansión de los avances técnicos en la mayor parte de las estancias en función de la demanda externa. Cada buey mestizo daba, en promedio, un 42% más de carne respecto al buey criollo. Estas modificaciones fueron realizadas en el marco de la suba continua de los precios internacionales, los cuales aumentaron en torno de un 20% (Nahum, 2013, p.266).

Según los investigadores del Instituto de Economía (1969, p.39),

el volumen físico de las exportaciones aumentó a lo largo de todo el período. A ello se agregó el hecho de que entre 1896 y 1914 los precios tendieron a crecer sostenidamente, al influjo de la creciente demanda de Europa occidental y Estados Unidos, y la mejora del producto, debida al mestizaje. El precio de los 10 kilos de lana, que oscilaba entre \$2 y \$3 hacia 1890-1900, era ya de \$4,50 en 1913-14 y pasó al doble en el período de la guerra. El precio de los novillos mestizos sufrió una evolución similar.

En segundo lugar se observa en el Gráfico 1 que el período que va desde 1914 a 1929 se corresponde con un brusco deterioro en los términos de intercambio, a pesar de los aumentos de precios de las exportaciones uruguayas durante la primera guerra mundial.²⁰

20 Probablemente debido al tipo de producto que el país exportaba en la época, destinado a satisfacer, básicamente, necesidades de vestimenta y alimento. Esa especificidad de Uruguay lo diferenció de algunos países latinoamericanos que exportaban en la época productos de sobremesa (café, cacao, azúcar).

Sobre la transferencia de valor hasta ese momento, los investigadores del Instituto de Economía (p.60) colocan que,

en el Uruguay anterior a 1930 la extracción de plusvalía hacia el exterior se realizaba fundamentalmente a través de la comercialización de los productos agropecuarios. Simultáneamente, el país estaba endeudado con el exterior, principalmente en valores públicos cuyos fondos se emplearon para financiar la infraestructura. Pero, a la vez, la presencia de los frigoríficos extranjeros y el control de algunos servicios públicos esenciales indicaba la temprana – aunque moderada – aparición de formas de dependencia productiva.

En tercer lugar se observa en el Gráfico 1 una mejora de los términos de intercambio entre comienzos de la década de 1930 hasta finales de los años 1950. Ese período se corresponde asimismo con el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Asimismo, durante estos años se verifica una tendencia decreciente de la participación de Uruguay en las exportaciones mundiales de determinados productos pecuarios (aunque la exportación en término absolutos haya aumentado). Entre las causas se ubican, por un lado, la propia crisis internacional de 1929; por otro lado se asiste, a partir de 1930, al estancamiento a largo plazo del sector agropecuario. Durante estos años también aumentaría la producción pecuaria destinada al abastecimiento del mercado interno²¹.

Cuadro 2 – Participación de algunos productos uruguayos en el mercado mundial.

Producto/Participación	1934-38	1961-63
Carne conservada	18,2%	2,2%
Carne vacuna, fresca, enfriada y congelada	7,4%	4,3%
Lana	4,3%	3,8%

Elaboración propia en base a Instituto de Economía, 1969.

De acuerdo con el Cuadro 2, se observa que cae la participación relativa de los principales productos uruguayos de exportación en el mercado internacional. El caso más sentido es el de la carne conservada, donde Uruguay pasó a representar casi la quinta parte del abastecimiento mundial para el período 1934-1938 y cae, 30 años después, a poco más del 2%. De este modo, podríamos pensar que la tendencia va en el sentido de reducir, cada vez

²¹ En el período 1935-37 la producción con destino al consumo interno era de 49,5%, mientras que en el período 1962-64 pasa a representar el 64,6% del total de la producción (Instituto de Economía, p.76).

más, las posibilidades de influir en la formación de los precios internacionales.

A partir de la década de 1930 comienza una transformación estructural en la economía de Uruguay. Según los investigadores del Instituto de Economía (1969, p.214),

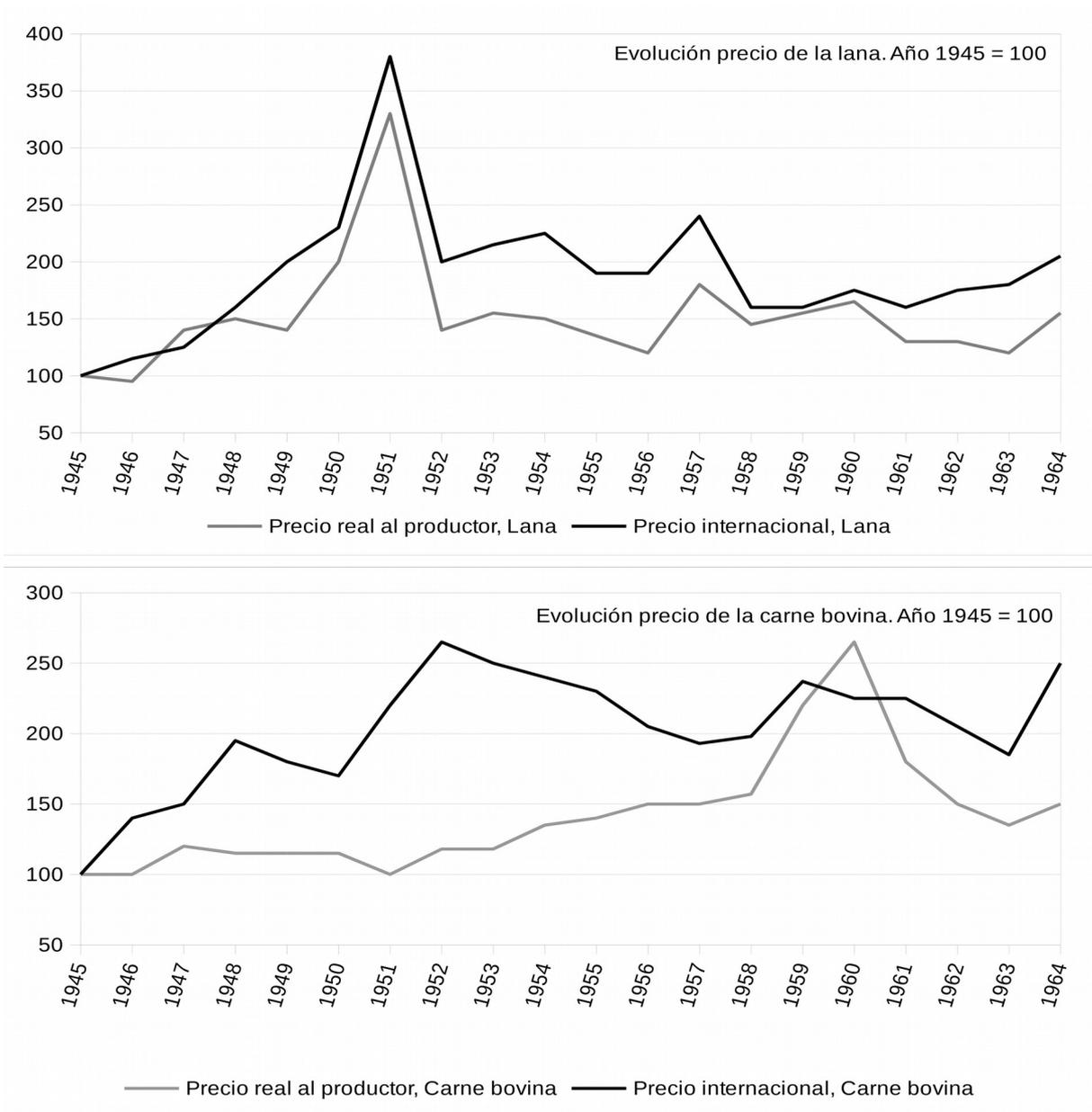
el cambio estructural operado en la economía se concretó con la aparición de una modalidad de desarrollo de la producción basada en las industrias de protección necesaria, que hasta ese momento eran patrimonio exclusivo de las áreas dominantes. La gran mayoría de estas industrias constituían la base del desarrollo de las fuerzas productivas y la acumulación en dichas áreas.

Dicho en otros términos, estas industrias eran generadoras del dinamismo impulsor del crecimiento y al surgir en las áreas dependientes cumplieron parcialmente ese mismo papel. De esta manera se opera el cambio en las bases de la acumulación progresiva del país. Teniendo como base una economía que concentraba el grueso de la apropiación de la plusvalía en los sectores ganaderos, y que ya había comenzado un proceso general de estancamiento, nace una estructura agro-industrial cuya complementación determina – por encima de contradicciones que desarrolla a distintos niveles – un nuevo período de crecimiento económico.

El período en el que se desarrolla el proceso ISI en Uruguay coincide con el auge de los años de oro del capitalismo mundial; sin embargo, las exportaciones uruguayas son rígidas frente a una necesidad cada vez mayor de importaciones que den cuenta del proceso de industrialización, sea tanto de materias primas e insumos, combustibles o maquinarias y herramientas. Esa reconfiguración en la composición de las importaciones, que pasa gradualmente a sustituir los bienes de consumo por insumos al proceso de industrialización, también implica transferencia de valor, dado que el intercambio es cada vez más desigual. Uruguay vende carnes, cueros y lana a cambio de maquinarias, equipos industriales y materias primas necesarias a la industria de países con altos niveles tecnológicos.

Esa mejora en los términos de intercambio en el marco del intercambio desigual podría responder, en parte, a los efectos de la renta diferencial de la tierra sobre la producción y sus respectivos precios. El Instituto de Economía (p.83) demuestra que, para todo el período 1945-1964, el precio de producción de la lana así como el de la carne bovina se mantuvo, prácticamente, por debajo del precio internacional.

Gráfico 2 – Uruguay. Evolución de los precios de la lana y la carne bovina, 1945-1964.



Elaboración propia en base a Instituto de Economía, 1969, pp.83-84.

En cuarto lugar, se observa en el Gráfico 1 que a partir de los años 1960 se deviene un nuevo y acentuado deterioro en los términos de intercambio, alcanzando niveles mínimos para los años 2000. A partir de 2007 se verifica una mejora, resultado del aumento coyuntural de los precios de los *commodities*, fenómeno que estaría explicado, por un lado, debido al crecimiento de la demanda de China, que poco a poco se fue transformando en el segundo principal socio comercial de Uruguay (atrás de Brasil); por otro lado, se debe

también al aumento de la demanda de los capitales especulativos frente a la crisis de 2008. Este fenómeno coyuntural incidió, principalmente, sobre la estructura productiva, otorgándole a la agricultura un espacio que nunca tuvo sobre el total de exportaciones, superando inclusive las tradicionales exportaciones de carne.

3.2.2 Transferencia de valor hacia el exterior vía pago de intereses y ganancias.

Un fenómeno que se verifica desde la segunda mitad del siglo XIX, como resultado del desarrollo del capitalismo dependiente en Uruguay, es el aumento de la deuda pública, con importante peso de la deuda externa, así como la entrada de capital extranjero, primero bajo la forma de préstamos y posteriormente como inversiones directas. Y tiene sentido que así sea, ya que, desde que entendemos al fundamento de la dependencia en la transferencia de valor, impidiendo de este modo la plena apropiación del valor producido en los países periféricos, los déficits en la balanza de pagos y las propias inversiones productivas tenían que ser financiadas de algún modo, y la salida encontrada fue con recursos provenientes del exterior.

Se configuran de este modo nuevos mecanismos de dependencia, los cuales por su vez, se irán redefiniendo en la medida que deban adaptarse a las mudanzas de hegemonía en la división internacional del trabajo.

Marini (2012, p.35) sostiene que cualquier economía importadora de capital

debe contar con un margen de divisas suficiente como para hacer frente al pago de royalties, amortizaciones, intereses y a la remesa de beneficios al exterior. Conviene, sin embargo, tener presente que, más que a través de las divisas aportadas por la exportación, ese problema se resuelve precisamente en la medida en que los ingresos de capital extranjero sean superiores a sus salidas, lo que plantea la exigencia de *atraer y retener* ese capital y, por tanto, de *ofrecerle ganancias compensadoras y campos para su acumulación y realización*.

En este sentido, se presentará cómo se ha configurado históricamente, para el caso uruguayo, la deuda externa y las inversiones extranjeras directas, con sus respectivas remesas de intereses y ganancias al exterior, de forma permanente y de tendencia creciente durante los últimos años.

3.2.2.1 Servicio de deuda externa.

Según Bertino y Bertoni (2005), la deuda pública uruguaya se constituyó como un mecanismo clave para que el Estado pudiera surgir y sobrevivir como nación independiente. Hasta la década de 1880 “el capital local (fundamentalmente el comercio de Montevideo) fue el principal prestamista del Estado, aunque en los años sesenta ya se había concertado el primer préstamo en la plaza de Londres” (*Ibid.*, p.3). El comercio local tenía la capacidad de financiar porque, en el marco del crecimiento del comercio exterior – las exportaciones crecían porque aumentaba la demanda por los productos uruguayos, principalmente la lana, mientras que el aumento de las importaciones respondía al crecimiento de la población nacional, buena parte extranjera que requería productos de origen – y de la Guerra contra Paraguay (que permitió aprovechar al máximo las condiciones naturales del Puerto de Montevideo), se desarrolla de forma plena la actividad comercial consolidando junto a ella al grupo económico que la dominaba. Según Nahum (2013, p.145),

esos comerciantes montevidianos, esos hombres dedicados a los negocios de importación y exportación, a los registros, a las barracas, a los préstamos, a los negociados con la deuda pública, a la concesión de hipotecas, eran prácticamente los dominadores de la moneda, moneda que procuraban fuera de oro, desde el momento que su vinculación con Europa los hacía comerciar exclusivamente en dicho metal. Pagaban en oro lo que importaban y buscaban que fuera el oro la única moneda aceptada en el país, para cobrar sus créditos en ella. Desde el momento en que tenían el oro manejaron también el crédito.

Si se observa el origen de los recursos de la deuda externa entre 1888 y 1943, se percibe que los principales acreedores son Londres, París, Nueva York y el Eximbank, es decir, las plazas financieras de los países centrales. A partir de la década de 1950 se accede a préstamos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo.

Según Bertino y Bertoni (2005, p.3), a partir de 1960 mudaría la estructura de la deuda pública, ya que

la principal fuente de financiamiento volvió –como a fines del siglo XIX– a encontrarse en el exterior: a la tradicional emisión de títulos de deuda en el mercado internacional de capitales se sumaron el endeudamiento con los organismos internacionales de crédito y también –en los años setenta– los préstamos obtenidos de la banca transnacional. A través de estos instrumentos se expandió, de manera notable, la deuda externa. Fue entonces cuando, estimulados por la “plata dulce” originada en los petrodólares y ejerciendo dictatorialmente el poder, los militares uruguayos y sus técnicos asesores apostaron al juego de la globalización financiera.

En Uruguay, durante los últimos 55 años, hubo cuatro períodos de

sobrevaluación de la moneda nacional; todas terminaron en un incremento del endeudamiento con el exterior. Sobre esas causas, comenta Arigón Bachini (p.11):

las crisis monetarias en general tuvieron su origen en políticas de sobrevaluación de la moneda nacional, promovidas por el FMI, aceptadas por los gobiernos y que generaron burbujas monetarias. Con estas políticas de atraso cambiario los gobiernos garantizan la estabilidad de la moneda nacional y la estabilidad de precios. (...) Las crisis financieras fueron consecuencia de la liberalización financiera impuesta por el FMI y aceptadas por los gobiernos en beneficio del sistema financiero. La liberalización financiera permitió el ingreso a los países, con total libertad, de bancos extranjeros, de capitales en moneda extranjera, orientados a la especulación y al consumo, y escasamente a la inversión productiva.

En 1982, en el marco de la crisis de la deuda, quiebra buena parte del sistema financiero uruguayo (privado principalmente) y el Estado lo rescata en base a endeudamiento externo. Durante los años noventa los recursos vendrán tanto del exterior como desde la economía local, dado que las AFAP's²² debían, por ley, adquirir una parte de los títulos de deuda pública. Sobre el endeudamiento durante los años noventa, Olesker (2001, p.67) sostiene que

a partir de los noventa el proceso de endeudamiento modifica su estructura y su origen ahora está más vinculado a la necesidad de ingreso de capitales para financiar el déficit fiscal. (...) Al mismo tiempo otro elemento que diferencia este proceso de endeudamiento de la crisis de la deuda de los ochenta, es el cambio en los acreedores. La crisis de la deuda se caracterizó por un endeudamiento con bancos privados luego refinanciado con organismos internacionales.

Según Vallcorba (2003, p.9),

hasta comienzos de 2002 las necesidades de financiamiento del Gobierno fueron cubiertas, básicamente, mediante la colocación de deuda (bonos) en los mercados locales e internacionales de capital. Este mecanismo de financiamiento difiere del predominante previo a la crisis del '82, cuando el endeudamiento era mayoritariamente con bancos extranjeros y organismos multilaterales de crédito.

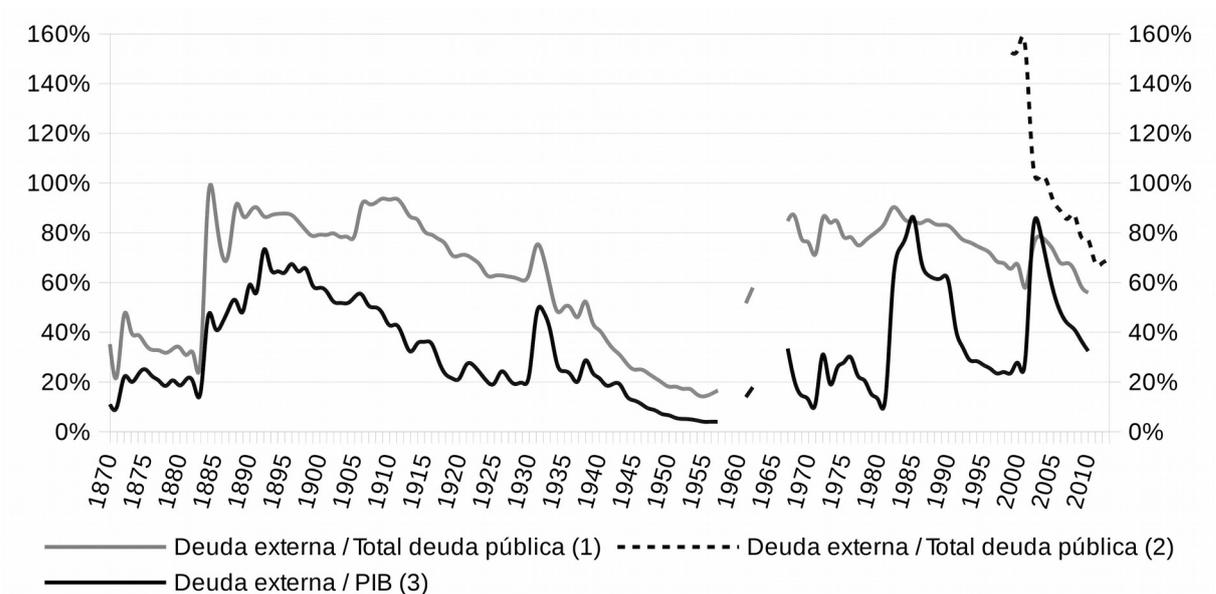
En 2002 quiebra nuevamente el sistema financiero, en parte por el efecto dominó de la devaluación en Brasil y Argentina, y en parte como manifestación de la propia crisis estructural del país. Se sale de esa crisis con un canje de deuda, extendiendo los vencimientos a modo de generar liquidez (dado que, según los técnicos que participaron directamente de esa gestión, la crisis de 2002 fue un problema de iliquidez y no de insolvencia).

22 Las AFAP's son Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional, creadas en el marco de la Ley 16.713 de Seguridad Social, en 1995.

En 2005, ya bajo la primera administración del Frente Amplio, se crea la Unidad de Gestión de Deuda²³, con la finalidad de mejorar el manejo de la deuda pública así como disminuir el impacto del endeudamiento sobre el desempeño macroeconómico. En ese sentido, entre algunos de los puntos de la estrategia financiera del gobierno para mudar la estructura de la deuda, se encuentra la reducción del porcentaje de deuda pública emitida en moneda extranjera y el cambio de perfil de los acreedores, disminuyendo el peso de deuda condicionada y aumentando la participación de deuda “soberana”.

El gráfico a continuación presenta la evolución de la deuda externa desde 1870 a la actualidad. En el mismo se compara el peso de la deuda externa respecto a la deuda pública (se utilizan dos fuentes de información) así como la deuda externa respecto al PIB.

Gráfico 3 – Uruguay. Evolución de la deuda externa, 1870-2013



Elaboración propia en base a: (1) Series históricas de IECON (Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, UdelaR). La deuda pública comprende solamente al sector público no financiero y al banco central, sobre la deuda externa se refiere a títulos de largo plazo y otros pasivos en manos de no residentes; datos en pesos uruguayos corrientes. (2) Banco Central del Uruguay (BCU). Deuda externa comprende sector privado y sector público, mientras que la deuda pública es bruta y global, expresada en millones de dólares. (3) Series históricas de IECON, para la deuda externa vale igual comentario a (1), expresado en pesos uruguayos corrientes.

Tal como se puede apreciar en el Gráfico 3, el peso de la deuda externa respecto a la deuda pública asume, durante el período 1870-1911 una tendencia creciente;

para ese último año la deuda externa llegó a representar el 93,7% del total de la deuda pública. Sobre la relación deuda externa / PIB se observa en 1892 el punto de inflexión, comenzando a partir de ese año una tendencia decreciente que alcanzaría valores mínimos hacia finales de la década de 1950. Esa tendencia decreciente presenta una excepción entre 1931 y 1932, como reflejo de los impactos de la crisis de 1929.

Desde fines de la década de 1960, en parte debido al resultado de la aplicación de las fórmulas liberalizadoras del FMI, la deuda externa como porcentaje del PIB retoma la tendencia creciente, alcanzando un promedio durante todo el período de la dictadura cívico-militar de 33,2%. En 1985 alcanza el pico máximo de todo el período, llegando a representar la deuda externa el 86,1% del PIB. A partir de ahí retoma nuevamente una tendencia decreciente hasta que estalla, 20 años después, otra crisis financiera, disparando la relación deuda externa/PIB a 82,1%. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), esa relación fue todavía mayor, llegando a 98,5% en 2003. Para 2010, el IECON sostiene que esa relación (deuda externa/PIB) era de 32,4% mientras que el INE afirma que es de 47,4%.

Según Nakatani (2006, p.12) el Estado capitalista y su intervención son fundamentales para reproducir la deuda pública (así como la deuda externa), y con ella, contribuir en la reproducción ampliada del capital. Sostiene que

el pago de intereses de la deuda pública tiene como principal fuente de recursos los impuestos cobrados por los gobiernos. En rigor, la tributación es la forma como parte de la plusvalía es apropiada por el Estado y redistribuida para las diversas fracciones del capital y para una parcela de la población (...). El Estado actúa de forma decisiva en el financiamiento a la acumulación de capital en condiciones extremadamente privilegiada para los capitalistas.

Asimismo Nakatani agrega que, en varios países,

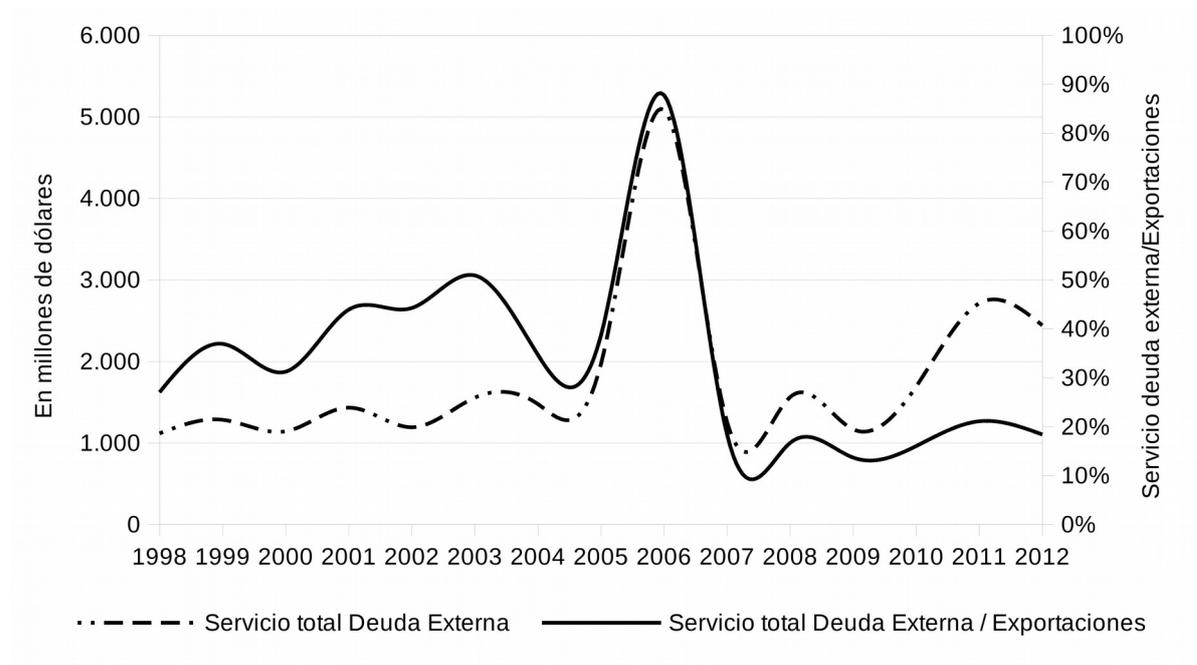
la parcela de la plusvalía destinada al pago de intereses de la deuda pública es insuficiente para atender todo el montante de intereses (...). Así, una parte de ella es capitalizada expandiendo la deuda y la parcela del capital ficticio fundado en la deuda pública. De este modo, toda la riqueza o plusvalía excedente que no tiene una aplicación productiva inmediata es transformada en capital monetario, que se acumula como deuda, y el Estado se encarga de apropiar y repartir la plusvalía entre las diferentes fracciones del capital (*Ibidem*).

La tendencia en Uruguay ha sido la de destinar un porcentaje cada vez menor del presupuesto nacional para el pago de la deuda pública. Esto no debe ser confundido con un pago cada vez menor del servicio. Por el contrario. En la medida que aumenta la producción de riqueza, aumentan asimismo los recursos para el presupuesto. Y en la medida

que aumenta el valor absoluto de la deuda, aumentan con ella los intereses a ser pagados. Actualmente, según información de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, el servicio de la deuda pública se ubica en torno al 9,5% del presupuesto nacional, o lo que es equivalente, cerca del 2% del PIB.

Hay un resultado que es evidente: si crece el nivel de endeudamiento externo, el pago de intereses y amortizaciones aumenta en consecuencia, profundizando de este modo la transferencia de valor hacia el exterior. Veamos en el gráfico a continuación la evolución del servicio de la deuda externa para los últimos años.

Gráfico 4 – Uruguay. Servicio total de deuda externa, 1998-2012.



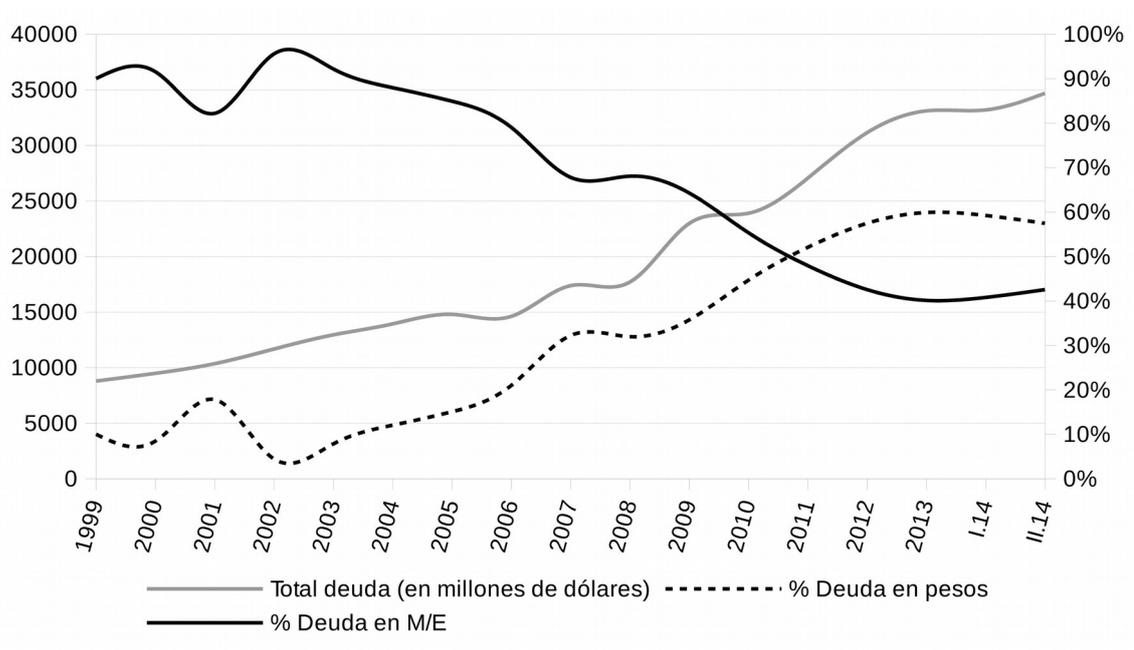
Elaboración propia en base a datos de Instituto Nacional de Estadística (INE). El servicio total de deuda externa incluye al sector público como privado; según el INE el público incluye amortizaciones e intereses mientras que el privado apenas intereses.

En el Gráfico 4 se puede observar que para los últimos años existiría una tendencia creciente al pago del servicio total de la deuda externa, el cual ha promediado para todo el período unos 1.805 millones de dólares anuales. Por su parte, si se compara el pago de ese servicio con el total de exportaciones, se verificaría una tendencia a la caída, pasando en promedio de un 31,7% para los tres primeros años (1998-2000) hacia un 18,5% para los últimos tres años (2010-2012).

El Gráfico 5 nos presenta la evolución de la deuda pública en millones de dólares, así como el porcentual de la misma contraída en moneda extranjera y en moneda nacional. En primer lugar se visualiza el incremento de la deuda pública bruta, la cual casi cuadruplica en el período 1999-2014, pasando de 8.779 millones de dólares para 34.685 millones de dólares.

En segundo lugar, se identifica la tendencia a la caída del peso relativo de deuda contraída en moneda extranjera, la cual pasa de 90% en 1999 a 42,5% en el primer semestre de 2014. Esto no significa que no haya aumentado la deuda en moneda extranjera, por el contrario, la misma creció en un 87% para el período considerado. Dentro del total de deuda emitida en moneda extranjera la contraída en dólar es la que predomina, promediando casi el 90% durante todo el período.

Gráfico 5 – Uruguay. Porcentaje de la deuda en pesos y en moneda extranjera, 1999-2014.



Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Uruguay (BCU).

Podríamos afirmar entonces que las intenciones del actual gobierno estarían siendo exitosas, en la medida que han conseguido reducir el porcentual de deuda pública contraída en moneda extranjera, aunque en términos absolutos ésta siga creciendo.

Actualmente no está claro cuál es el destino de la deuda, principalmente porque los medios oficiales no comunican al respecto. En ese sentido, podríamos plantear la

hipótesis de que la deuda contraída se destina al mismo pago y refinanciamiento de la propia deuda. Un mecanismo que, además de ser perverso y antipopular, no hace más que reconfigurar la dependencia – principalmente en lo que hace a la deuda externa – de tal forma que fuese imposible revertir la situación en el marco del capitalismo periférico.

3.2.2.2 *Remesas de ganancias al capital extranjero.*

Las primeras inversiones extranjeras ingresaron a Uruguay en la década de 1860. En el sector productivo se fundó una fábrica de extracto de carne. Según Nahum (2013, p.151), la fuerza de trabajo barata, el ganado barato y en exceso, junto a la concepción de los ingleses de cómo industrializar la carne, hicieron de este negocio altas tasas de rentabilidad. Sostiene el autor que “fue una inversión extremadamente rentable y hacia 1890 se sabe que remitía como ganancia a Europa cifras equivalentes al 25% anual sobre el capital invertido”. También en la época se fundarían los primeros bancos ingleses.

En la década de 1870 entra el ferrocarril y se extienden líneas por todo el país. Las ganancias de la compañía Ferrocarril Central del Uruguay pasaron de 94 mil libras en 1875 para 240 mil en 1879, es decir, más que se duplicaron durante esos cuatro años. Según Nahum (2013, p.200), en 1879 la compañía repartió las ganancias por primera vez en su historia. En ese mismo año los capitalistas ingleses adquirirían la propiedad de las Aguas Corrientes y posteriormente lo harían con el Gas. En ese marco el Estado uruguayo asumiría el compromiso de extender su protección al capital británico.

Hacia mediados de la década de 1880, el capital británico estaba dividido 54% en deuda pública y 46% en empresas (Nahum, 2013, p.219).

A comienzos de la década de 1890 se viviría el “boom ferroviario”. Se habían levantado 1.571 kilómetros de vía férrea. Según Nahum (*Ibid.*, p.240), “ese desarrollo respondió sobre todo a los intereses ingleses de exportar los productos de su industria y sus capitales”.

Durante la época batllista, de 1903 a 1929, el Estado asumió un papel central en la economía del país. En ese sentido, se posicionaba contrario a los intereses del capital extranjero, el cual, en la búsqueda por máximas ganancias, ofrecía servicios a precios bien superiores respecto a la calidad de los mismos. Según Nahum (2011, p.40), el Estado

buscaba “dificultar o impedir la salida de importantes capitales del país, porque ellas [las empresas extranjeras] exportaban totalmente sus ganancias a las casas matrices con sede en el exterior, lo que representaba una importante sangría para la economía nacional”.

El Estado uruguayo no pudo hacer más que crearle competencia a los monopolios extranjeros que operaban en la economía local. Frente a la amenaza con recursos diplomáticos y judiciales ante la ley, principalmente por parte de Inglaterra y Francia, y ante un inminente perjuicio para el Estado, el Estado optó por “acorrallar” al capital extranjero en vez de expropiarlo. Así, continuaría la sangría por concepto de fletes marítimos, frigoríficos, bancos, algunos seguros, tráfico ferroviario, fabricación y rectificación de alcohol, gas y aguas corrientes, entre otros.

Hacia finales de la década de 1910,

toda la industria [frigorífica] estaba en manos de compañías extranjeras, fundamentalmente estadounidenses, que actuaban coordinadamente para deprimir el mercado de haciendas nacional en su beneficio. Era el llamado en la época “trust de Chicago”, porque las principales empresas residían en esa ciudad, que era el emporio de la industrialización de la carne norteamericana, y habían extendido sus operaciones a otros países ganaderos, entre ellos, Argentina y Uruguay. Su objetivo era el dominio del principal mercado de consumo de la época: Inglaterra (Nahum, 2011, p.128).

El cuadro que sigue presenta un panorama del capital invertido en el país a comienzos de la década de 1930.

Cuadro 3 – Capital extranjero invertido en Uruguay, 1931.

País	% sobre total	% en empresas	% en deuda
Inglaterra	63,8	78,4	46,0
Estados Unidos	25,6	14,3	39,4
Otros	10,6	7,3	14,6

Elaboración propia en base a Nahum, 2009a

La colocación del capital británico se dividía en los siguientes rubros: 73% transporte (ferrocarriles y tranvías), 13% servicios (gas y aguas corrientes), 6% tierras y frigoríficos, 3% seguros, 2% bancos, 3% otros rubros. Por su vez, el capital norteamericano invertía en: frigoríficos 48%, cemento 18%, petróleo 15%, teléfonos 10%, otros rubros 9% (Nahum, 2009a).

Hacia comienzos de la década de 1940, el capital británico controlaba el

48% de los títulos de deuda externa, el 99,8% de las empresas de servicios públicos y el 29,1% de las empresas comerciales e industriales de capital extranjero (*Ibid.*, p.198).

Pues bien, el control de los principales sectores de la economía (frigoríficos y servicios públicos) por parte del capital extranjero traería, más temprano que tarde, sus consecuencias: remesas de ganancias al exterior. Es decir, un mecanismo de transferencia de valor desde el Uruguay hacia los principales países centrales del momento: Inglaterra y Estados Unidos. El siguiente cuadro presenta esos resultados para la primera mitad del siglo XX.

Cuadro 4 – Remesas de ganancias al capital extranjero, como porcentaje del total de egresos de la balanza de pagos de Uruguay, 1905-1949.

Período	Porcentaje
1905-1912	6,4
1914-1917	40,8
1920-1923	17,5
1924-1928	29,7
1933	20,4
1943	3,3
1949	1,6

Elaboración propia en base a Nahum, 2009a

Si bien se presenta inestable el envío de ganancias al capital extranjero, es posible identificar que el mayor peso relativo respecto al total de egresos de la balanza de pagos se alcanza en el período 1914-1917, es decir, en plena primera guerra mundial. Asimismo se verifica posteriormente una tendencia a la caída, alcanzando bajísimos niveles de remesas durante fines de los años 1940. Probablemente esos valores estén asociados con las nacionalizaciones realizadas por el Estado: los tranvías en 1947 y los ferrocarriles y las aguas corrientes en 1948. Ese fenómeno respondía a dos tipos de intereses, por un lado a los del Estado uruguayo, de defender la producción nacional y acabar con el “empresismo” inglés, y por otro lado respondía a los propios intereses británicos, dado que esas empresas ya no le resultaban rentables (Nahum, 1991).

En la década de 1960 se implantan los primeros rasgos de un modelo económico liberal. Se firman cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional que

presionaría para la adopción de políticas de estabilización monetaria, cambiaria y fiscal. Entre esas medidas se encuentra, según Nahum (2011b, p.111): “suprimir el dirigismo, el proteccionismo; (...) privilegiar la actividad privada como motor de la evolución económica; estimular la libre circulación de capitales”.

A partir de entonces también aumentarían las inversiones directas extranjeras, principalmente en la banca, negocios inmobiliarios rurales y frigoríficos (*Ibid.*, p.114). Según Nahum (*Ibidem*),

la industria frigorífica representa un ejemplo claro del entrelazamiento entre el estancamiento productivo y la dependencia externa. El peso del capital extranjero se extendía desde las plantas frigoríficas hasta los principales mercados compradores, pasando por los fletes y la fijación de los precios internacionales de los productos con lo que se hacía evidente la subordinación de la principal riqueza nacional a decisiones externas.

A finales de la década de 1960, “el grado de extranjerización de las exportaciones de carnes se elevaba al 73,2%” (*Ibid.*, p.116).

Por su parte, el hecho de que el capital extranjero controlase la banca traía una consecuencia poco deseable para las finanzas del país: intermediación en la fuga de capitales. Según Nahum (*Ibid.*, p.130), entre 1964 y 1966 “por cada 3 dólares exportados, 1 salió en forma no registrada del circuito económico nacional”.

A partir de la década de 1970 la estrategia de corte neoliberal redefinía la inserción dependiente del país en el mercado mundial, mediante la liberalización comercial y financiera, así como la plena apertura a la entrada de inversiones directas extranjeras, materializada en ley en 1974²⁴. Desde ese entonces, y en el marco de la dictadura cívico-militar, la estrategia de crecimiento se basaría en la promoción a las exportaciones, a la entrada de capital extranjero sin control estatal y se crearía el discurso de “Uruguay plaza financiera”, implementando la libertad en el mercado de cambios, aumentando los límites máximos de las tasas de interés y abriendo paso a la dolarización de la economía. O sea, cada paso dado en la política económica profundizaba los lazos de dependencia para una economía tan pequeña como la uruguaya. Según Astori (2004), cuando finaliza la dictadura en Uruguay en 1985, 20 de los 22 bancos privados eran extranjeros.

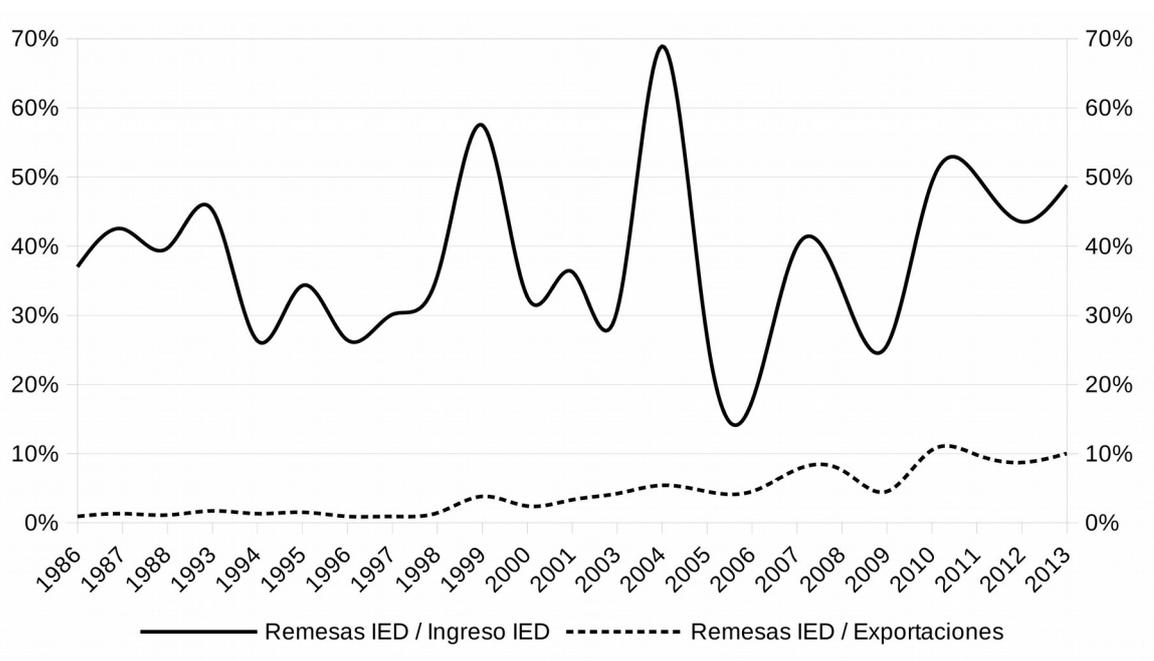
En 1982 la crisis se manifiesta como las primeras señales de un agotamiento

24 Se trata de la Ley 14.179, de marzo de 1974. Disponible en www.parlamento.gub.uy

del modelo neoliberal. La fuga de capitales de ese año fue mayor que los ingresos por exportaciones, es decir, se fugaron 1.262 millones de dólares contra 1.023 millones que entraron por venta de bienes y servicios al exterior (Nahum, 2011c, p.77).

Pues bien, los efectos de la transnacionalización de la economía en algún momento se comenzarían a sentir. El gráfico a continuación trae algunas de las consecuencias de este fenómeno a partir de 1986, materializados en la balanza de pagos. En el mismo se presenta la permanente transferencia de valor vía pago de ganancias al capital extranjero, y se lo compara con los propios ingresos por concepto de inversiones extranjeras directas (IED) de cada año, así como con el total de las exportaciones de bienes y servicios.

Gráfico 6 – Uruguay. Remesas de ganancias al exterior por pago de IED, 1986-2013.



Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

Los egresos por rentas del capital extranjero se han multiplicado por seis en los últimos 10 años, es decir, entre 2004 y 2013 pasaron de 229 millones de dólares a 1.364 millones de dólares, respectivamente.

Tal como se puede verificar en el Gráfico 6, las remesas por pago de IED respecto a los ingresos por ese concepto, han promediado para todo el período cerca del 40% anual. Es decir, de cada 100 que entran, en promedio desde 1986, salen 40. Para los últimos

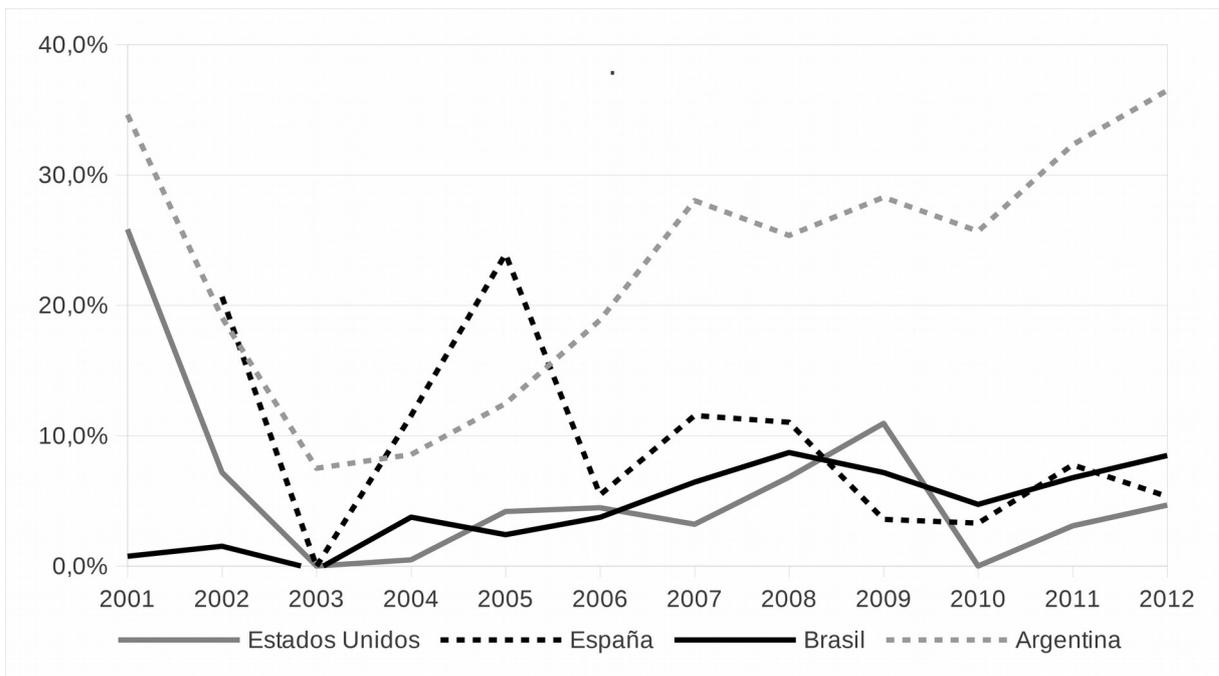
años el promedio es aún mayor, principalmente a partir de 2010, donde las remesas por pago de IED llegan a ser equivalentes al 48% de los ingresos por inversiones directas.

Si se compara por su vez el pago de ganancias al capital extranjero con el total de las exportaciones de bienes y servicios (por ser la principal fuente de entrada de divisas del país), se verifica que pasa del 1% aproximadamente en 1986 para el 10% en 2013.

La normativa vigente que regula al capital extranjero instalado en Uruguay no sólo lo promueve, otorgándole libertad en la entrada y salida de capitales así como ofreciéndole absurdas exoneraciones tributarias, sino que también lo protege, mediante tratados internacionales para este fin. Asimismo, se le ofrece un marco normativo extra, que contempla Zonas Francas, Puertos y Aeropuertos libres, instalación en Parques industriales, entre otros regímenes del tipo.

Actualmente, y según información del Banco Central del Uruguay, buena parte del capital extranjero proviene de la región, principalmente de Argentina. Durante el período 2009-2012 las inversiones de Argentina fueron, en promedio, el 31% del total de ingresos por IED. Las de Brasil por su parte, para el mismo período fueron, en promedio, 7%.

Gráfico 7 – Uruguay. Origen de las principales inversiones directas extranjeras, 2001-2012.



Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Uruguay (BCU).

En el gráfico se destaca la creciente participación del capital proveniente de Argentina. Durante la década de 1990 y hasta mediados de la década del 2000, las IED desde el país vecino estuvieron direccionadas al sector hotelero e inmobiliario. A partir de 2007, están básicamente relacionadas al sector agropecuario, concretamente en la producción de soja y lácteos. Ese resultado se da, en parte, por los efectos de los conflictos entre el sector ruralista en Argentina con el gobierno de los Kirchner, debido a la imposición de retenciones a las exportaciones. Asimismo favorece la oferta de tierra fértil más barata respecto a la argentina y la promoción a las exportaciones vía zonas francas. Por su vez, el capital proveniente de Brasil está principalmente asociado al control de la industria de alimentos y bebidas (frigoríficos, arroceras, cerveceras). Entre las veinte mayores empresas exportadoras del Uruguay, siete pertenecen a grupos brasileños.²⁵

El grado de internacionalización que ha asumido históricamente la economía uruguaya hace de la inversión directa extranjera un condicionante estructural. Si bien la entrada de capitales puede aliviar de forma coyuntural las finanzas con el exterior, a nivel estructural la condiciona profundamente. Los niveles de rentabilidad alcanzados durante los últimos años hacen que la amortización del capital se realice de forma casi inmediata, generando a partir de determinado momento una dependencia e(x)terna con el extranjero. Uruguay acaba asumiendo, de este modo, el paradójico papel de exportador líquido de recursos, cuando en realidad apuesta a la importación de capitales por falta de éstos.

3.3 CONSIDERACIONES

Este capítulo pretendía, en primer lugar, exponer los tres momentos que hacen a la inserción de Uruguay al mercado mundial de acuerdo con la caracterización (en un nivel más abstracto) de Marini en *Dialéctica de la dependencia*. Por un lado, se verifica que hasta mediados del siglo XIX la estructura económica de Uruguay antecede las exigencias del mercado mundial. A partir de 1850 esa tendencia se revierte. Se identifican desde entonces una serie de cambios cualitativos, principalmente a partir de la expansión del lanar. Entre esos cambios ubicamos: i) la introducción de relaciones de producción propiamente capitalistas en

²⁵ Entre ellas se ubican, por ejemplo, Camil alimentos (arroz), Minerva Foods (frigorífico), JBS (frigorífico) y Marfrig (frigorífico). Vale mencionar que respecto al arroz, Uruguay tiene uno de los mayores índices de productividad por hectárea en el mundo.

el campo (mediante la consolidación de la propiedad privada de la tierra y el trabajo asalariado); ii) la producción en función de la demanda externa (en un primer momento será la lana para atender las necesidades de la industria textil europea y posteriormente será la carne refrigerada para atender al consumo europeo). Por otro lado, se observa un lento desarrollo de las fuerzas productivas. Este fenómeno se verificaría con el aumento en la productividad de los sectores asociados a la exportación de productos primarios, la tecnificación de la producción en el campo así como la especialización de la fuerza de trabajo en las actividades más dinámicas de acumulación de capital. Por último, se debe destacar la principal tendencia que opera como resultado de la inserción subordinada de Uruguay en la economía mundial. De acuerdo a lo planteado por los autores de la teoría marxista de la dependencia, se verificaría para el caso uruguayo, como economía dependiente, que su expansión es un desdoblamiento condicionado por la expansión de las economías centrales. Es decir, es un fenómeno que responde a la lógica de acumulación de capital en escala mundial.

En segundo lugar, este capítulo también se propuso el estudio de la evolución de los términos de intercambio, como instrumento de medición del intercambio desigual propuesto por Marini. En ese sentido fueron identificados dos momentos. El primero, que sería de recuperación y que iría desde 1870 a 1951, año en el cual se observa el máximo valor de todo el período, y un segundo momento, desde 1951 a 2012, con clara tendencia al deterioro de los términos de intercambio.

En tercer lugar, se pasó al estudio de dos tipos de mecanismos de transferencia de valor hacia el exterior: pago de intereses de la deuda externa y el pago de ganancias al capital extranjero invertido de forma directa en Uruguay. Por un lado se verifica que cae en los últimos años el peso de la deuda externa sobre el total de la deuda pública, ubicándose en 69% en 2013. No obstante, se identifica una creciente tendencia del pago de servicio de deuda externa. Para el caso del pago de ganancias por IED, tenemos dos momentos claves y una “furada”: si bien se identifica una caída de las remesas hacia fines de la década de 1940 y un aumento de las mismas a partir de 1986 en adelante, no se encontraron datos sobre ese período intermedio, es decir, entre 1950 y 1985, impidiendo concluir al respecto para el total del período.

Pues bien, según Marini (2011, p.145) frente a los mecanismos de transferencia de valor, las burguesías dependientes encontrarían una forma de compensación.

Fueron aquí presentados tres elementos que darían cuenta en parte de la transferencia de valor desde Uruguay hacia el exterior: deterioro en los términos de intercambio y pago de intereses y ganancias al capital extranjero. El mecanismo de compensación por parte de la economía dependiente sería la superexplotación de la fuerza de trabajo, tema que será abordado en el próximo capítulo.

4 SUPEREXPLORACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN URUGUAY

La categoría superexplotación de la fuerza de trabajo constituye una característica específica del capitalismo dependiente. Ella se configura como una categoría central para la teoría marxista de la dependencia, que surge a partir de la formulación de Marini en *Dialéctica de la dependencia*, como tesis central de su obra al constituirse, para el autor, como el fundamento de la dependencia latinoamericana.

Según Mathias Luce (2013, p.2), “la superexplotación de la fuerza de trabajo consiste de una ley de tendencia propia del capitalismo dependiente, la cual sigue la orientación de contrarrestar la transferencia de valor a que las economías dependientes están sometidas en la división internacional del trabajo”.

En el capítulo anterior vimos que debido a la inserción subordinada de Uruguay al mercado mundial se realiza, de forma permanente y bajo diferentes mecanismos, transferencia de valor hacia los países más avanzados tecnológicamente. Ese fenómeno se da, por un lado, en la esfera de la circulación de mercaderías, que Marini (2011) denominó de intercambio desigual y se manifiesta empíricamente en el deterioro de los términos de intercambio. Por otro lado, la transferencia de valor también se da en la esfera financiera, mediante el pago de intereses de deuda externa así como pago de ganancias al capital extranjero.

Según Marini (2011, p.147),

el problema que plantea el intercambio desigual para América Latina no es precisamente el de contrarrestar la transferencia de valor que implica, sino más bien el de compensar una pérdida de plusvalía, y que, incapaz de impedirla al nivel de las relaciones de mercado, la reacción de la economía dependiente es compensarla en el plano de la producción interna.

Es decir, la preocupación de nuestras clases dominantes no se centraría en eliminar o combatir la transferencia de valor como mecanismo que obstaculiza la plena acumulación de capital en la economía dependiente. La preocupación estaría en cómo compensarla; según Marini el mecanismo utilizado sería la superexplotación de la fuerza de trabajo. O sea, remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Marini (*Ibidem*) identifica tres mecanismos de superexplotación de la fuerza de trabajo en las economías dependientes: i) el aumento de la intensidad del trabajo, ii) el aumento de la jornada de trabajo, iii) la reducción del consumo del trabajador por debajo de su límite normal. En cualquiera de los tres casos, que pueden darse también de forma combinada,

la característica esencial está dada por el hecho de que se le niega al trabajador las

condiciones necesarias para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo: en los dos primeros casos, porque se le obliga a un dispendio de fuerza de trabajo superior al que debería proporcionar normalmente, provocándose así su agotamiento prematuro, en el último, porque se le retira incluso la posibilidad de consumir lo estrictamente indispensable para conservar su fuerza de trabajo en estado normal (Marini, 2011, p.149).

Marcelo Carcanholo realiza algunas precisiones teóricas sobre el término que entendemos necesario resaltar. En primer lugar, hace una diferenciación entre superexplotación del trabajo y superexplotación de la fuerza de trabajo. Al respecto dice que “no se trata de una cuestión de preciosismo terminológico. Tratar los dos como sinónimos equivale a tratar la fuerza de trabajo (mercancía) como sinónimo de trabajo (el valor de uso de la mercancía) y, así, se pierde de vista la dialéctica de la mercancía fuerza de trabajo” (Carcanholo, 2013, p.98). En segundo lugar, sostiene que la superexplotación de la fuerza de trabajo es una categoría y no un concepto. En ese sentido, comenta:

la utilización de la noción de categoría está más cercana a la forma como Marx entiende la realidad social; son las determinaciones concretas y objetivas de los fenómenos que permiten determinados modos distintos –y a veces hasta mistificadores– de conocerlos. La (super) explotación de la fuerza de trabajo, en lugar de ser una idea exclusiva del plano subjetivo-teórico-conceptual, es una determinación real de la forma como el modo de producción capitalista se desarrolla; no es una manifestación objetiva de un concepto idealizado, y que tiene sentido dentro de un sistema puramente lógico, sino una determinación de la lógica objetiva del capitalismo. Por eso que no es irrelevante si el tratamiento para la superexplotación de la fuerza de trabajo es dado por un sistema conceptual idealista o por una teoría materialista (histórica y dialéctica, sin los disensos de tergiversaciones positivistas y/o mecanicistas que estos dos términos tuvieron en la historia del marxismo) que entienda las categorías como determinaciones del (y a partir del) propio objeto concreto (*Ibid.*, p.100).

Pues bien, realizados en forma breve los comentarios que hacen más a la discusión teórica del asunto, se presentará en las siguientes secciones algunos de los mecanismos que configurarían la superexplotación de la fuerza de trabajo en Uruguay durante los últimos 150 años. Por falta de información disponible sobre fines del siglo XIX y comienzos del XX en la bibliografía consultada así como en los medios digitales, se hará hincapié en el análisis de datos de los últimos 30 años.

Este tercer capítulo, además de su introducción, está integrado por 7 secciones: la primera presenta brevemente la evolución de la situación económica y social del Uruguay durante los últimos 150 años; la segunda aborda la evolución del salario real desde 1870 a la actualidad; la tercera presenta la evolución en la distribución del ingreso; la cuarta analiza el poder de compra del salario mínimo nacional; la quinta estudia la variación en la extensión de las jornadas de trabajo; la sexta aborda brevemente el análisis del incremento en los

accidentes de trabajo; y por último se presentan cifras sobre el trabajo informal.

4.1 EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE LOS ÚLTIMOS 150 AÑOS: LA SUIZA DE AMÉRICA NO ES AQUÍ.

Durante el período colonial, y con la ganadería de rodeo como principal actividad productiva, coexiste el trabajo esclavo con el trabajo libre. Los primeros eran sirvientes permanentes de los latifundios, mientras que los segundos eran pagos por su fuerza de trabajo a un “alto” costo. Según Millot y Bertino (1991, p.93), la oferta de fuerza de trabajo era escasa, resultado del “fácil acceso a los medios de subsistencia, frontera abierta y acceso a la tierra, existencia de trabajo alternativo, no desposesión de los instrumentos de trabajo, y actitud negativa frente al trabajo”. Es decir, si bien el trabajador era libre, todavía tenía los medios que le garantizaban la subsistencia, por lo cual no era necesario recurrir a la venta de la fuerza de trabajo.

Según los autores, durante la etapa colonial podemos hablar de un mercado de fuerza de trabajo. Agregan que:

en el conjunto de la fuerza de trabajo existente o aplicada a la producción, la transada en el mercado era mínima, tanto por la existencia de esclavos como por la oferta de individuos que parcialmente reproducían su condición social como productores mercantiles simples o de auto-subsistencia. La contrapartida era que aunque había trabajadores libres y su fuerza de trabajo era una mercancía, los productos con los que reproducían su condición no se habían transformado plenamente en mercancía y el precio de la fuerza de trabajo no tendía a su costo de reproducción (Millot; Bertino, 1991, p.98)

En Montevideo la esclavitud era una relación de producción fundamental. El saladero utilizaba tanto trabajadores asalariados como esclavos; dado que la oferta de fuerza de trabajo era relativamente escasa, tornándola por lo general bien remunerada. Ya la situación de los indígenas era diferente, cuando vendían su fuerza de trabajo lo hacían por alimentación y vivienda, es decir, cobraban en especie y no de forma monetaria (*Ibid.*, p.102).

De acuerdo con estos autores, a partir de la década de 1830 comenzaría una transición desde la economía de subsistencia hacia las relaciones de carácter mercantil. Ese fenómeno sería un desdoblamiento directo de la producción y comercialización de gorduras, tasajo y posteriormente de lana (*Ibid.*, p.222).

Si bien la prohibición del tráfico de esclavos y la libertad de vientres había sido declarada en la Asamblea de 1813 y rectificada con la declaratoria de la independencia en 1825, será solamente con el fin de la Guerra Grande (1851) que desaparecería la esclavitud

como relación social de producción, principalmente porque los esclavos habían sido incorporados al ejército (y eventualmente masacrados en la guerra). La política británica contra el tráfico de esclavos también influiría de forma positiva.

Según Millot y Bertino (1991, p.224)

podemos decir que en la década [18]50, salvo en la zona fronteriza, ha desaparecido la esclavitud. En el saladero, en la agricultura que se da en el entorno de Montevideo, en vastas zonas ganaderas y en las otras actividades económicas que se dan en la ciudad (hornos de ladrillos, caleras, algunas empresas de construcción, carpinterías, carreterías, herrerías, etc.) se dan relaciones de producción capitalistas, aunque sigue siendo muy importante la producción mercantil simple (artesanos, pequeños comerciantes de diverso tipo).

A partir de este entonces se apreciaría un cambio cualitativo en la relaciones de producción. Se pasa de una coexistencia entre la esclavitud y el trabajo libre y de subsistencia, a una predominancia cada vez mayor de relaciones mercantiles. En ese marco se iría a consolidar, principalmente desde la generalización del cercamiento de los campos (décadas de 1860-1870), las relaciones de producción capitalista. El fenómeno del alambrado, al desplazar a minifundistas y trabajadores rurales libres del campo por no poder lidiar con los costos y mucho menos con los latifundistas vecinos, produjo un altísimo nivel de desocupación en el medio rural. Según Millot y Bertino (1996, p.64), en 1880 existían unas 8.000 familias sin trabajo, se estima rondaban las 40.000 personas, es decir, cerca del 10% de la población nacional.

Con ese nivel de desempleo en el medio rural, comenzaría un proceso de presión a la baja sobre el salario de los ocupados, dado que ahora abundaba la oferta de fuerza de trabajo debido a la consolidación de la “acumulación originaria” que se venía procesando desde fines del siglo XVIII.

A partir de los años del militarismo (1876-1886) se desarrollaría un cambio cultural, que surge como imposición del propio régimen. Entre las varias mudanzas, cambian desde los hábitos de trabajo hasta los propios hábitos alimenticios. Los primeros se darán principalmente por la vía del disciplinamiento y la represión, los segundos tienen que ver con un cambio en la dieta, la cual pasa de ser básicamente carne vacuna a una dieta de maíz y carne ovina (Millot; Bertino, 1996, p.114). Asimismo, se reconfigura el mercado de trabajo. Desaparecen algunos oficios y surgen otros. El ferrocarril por ejemplo provocó el desempleo de los carreros, pero la propia construcción de las vías férreas y de los caminos ocupó varias personas.

Millot y Bertino (1996, p.114) nos aproximan el panorama de las condiciones de trabajo y sobrevivencia en la segunda mitad del siglo XIX:

los salarios que hacia 1860-70 habían sido de 12 pesos descendieron a algo más de 5 luego del alambramiento (...). Las condiciones de vida siguieron siendo las mismas: jornada de sol a sol, trabajo intenso, manutención escasa y vivienda miserable. Consumían menos carne que antaño (y de capón hace ya tiempo), fariña, galleta, puchero, yerba, tabaco, alcohol. El hambre, la insalubridad y el analfabetismo los raleaba y dificultaba cualquier otra forma de inserción en el mercado de fuerza de trabajo que como peonaje rural y servicio doméstico.

Para empeorar la situación de los trabajadores, éstos se encontraban desamparados por la legislación laboral. La descripción de los autores sobre la negociación de la venta de la fuerza de trabajo es la siguiente:

los contratos eran orales (...). El carácter zafral de muchas actividades convertían al trabajo en inestable. Muchas veces se seguía exigiendo a ciertos trabajadores algunos instrumentos de trabajo. En muchos casos (saladeros, molineros) el sistema de “libreta”, el pago en vales o en especie, el galpón para dormir y la fonda de la empresa eran formas de “atar” a los trabajadores además de reducir su salario (lo mismo que las “sanciones”) (Millot; Bertino, 1996, p.251).

Las jornadas de trabajo se extendían hasta 16 horas o más. El trabajo infantil y el de la mujer eran los peores remunerados y funcionaban como mecanismo de presión a la baja de salarios cuando había exceso de oferta. Según los autores, tanto el ambiente de trabajo como la propia vivienda de los trabajadores eran insalubres; asimismo, existía una serie de deficiencia en servicios públicos como aguas corrientes y saneamiento.

Nahum expone el testimonio de las costureras que a fines del siglo XIX denunciaban sus condiciones de trabajo y sus niveles de remuneración. Éstas decían:

[...] Oh! Señor [...] no se puede Usted figurar lo mal tratadas y mal pagadas que estamos.

Mire usted, a esta señorita que hace cuatro meses que entró en la fábrica, le pagan recién 15 centésimos después de haberla tenido de aprendiz por tres meses. (...) Si el oficio tardara mucho en aprenderse sería disculpable que no nos pagaran nada al principio, pero como que para hacer bien la costura que es siempre la misma cosa, se aprende en un momento, y para planchar es lo mismo casi.

[...] Para que Ud. se haga una idea [...] le diré que si una conversa con la compañera, o levanta la cabeza de la costura o descansa un momento, la capataza le apunta una multa de un real; si vuelve a repetirse la multa en el mismo día, esta vez es de dos reales; para la tercera vez, tres reales y así sucesivamente. De modo que algunas que ganan un real o dos por día, hay veces que se van de la fábrica dejando -en vez de llevarse- dinero a los patrones.

[...] Si a alguna de nosotras [...] se le llegara a romper una aguja, o descomponer una máquina, nos lo hacen pagar. Si una costura no les parece bien concluida, se la hacen también pagar a la obrera. Y no crea Ud. que la tenemos que pagar barato, no; se les paga al precio de venta de la fábrica y no al que les cuesta a ellos; de modo que cuanto más costura mal hecha sale de nuestras manos, más ganan ellos, pues hacen de cuenta que las vendieran con ganancia a sus marchantes (Nahum, 2013, p.263).

El testimonio presenta dos elementos interesantes: por un lado la imposición de la disciplina en el ámbito del trabajo, y por otro lado, que se está remunerando muy por debajo

de las necesidades básicas de las obreras, principalmente durante los tres primeros meses cuando “venden” gratuitamente la fuerza de trabajo a cambio de aprender el oficio.

No es un hecho casual que en 1885 se funde la Federación de los Trabajadores del Uruguay, en parte debido a la influencia de los inmigrantes anarquistas europeos y en parte por las propias condiciones generadas a partir de la superexplotación de la fuerza de trabajo. Las reivindicaciones iban en el sentido de reducir las largas jornadas de trabajo y aumentar los salarios. A partir de 1905 surgen las huelgas como mecanismo de lucha y reivindicación de la misma pauta, movilizando a miles de operarios.

La situación tiende a mudar cualitativamente con la llegada de Batlle y Ordoñez a la presidencia, que se dio inclusive durante dos ocasiones (1903-1907 y 1911-1915). Si bien Batlle negaba la lucha de clases, apelaba a la justicia social; entendía que el Estado debía actuar como árbitro y, al estar por encima de la sociedad, debía inclinarse siempre del lado de los más débiles. Sin embargo, solamente durante su segundo mandato es que las reivindicaciones obreras serían atendidas.

En 1911 los tranviarios -que en la época tenían uno de los mejores niveles salariales-, protagonizaron la huelga más importante del período. Según Nahum (2011a), las jornadas laborales de estos trabajadores duraban entre 15 y 16 horas. Después de la huelga y de su inminente conquista, pasaron a una jornada de 9 horas. Por su parte, los panaderos continuarían cumpliendo jornadas de 18 a 19 horas, buena parte de ella desempeñada en el horario nocturno (*Ibid.*).

Sobre las condiciones de vida en la época, Nahum (*Ibid.*, p.31) comenta:

las condiciones de la vida obrera eran precarias; el trabajo de los adultos estaba mal remunerado y en muchas industrias se empleaba a niños. En 1911 había registrados 1.131 menores de 15 años como trabajadores en la industria y el comercio. El diputado Emilio Frugoni denunciaba la existencia de una fábrica textil en Capurro donde había niñas de 10 años de edad trabajando 10 horas diarias por un salario de 15 centésimos; las tejedoras de 15 a 18 años ganaban 40 centésimos y las mayores de edad, entre 70 y 90 centésimos diarios. En las fábricas de fósforos, las obreras ganaban de 20 a 30 centésimos; en las casas de confecciones las costureras percibían 8 pesos mensuales.

O sea, el salario de los más jóvenes equivalía a la mitad del salario del adulto, mientras que la remuneración de la fuerza de trabajo de los niños era prácticamente simbólica. El trabajo infantil era moneda corriente, las denuncias también, como por ejemplo la denuncia contra el trabajo infantil en las fábricas de vidrios, donde los niños además de cumplir extensas y duras jornadas laborales soportaban temperaturas medias de 50 grados.

Entre 1870 a 1915 el salario real tuvo un comportamiento muy inestable, principalmente debido a la fluctuación de precios de los alimentos, tanto nacionales como

importados. El costo de los alimentos sobre el salario representó, entre 1884 y 1904, en promedio, el 58% del total (Milot; Bertino, 1996, p.252). En ese sentido, a partir de 1911 el gobierno permitió el establecimiento de ferias en Montevideo; esta iniciativa pretendía contribuir con el abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo. Según Nahum (2009a, p.307) en 1914 los alimentos representaban el 51%; por lo tanto, controlar y disminuir el precio de éstos era fundamental para mejorar, en parte, la calidad de vida de los trabajadores.

Desde 1914 la legislación laboral se concibe como un mecanismo “disciplinador” del patrón y de cierta forma actúa como instrumento que pretende garantizar algunos derechos a los trabajadores. De este modo, en ese año se legisla sobre la protección del trabajador ante el despido. En 1915 se vota la “ley de las 8 horas”, que consideraría lo propuesto diez años antes: un máximo de 48 horas semanales y un día de descanso cada siete trabajados. Según Nahum (2011a, p.32) “se prohibía el trabajo de los menores de 13 años; se restringía la jornada a los menores de 19; la mujer dispondría de 40 días de descanso en período de embarazo”.

Con las nacionalizaciones de algunos sectores se pretendía, entre otras cosas, mejorar el nivel general del salario. Desde el gobierno entendían que, si el Estado pagaba mejores salarios que el sector privado, no sólo estimulaba la demanda de otros sectores, creando nuevos empleos, sino que también presionaría sobre el sector privado para que los salarios de éstos tendieran a ser equivalentes a los del sector público. Lo que Batlle y Ordoñez pretendía en realidad era evitar problemas sociales como los que se vivían en la época en Europa. Ese referencial sobre el presidente era fuerte, dado que había pasado el período entre sus dos mandatos (1907-1911) en Francia, y entendía que Uruguay al ser tan pequeño no precisaba llegar a tales extremos de conflicto social (Nahum, 2011a).

El presidente que le sigue a Batlle y Ordoñez es Feliciano Viera (1915-1919); éste da un “alto” en las políticas sociales, como vocero del espanto de las clases altas y de los sectores más conservadores del país. Durante el período se vota a favor de los trabajadores solamente dos leyes: en 1918 se aprueban ciertas restricciones al trabajo nocturno, prohibiendo la actividad entre las 9 de la noche hasta las 5 de la mañana siguiente; y se aprueba la “ley de la silla”, que establecía que en el lugar de trabajo debía haber una cantidad de sillas equivalentes al número de mujeres, para que éstas pudieran tomar asiento cuando sus tareas se lo permitieran.

En 1920 se legisló sobre prevención de accidentes de trabajo. Según Nahum (2011a, p.35), había ciertos oficios que tendían a ser más peligrosos, y entre ellos menciona: “la industria de la construcción, herrerías, carpinterías, aserraderos, barracas”. Y agrega este

autor que “en 1920 hubo en Montevideo más de 5.500 accidentes de trabajo, algunos de los cuales fueron mortales” (*Ibid.*, p.117). Asimismo, se declaró obligatorio un día de descanso después de seis días de trabajo. A partir de 1931 comenzaría a regir la semana “inglesa” en el comercio (que considera la tarde del sábado y todo el domingo de descanso) (*Ibid.*, p.118).

Pues bien, si la vida del obrero montevideano era precaria, imaginemos entonces cómo era la situación del peón rural: seguramente mucho más miserable. El salario mensual de los rurales variaba entre \$6 y \$16, o sea, entre un 14% y 36% del salario básico urbano de la época (lo que podríamos denominar de salario mínimo necesario). Por más que al peón rural se le ofrecía casa y comida, no se le permitía mantener a su familia en el local de trabajo, generando así severas condiciones de pobreza en la familia de estos trabajadores. Era tal la miseria de esa gente que los pueblos que habitaban (que se ubicaban lo más próximo al local de trabajo del jefe de familia) eran conocidos como “pueblos de ratas”.

Según Nahum (2011a, p.118), por vuelta de la década de 1920 comenzó la emigración hacia Montevideo, en busca de oportunidades y atraídos por los “altos jornales pagados en la ciudad”. Claro, eran altos relativamente, pero insuficientes para la reproducción digna del trabajador y su familia.

Solamente en 1923 se conseguiría establecer el salario mínimo para el peón rural, que variaba entre \$18 y \$20 mensuales, dependiendo del tamaño del campo del patrón. Para la época, el costo de vida se aproximaba a los \$49 (Nahum, 2009a), lo que hacía de esa remuneración más que insuficiente. Por su vez, el salario mínimo para el trabajador urbano sería decretado recién en 1927. Según Nahum (2011a, p.120):

la situación económica de ese momento era tensa, y el costo de la vida había aumentado constantemente desde 1919. Según la Oficina Nacional del Trabajo, de 92.000 obreros, 1/6 ganaba menos de \$20 al mes, 1/3 menos de \$30 y 2/3 menos de \$50. La situación del obrero no había, sin embargo, empeorado en esos años. El salario real -poder de compra del salario nominal- con un índice de 100 en 1914, pasó a un índice de 130 en 1924-26, y el costo de vida de 100 a 124 en 1926.

La crisis de 1929 impactó duramente en Uruguay: en 1930 había 30.000 desocupados, equivalente a 1/3 de los empleados de la industria manufacturera; en 1933 la cifra de desocupados ascendía para 40.800. Nahum (1991, p.58) comenta sobre los efectos de la crisis que: “se produjo una disminución del poder adquisitivo de los sectores de ingresos fijos (...). En 1930, los datos de la Oficina Nacional del Trabajo marcaban que el 33% de los trabajadores de la industria ganaba por debajo del mínimo requerido para su subsistencia, y que el 65% no podía mantener un hogar con sus solos recursos”.

Debido al impacto de la crisis el gobierno optó como política monetaria la

devaluación de la moneda local, lo cual provocaría un nuevo encarecimiento del costo de vida, dado que varios insumos eran importados (por ejemplo combustibles, materias primas, artículos de primera necesidad). Si bien se aplicó una política compensatoria, como lo fue la rebaja en un 10% de los alquileres urbanos, por otro lado se creó un impuesto a los sueldos para los funcionarios públicos (Nahum, 1991, p.61).

El incremento de la oferta de fuerza de trabajo, que operaba en el sentido de presionar los salarios hacia abajo, empeoraba las condiciones de los trabajadores, dado que ocurría en paralelo el aumento del costo de vida como resultado de la devaluación de la moneda. Según Nahum (*Ibid.*, p.84), el hambre fue un problema grave en 1934, a tal punto que fue necesario habilitar comedores populares.

Con los excedentes de las exportaciones durante la segunda guerra mundial se subsidió algunos artículos de primera necesidad, como leche, pan y carne. De este modo se contenía la caída del salario real. La población del interior no accedía a este tipo de compensaciones, empeorando sus precarias condiciones de vida (Nahum, 1991, p.142).

A partir de 1943 se retoman los avances sobre la legislación social. En ese año se crea el Consejo de Salarios: la ley fijaba un salario mínimo que permitiera la satisfacción de necesidades físicas, intelectuales y morales del trabajador; así como la integración tripartita -Estado, patrón y obrero- para determinar las remuneraciones de éste. En 1946 se crea el Estatuto del Peón Rural, que redefine el salario mínimo para estos trabajadores. Si bien estas leyes no garantizaban que se remunerase al trabajador según el valor de su fuerza de trabajo, dado que es propuesto arbitrariamente un valor mínimo de subsistencia que mucho dista de las condiciones concretas de reproducción del trabajador y su familia, eran mecanismos que contenían y garantizaban una serie de derechos, principalmente el consejo de salarios, que permitía al propio trabajador intervenir en la determinación de su remuneración. También en 1943 serían creadas las Asignaciones Familiares, que se constituían como un beneficio social para el núcleo familiar con hijos menores de 18 años. En 1944 se garantiza la indemnización por despido y en 1945 se generaliza el derecho a vacaciones pagas. Asimismo se avanza en el establecimiento de reglas que equiparan el salario de la mujer con el del hombre para casos de igual productividad (*Ibid.*, p.143).

Cuando termina la guerra de Corea (1953) se acaba el período de auge que vivía Uruguay, producto del comercio exterior. Con el deterioro de los términos de intercambio y la acentuación del proteccionismo extranjero se sintió el impacto en la industria nacional, que dependía de las divisas de las exportaciones para importar los medios de producción necesarios. Las consecuencias inmediatas fueron la retracción del empleo y, nuevamente, la

disminución del salario real (*Ibid.*, p.148).

Sobre fines de la década de 1950 comienza a gestarse, como manifestación de la crisis que atravesaba el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y del estancamiento de la producción agropecuaria, un proceso inflacionario. Los capitales que ya no encontraban rentabilidad en la actividad productiva se orientan hacia el sistema financiero y la especulación. De este modo, en la disputa por la apropiación de la plusvalía, la inflación aparece como un mecanismo eficiente. Por su parte, la influencia del sector ganadero sobre el gobierno presiona para la devaluación, encareciendo aun más los bienes de consumo necesarios para reproducir a las masas trabajadoras.

Los perdedores de esta situación son los mismos de siempre, y pierden tanto en la disputa entre clases como en las de fracciones de clase. Por un lado, una parte de ellos (principalmente los trabajadores rurales) contaba con un mínimo poder de reivindicación salarial, debido a los bajísimos niveles de sindicalización. Por otro lado, debido a la posición estratégica de los compradores de fuerza de trabajo, se colocaba en desventaja al funcionario público frente al trabajador de la actividad privada (Instituto de Economía, p.306).

Sobre fines de la década de 1960 se recrudecieron las medidas contra los sindicatos, reduciendo las posibilidades de reivindicación salarial ante el ritmo de especulación de los sectores más poderosos (*Ibid.*, p.368). Con el receso de las actividades productivas se incrementa el nivel de desempleo, afectando fundamentalmente a los jóvenes. En junio de 1968 la inflación alcanza niveles bizarros y el gobierno decreta el congelamiento de los salarios. Según el Instituto de Economía (p.412), el gobierno de Pacheco Areco contó con el “apoyo tácito o expreso de sectores mayoritarios de los partidos tradicionales, la intervención de las fuerzas armadas y el apoyo del exterior”. Esta medida tuvo, por lo menos, un doble carácter explícito: primero porque el congelamiento de salarios se realiza días antes del normal reajuste, estipulado para el 1º de julio, y segundo porque la contención se realiza muy por debajo del costo de vida de los trabajadores. Los consejos de salarios, evidentemente, fueron diluidos. Uruguay vivía en 1968 la antesala del golpe de Estado.

Nahum (2011b, p.146) comenta los efectos de esta coyuntura sobre los sectores medios:

la clase media que se había multiplicado a impulsos del crecimiento del Estado y del sector servicios, sufrió un rudo golpe a medida que el deterioro económico mostraba sus facetas más agudas. Diversas estrategias fueron desplegadas para atemperar los efectos negativos de tal situación: aumentar el número de trabajadores del núcleo familiar, mujeres en primer lugar, y jóvenes como forma de sumar ingresos y sobrellevar la caída del salario real; incrementar las horas trabajadas –entre 1968 y 1971 se elevó en un 10% el porcentaje de personas ocupadas que trabajan más de 40 horas semanales–; o tentar el duro camino de la emigración.

Es decir, durante este período es tácito el aumento de la jornada laboral. Hasta ahora venía operando, aparentemente y de modo preferencial, el mecanismo de apropiación del fondo de consumo de los trabajadores.

El autor también agrega que se observa en la época el crecimiento del sector informal junto a “un proceso de rejuvenecimiento y feminización de la población ocupada en la industria manufacturera a medida que se agravaba la caída del salario real, provocando una mayor ocupación de jóvenes y mujeres” (*Ibidem*). De acuerdo con Nahum (2011b, p.147), entre 1963 y 1976 cayó el porcentaje del ingreso sobre el conjunto de la renta que se distribuye sobre sueldos y salarios, de un 55% a un 43,3%, respectivamente.

El medio rural perdía cada vez más trabajadores: “entre 1956 y 1980 los trabajadores rurales se redujeron en un 45% del total existente, a un ritmo de 5.500 personas por año” (*Ibid.*, p.148). De este modo, la emigración hacia Montevideo se hacía junto con la familia, y ya no individual. Dice Nahum (*Ibid.*, p.150) que “estos migrantes rurales ingresaron a los niveles más bajos de la escala ocupacional y fueron los más afectados por el desempleo y los que representaron el nivel remunerativo más bajo”. Ya desde la década de 1960 se iría a agravar el fenómeno que sociólogos y economistas llamaron de marginalidad, y estaría compuesto por los estratos más bajos de la clase trabajadora.

Esta información también funciona como “termómetro” para captar la superexplotación de la fuerza de trabajo en la época, en la medida que se observa que el deterioro de las condiciones de vida de los sectores populares se tornaba cada vez más ampliado. Un claro ejemplo de esa situación de marginalidad está asociado a la multiplicación de viviendas sumamente precarias, principalmente en la capital del país. Según Nahum (*Ibid.*, p.151),

en Montevideo los “*cantegriles*” – ranchos de lata, sin saneamiento ni electricidad contruidos en zonas suburbanas de la ciudad – se multiplicaron y las centenarias viviendas declaradas en estado “ruinoso” ubicadas en la Ciudad Vieja o en cualquier otro punto de la ciudad sirvieron de refugio a los “*sin techo*” que, obligados a desocuparlas, reocupaban otras iniciando un largo camino de constantes desalojos.

Un estudio de Alicia Melgar (“*Distribución del ingreso en el Uruguay*”), citado por Nahum (2011b, p.151), muestra que entre 1963 y 1976 el número de familias indigentes (aquellas que sus ingresos no cubren el costo de una canasta básica de alimentos) pasó de 12.000 para 36.000, o sea, triplicó durante ese período. En términos porcentuales pasó de 4% del total de familias para 12,2%. Por su vez, la cantidad de familias pobres (aquellas que sus ingresos no superan el doble del costo de la canasta básica de alimentos) pasó, para el mismo

período, de 28.300 para 92.000.

En 1973 vendría el golpe de Estado. La balanza comercial cumplía 20 años de déficit continuado. A ese fenómeno estructural se le sumarían los efectos del choque petrolero. Según Nahum (2011c, p.67), los militares interpretaron que “la crisis económica se debía al papel intervencionista del Estado”, aludiendo a los años de la restauración batllista. De este modo, el gabinete económico cívico-militar plantea cuatro ejes de actuación: “limitar el papel del Estado en la economía, jerarquizar el rol del empresario privado, abrir la economía al exterior y estimular el ingreso de capitales extranjeros” (*Ibid.*, p.68). Asimismo se estimularían las exportaciones no tradicionales, y para que éstas fueran competitivas, se tornaba necesario que uno de sus principales costos de producción fuera controlado: el salario. Los mecanismos de represión propios de la dictadura, junto a la no convocatoria de los consejos de salarios, impuso nuevamente la caída del salario real.

En 1978 se plantea el proyecto “Uruguay: Plaza financiera”. El discurso del régimen era de que la economía mejoraría con la entrada de capital extranjero. Lo que sucedió al final de cuentas, lejos de mejorar, fue que la economía comenzó a dolarizarse y las tasas de interés aumentaron lo suficiente para atraer esos capitales. Este proceso influyó sobre la industria nacional. Al contar con un dólar más barato, la importación de mercaderías desestimuló a una parte de la burguesía a continuar con la producción nacional de bienes-salarios. Con la fuerte devaluación de 1982, como respuesta a las primeras manifestaciones de una crisis estructural gestada décadas atrás, las empresas que habían sobrevivido terminarían por quebrar, principalmente por mantener altos niveles de endeudamientos en dólares con los bancos.

Entre 1982 y 1984, dice Nahum (2011c, p.79) que: “aumentaron las tarifas públicas entre un 25 y un 50%, subió el IVA de un 8% a un 12% y se mantuvo el impuesto a los salarios. Solo en 1983 el salario real bajó un 23% y en 1984 un 9% más”. Los trabajadores seguían pagando los platos rotos por los sectores dominantes. La fuerza de trabajo alcanza, en 1982, el peor nivel de remuneración desde la década de 1930.

Ante la caída del poder de compra del salario se identifica la expansión de la población activa, es decir, más personas salieron a buscar trabajo. Por un lado se observa la feminización del mercado laboral. Según Nahum (2011c, p.85), “en 1973, en Montevideo, por ejemplo, las mujeres eran el 31,7% de la Población Económicamente Activa (PEA), mientras que en 1986 constituyeron el 42%”. Asimismo, se verifica el ingreso de hombres más jóvenes al mercado de trabajo así como “un incremento de las horas ocupadas por trabajador. Comienza a producirse lo que se conoce como “multiempleo”” (*Ibid.*, p.86). O sea, un

mecanismo más que disfraza el aumento de la jornada de trabajo como expresión de la superexplotación.

Evidentemente, la transferencia de ingresos de los trabajadores hacia otros sectores, por la vía de la disminución del salario real, concentró cada vez más los ingresos, aumentando la desigualdad social. Según Nahum (*Ibid.*, p.88):

las estrategias de sobrevivencia ya no funcionaron como respuesta a los graves problemas económicos, de modo tal que una parte de las clases medias cruzaron la línea de pobreza. A su vez, entre quienes ya estaban ubicados en los niveles más empobrecidos, se constataron problemas de vivienda, de desnutrición, de atención en salud. Las condiciones de vida de la mayoría de la población sufrieron un notable deterioro. Nunca se había visto en el país niveles de pobreza tan generalizados. Es posible afirmar que en los últimos años de la dictadura creció la marginación convirtiéndose en un problema social muy grave, endémico y de sostenida proyección.

La emigración fue un mecanismo recurrente e inmediato, principalmente para las clases (todavía) medias, a modo de superar la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Según Nahum (2011c, p.164), entre 1963 y 1975 emigraron unos 200.000 uruguayos. Por su vez, ese fenómeno se configuraba como una “válvula de escape” a la creciente tensión social, disfrutando en parte la gravedad de la situación que imponía la superexplotación de la fuerza de trabajo.

La transición hacia la democracia (1985) no traerá nada de nuevo en los planos económico y social. En 1990 se votaría la Ley de Ajuste Fiscal, Tributario y de Aportaciones. El déficit fiscal del sector público superaba el 7% del PIB y había que encarar la situación. Según Nahum (2011d, p.27), las principales medidas fueron: aumento de los aportes jubilatorios patronales, aumento del IVA a 22%, aumento del impuesto a los sueldos. Este “impuestazo”, como se lo denominó popularmente, volvía a incidir sobre el salario real. Por su vez, el gobierno de Lacalle (1990-1995) se negó a convocar los consejos de salarios, librando la negociación de las remuneraciones en el plano bipartito patrón-empleado.

Un dato alarmante del período, y que está plenamente relacionado al empeoramiento de las condiciones generales de vida de la clase trabajadora, es el crecimiento de la pobreza infantil. Según Nahum (2011d, p.64): “en 1996, más del 50% de los nacimientos ocurrió en madres que presentaban al menos una necesidad básica insatisfecha”, y agrega: “uno de cada dos niños, niñas y adolescentes nacen y viven en el 20% de los hogares más pobres”.

A fines de la década de 1990 y comienzos de la de 2000, los impactos indirectos de las crisis internacionales (México, Asia, Rusia) así como los impactos directos de las crisis regionales (Brasil 1999 y Argentina 2001) se desdoblaron sobre la crisis económica

estructural de Uruguay. Las consecuencias cayeron sobre los hombros de la misma gente: aumento de la tasa de desempleo (en 2002 alcanzó el valor máximo de los últimos tiempos, de 17%) y la caída nuevamente en el poder de compra de los salarios de la clase trabajadora.

El fenómeno de la emigración contribuyó, nuevamente, a disimular los efectos sobre el campo social. Entre 1996 y 2005 abandonaron el país más de 106.000 personas. Entre 1963 y 2005 se contabilizó la emigración de 584.115 personas, es decir, más de la sexta parte de la actual población uruguaya (Nahum, 2011d). La población que emigraba tenía generalmente buen nivel de formación, lo que acabaría por deteriorar relativamente la calidad de la fuerza de trabajo que quedaba en el país. Podríamos sugerir que este fenómeno contribuiría a la superexplotación de la fuerza de trabajo, en la medida que abre espacio para remunerarla por debajo de su valor, debido a la baja calificación de la oferta.

Pues bien, ante esta realidad concreta la sociedad optó por cambiar el rumbo de la dirección política, con la esperanza de que cambiara el rumbo de la situación económica. Así fue que se votó en masa a la candidatura del Frente Amplio, encabezada por Tabaré Vazquez, en las elecciones nacionales de 2004. A partir de este entonces (2005) se verifica un incremento permanente del salario real así como la votación de una serie de leyes que garantizan y amplían los derechos de los trabajadores.

Estas leyes impactan directamente sobre las condiciones diarias de trabajo, los niveles de remuneración así como en la calidad de vida de los sectores populares, principalmente. Vale destacar lo colocado por el Instituto Cuesta Duarte, en su investigación sobre los cambios en las relaciones laborales de los últimos 10 años:

en este período –fundamentalmente durante la primera administración del Frente Amplio– se produce, fruto de una intensa y proficua labor parlamentaria, un importante avance de la legislación del trabajo; el cual puede calificarse como el más trascendente que el país ha tenido en el transcurso de los últimos 60 años. Los cambios introducidos, si bien carentes de sistematicidad, cristalizan una auténtica reforma jurídica laboral (ICD, 2014, p.45).

Entre los principales frutos de esa labor parlamentaria tenemos el siguiente cuadro: i) incremento sistemático del Salario Mínimo Nacional (SMN); ii) ley de protección y promoción de la libertad sindical (2006); iii) una reforma tributaria que libera a los menores tramos de ingresos del impuesto a la renta así como elimina y reduce una serie de impuestos al consumo (2007); iv) regulación del trabajo en el servicio doméstico (2007); v) limitación legal de la jornada laboral y régimen de descansos en el sector rural (2008); vi) régimen de licencias especiales al sector privado (por estudio, paternidad, adopción y legitimación adoptiva, y por duelo) con goce de sueldo (2008); vii) prevención y sanción del acoso sexual

(2009); viii) ley que instituye el sistema de negociación colectiva (2009); ix) promoción del trabajo decente juvenil (2013); x) ley de responsabilidad penal empresarial (2014) (ICD, 2014).

Asimismo se implementaron una serie de cambios en la protección de los trabajadores (seguro de desempleo, subsidio por enfermedad y licencia por maternidad-paternidad), junto a cambios relacionados a las condiciones de acceso a ese tipo de protección (por ejemplo incluir a los trabajadores rurales y a los del trabajo doméstico) y otros de carácter social más general (por ejemplo la reforma del sistema de salud y las asignaciones familiares).

Todos esos cambios, que podemos caracterizarlos como cualitativos por revertir parcialmente una situación de flexibilización de las relaciones laborales que comenzó explícitamente en 1968, se reflejan de forma clara en la evolución del salario real. Con esto no estamos negando la superexplotación de la fuerza de trabajo, por el contrario, hay muchos sectores que todavía se encuentran relegados. Apenas reconocemos que se trata de un marco político y económico favorable para avanzar en conquistas que permitan mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora en el marco del capitalismo periférico y dependiente como lo es el Uruguayo.

Pues bien, hasta ahora lo que se pretendía era, mediante la presentación de la evolución económica y social del Uruguay de los últimos 150 años, interpretar el marco político y económico de cada época a modo de entender los impactos sobre los trabajadores y los sectores populares; asimismo, se pretendía brindar elementos básicos que permitan acompañar, a continuación, la evolución de algunos indicadores que presentarían información más concreta sobre la superexplotación de la fuerza de trabajo en Uruguay.

Es necesario mencionar, antes de pasar a las siguientes secciones, la dificultad con la que nos deparamos para encontrar disponibles series estadísticas de largo plazo. De este modo, el análisis más riguroso estará centrado en los últimos 30 años, período para el cual se cuenta con mayor información disponible²⁶.

4.2 EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL

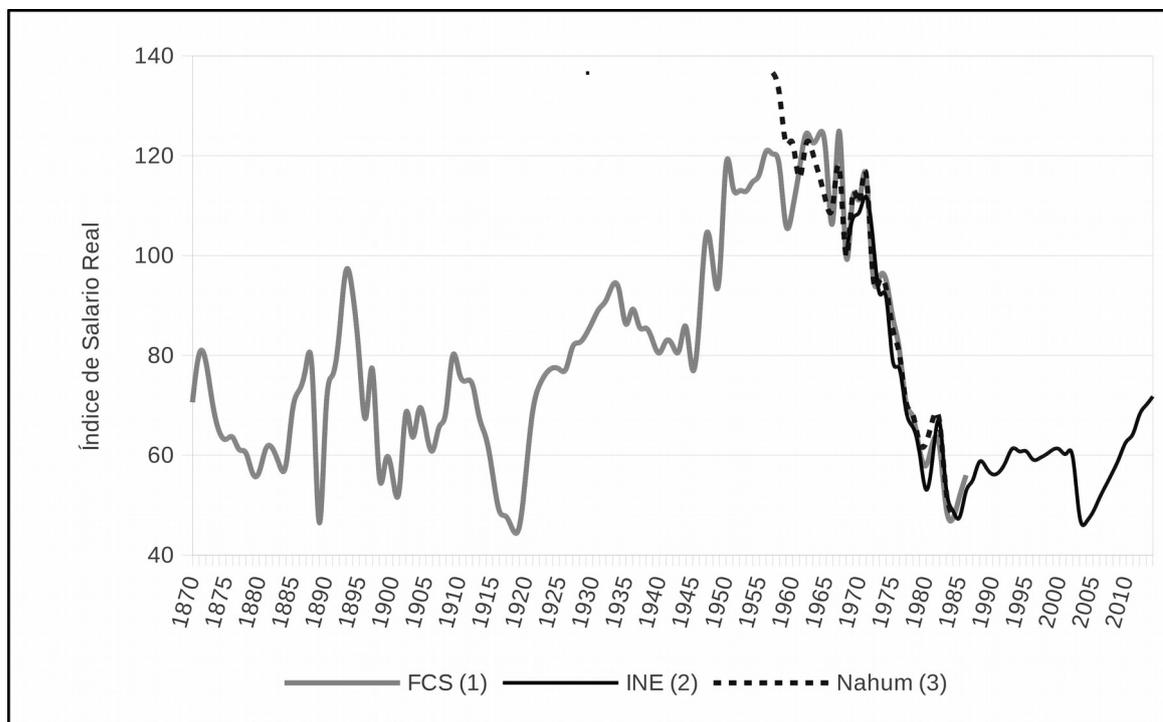
A lo largo de toda la sección anterior se presentó de forma general los vaivenes del salario real. Veamos ahora propiamente su evolución. El gráfico a continuación presenta

26 Entendemos que realizar un trabajo de investigación de este tenor, por no ser *in loco*, se deparará con limitaciones extra.

tres fuentes de datos para el análisis; se corrobora que, para los períodos en que se empalman las diferentes fuentes, los valores son casi iguales, manifestando la misma tendencia y permitiendo extender la serie hasta 2014.

Tal como se puede apreciar, y como había sido comentado anteriormente, el período 1870-1918 es muy inestable en lo que respecta al salario real. A partir de entonces la tendencia del salario real es de crecimiento, tanto por el desarrollo de la organización sindical de las masas obreras urbanas como por los efectos de las leyes aprobadas durante el período batllista. Durante la segunda guerra mundial se siente una caída en el salario real, asociado al encarecimiento de las importaciones de bienes de consumo y de insumos para la producción nacional de bienes-salario.

Gráfico 8 – Uruguay. Evolución del salario real, 1870-2014.



Elaboración propia. Año base = 1968. (1) Índice de salario real según FCS (Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR), período 1870-1986. (2) Índice de salario real según INE (Instituto Nacional de Estadística), período 1968-2014. (3) Índice de salario real según Nahum (2011b; 2011c), período 1957-1984.

A partir de la restauración batllista, durante la segunda mitad de la década de 1940, y con el auge del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el poder de compra de los trabajadores alcanza niveles máximos, entre algunas de las razones se encontraba la reducción del valor de la fuerza de trabajo, debido a la producción interna de buena parte de los bienes que integran la canasta de consumo. Asimismo, se implementaban los Consejos de Salario, que involucraban directamente al trabajador en la determinación del

precio de su fuerza de trabajo.

Según el Instituto Cuesta Duarte (2014, p.17),

el régimen de los Consejos de Salarios tendrá un funcionamiento continuo por más de 25 años, etapa durante la cual se produce, en términos generales, un mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida de las clases populares. La primera etapa de los Consejos de Salarios finalizará en 1968, año en que se decretará “la congelación de salarios”, dando inicio así a un período que se caracterizará por un cambio de rumbo en materia de política social.

Podríamos plantear que durante este período se debilitarían los lazos de dependencia con los países centrales, tanto por la política de carácter nacional-desarrollista como por los efectos positivos de la demanda internacional, como por ejemplo la elevación de los precios de los commodities (principalmente hasta el término de la guerra de Corea). Asimismo, sería de gran importancia durante este período la apropiación, de forma parcial o total, de la renta de la tierra en manos de nacionales.

Sobre fines de la década de 1960 el salario real asume una brutal caída hasta los años de la redemocratización política, momento en que se hace una parada casi obligatoria a modo de frenar la tensión social de la época. Durante los años noventa el salario real se mantiene estable, para volver a caer a partir de la crisis de 2002. Solamente a partir de 2005 crecerá de forma sistemática, aunque no alcance siquiera los niveles de la década de 1950.

El gráfico toma como año base 1968 (índice 100) que fue el punto de inflexión según la bibliografía consultada. En 1967 se alcanza el máximo valor de la serie, con un número índice de 124,8; en 2014 ese índice se ubica en 71,8. O sea, a pesar de la mejora salarial durante los gobiernos del Frente Amplio, se demuestra que persiste la superexplotación de la fuerza de trabajo. Los salarios se encuentran todavía sumergidos si los comparamos con aquellos años. El camino a recorrer para recuperar el poder de compra perdido durante la dictadura cívico-militar y los años que consolidaron al neoliberalismo tendrá que ser, todavía, de mucha lucha.

4.3 EVOLUCION DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Fue presentado en la sección 4.1 que la masa salarial en 1963 representaba un 55% del ingreso. A partir de entonces comienza a caer de forma sostenida hasta la actualidad: en 1976 la masa salarial representaba el 43,3% del PIB, en 1998 el 34% y en 2010 llegó a 30% (Nahum 2011b; ICD, 2011a).²⁷

27

Para 1963 se encontró el peso respecto al ingreso nacional, para el resto de los años la información es presentada respecto al PIB. De todos modos, la diferencia entre el PIB

Es decir, si los ingresos por concepto de salarios representan cada vez más una porción menor sobre el total del producto o sobre el ingreso nacional disponible (dado que para el caso uruguayo no varía sustancialmente la relación), significa que está ocurriendo una concentración del ingreso en detrimento de los trabajadores.

Según Alves *et al* (2012, p.1), “entre 1986 y 1994 la desigualdad permaneció casi incambiada, mientras que se incrementó entre 1994 y 2007 y comenzó a descender entre 2007 y 2009”.

Cuadro 5 - Uruguay. Distribución del ingreso según fuente, 2011

Decil	Total Ingreso	Acumulado Total ingreso	Ingreso laboral	Acumulado Ingreso laboral	Jubilaciones	Acumulado Jubilaciones	Ingreso Capital	Acumulado Ingreso capital
1	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4
2	1,9	2,5	1,3	1,9	4,1	4,7	0,7	1,1
3	2,7	5,2	1,0	2,9	8,6	13,3	0,5	1,6
4	3,7	8,9	2,7	5,6	7,6	20,9	1,1	2,7
5	5,0	13,9	4,3	9,9	8,2	29,1	1,3	4,0
6	6,6	20,5	6,4	16,3	8,0	37,1	1,7	5,7
7	8,7	29,2	8,8	25,1	9,9	47,0	2,4	8,1
8	11,7	40,9	11,9	37,0	12,7	59,7	3,3	11,4
9	16,8	57,7	18,2	55,2	14,8	74,5	5,5	16,9
10	42,3	100,0	44,8	100,0	25,5	100,0	83,1	100,0
1% + rico	13,2	-	13,1	-	1,9	-	65,9	-
0,1% + rico	4,6	-	2,9	-	0,1	-	48,7	-

Elaboración propia en base a Burdín *et al*, p.30.

El cuadro fue realizado en base a microdatos de la Dirección General Impositiva, que se aproxima mucho más a la realidad respecto a la apropiación de los ingresos que los datos que presenta la Encuesta Continua de Hogares del INE. Tal como se puede apreciar, el nivel actual de concentración de los ingresos en Uruguay es altísimo. En 2011, el 10% más rico de la población captaba más ingresos que el 80% más pobre (42,3% contra 40,9%). Entre los ingresos laborales es igual de concentrada la distribución: el 10% más rico se apropia del 44,8% del total de estos ingresos.

Sin embargo, ha habido durante los gobiernos del Frente Amplio, una mejora de los ingresos de los hogares pertenecientes a los deciles más pobres del país. Según información del INE, en el año 2000 los hogares de los deciles 1, 2 y 3 se apropiaban del 1,9%, 3,2% y 4,3% del ingreso, respectivamente. Esas cifras mejoran un poco hacia 2013, donde pasan a apropiarse de 3,1%, 4,5%, 5,6%. Es decir, los tres deciles juntos en el 2000 se

y el ingreso disponible nacional no es tan exagerada como para distorsionar los datos.

apropiaban del 9,4% del total del ingreso, mientras que en 2013 la apropiación se incrementa para 13,2%. De todos modos, esos números incorporan todo tipo de ingreso para los hogares, por lo cual están automáticamente consideradas las transferencias monetarias y en especie del gobierno a las franjas más pobres de la población.

4.4 EL PODER DE COMPRA DEL SALARIO MÍNIMO NACIONAL (SMN)

El SMN remonta sus antecedentes a 1927 y 1943, como vimos. En la ley 10.449 “Consejo de Salarios”, de ese último año, se establece en el artículo primero que: “el salario mínimo es aquel que se considera necesario, en relación a las condiciones económicas que imperan en un lugar, para asegurar al trabajador un nivel de vida suficiente, a fin de proveer a la satisfacción de sus necesidades físicas, intelectuales y morales” (parlamento.gub.uy).

Según Marini (1978, p.17),

el salario mínimo corresponde a la fuerza de trabajo simple, es decir, aquella que presenta el grado de preparación normal en la sociedad en cuestión y cuya producción demanda el tiempo de trabajo normal, expresado, por ende, el valor normal de la fuerza de trabajo; en otras palabras, la fuerza de trabajo simple corresponde a la mayoría de los trabajadores y el trabajo simple a aquel trabajo que, sin ninguna calificación especial, puede ejecutar cualquier trabajador en el goce de sus facultades.

Es decir, el salario mínimo se concibe como aquella remuneración a la fuerza de trabajo que permitiría una reproducción de las necesidades básicas así como de las condiciones de vida del trabajador y de su familia. Este supuesto ha sido violado históricamente y de forma sistemática, inclusive en la actualidad, mismo contando con el mayor nivel de sindicalización de la historia del país. Claro, sindicalización no garantiza por sí misma la movilización.

Según Nahum, en 1905 la reproducción de condiciones de vida más o menos digna de la familia de un obrero con dos hijos rondaba los \$44 (que le podríamos llamar de salario mínimo necesario). Los gastos estaban distribuidos de la siguiente forma: “casa, dos habitaciones, \$10; almacén, \$12; carnicero, \$5; panadero, \$2; lechero, \$1,60; sociedad \$1; carbonero, \$1; verdulero, \$0,80; rotura de lozas, \$0,60; renovación de ropas, sombrero, calzado y ropa interior, \$6; gastos eventuales, \$4” (Nahum, 2011a, p.105). Es decir, solamente con alimentos se gastaba casi la mitad del salario. Veamos entonces cuáles eran los niveles de salario en la época, para tener una idea superficial sobre la (in) satisfacción de las necesidades básicas.

Según Nahum (*Ibidem*) los salarios pagados en 1907, por rama de trabajadores,

eran las siguientes: i) maquinistas de ferrocarril: entre \$60 y \$80 mensuales; ii) peones de ferrocarril: \$36 mensuales; iii) guardas y conductores de tranvías: entre \$35 y \$38 mensuales; iv) peones de curtiembre: de \$20 a \$30 mensuales; v) fábrica de fideos: de \$30 a \$35 mensuales; vi) industria de la construcción: según el cargo variaba entre \$0,80 a \$2 por día; vii) agricultura: entre \$1,20 a \$1,40 diarios. Es decir, para las siete categorías mencionadas, solamente la remuneración de los maquinistas de ferrocarril superaba el valor de la canasta básica de consumo, lo cual no significa que éstos no hubiesen sido también superexplotados, es decir, que fuesen remunerados por debajo del valor de su fuerza de trabajo (de hecho vimos que cumplían jornadas de 16 horas). El resto de los trabajadores percibía remuneraciones por debajo de ese mínimo de \$44 mensuales.

También vimos que con la crisis de 1929 los impactos sobre los salarios hacía de las condiciones generales de vida de las masas trabajadoras una desgracia. Según Nahum (1991, p.58), en la época “se produjo una disminución del poder adquisitivo de los sectores de ingresos fijos (...). En 1930, los datos de la Oficina Nacional del Trabajo marcaban que el 33% de los trabajadores de la industria ganaba por debajo del mínimo requerido para su subsistencia, y que el 65% no podía mantener un hogar con sus solos recursos”. Recordemos también que la situación del trabajador rural generalmente era mucho más precaria que la del proletario urbano.

El siguiente cuadro presenta la estimación del poder de compra del salario mínimo para el período 2001-2014, de acuerdo a información del Instituto Nacional de Estadística.

Cuadro 6 – Uruguay. Estimación del poder de compra del SMN, 2001-2014.

Año	Canasta básica alimentaria (1)	Canasta básica total (2)	Salario mínimo nacional (3)	(3) / (1)	(3) / (2)
2001	2.512	10.076	1.092	0,43	0,11
2002	2.538	10.500	1.110	0,44	0,11
2003	3.321	13.342	1.145	0,34	0,09
2004	3.766	14.804	1.242	0,33	0,08
2005	4.040	15.633	2.050	0,51	0,13
2006	4.207	16.573	2.618	0,62	0,16
2007	4.571	17.764	3.075	0,67	0,17
2008	5.460	19.211	3.416	0,63	0,18
2009	6.149	21.098	4.441	0,72	0,21
2010	6.308	22.540	4.799	0,76	0,21
2011	6.863	24.190	6.000	0,87	0,25
2012	7.373	26.323	7.200	0,98	0,27
2013	8.258	28.711	7.920	0,96	0,28
2014	8.973	31.592	8.960	1,00	0,28

Elaboración propia. (1) Se calculó el promedio entre la canasta básica alimentaria de Montevideo y la del interior; valores expresados en pesos uruguayos. Fuente: INE. (2) Se calculó el promedio entre la canasta básica total (incluye alimentaria y no alimentaria) de Montevideo y la del interior; valores expresados en pesos uruguayos. Fuente: INE. (3) SMN expresado en pesos uruguayos; fuente: INE.

En el cuadro se considera el costo de la canasta básica alimentaria (CBA) y el costo de la canasta básica total (CBT). La primera canasta indica la línea de indigencia (LI), mientras que la segunda es utilizada para demarcar la línea de pobreza (LP) en Uruguay.²⁸

La primera constatación que podemos realizar es que el salario mínimo no es suficiente para remunerar el valor de la fuerza de trabajo “simple”, que tiene un grado de preparación “normal” en la sociedad uruguaya.

En segundo lugar, si calculamos el poder de compra del SMN para adquirir la CBA, veremos que en 2001 el SMN tenía un poder de compra del 43% de la CBA, o sea, el SMN no llegaba ni a la mitad de lo necesario para alcanzar la línea de indigencia. Se aprecia asimismo que recién en 2014 un SMN permite adquirir una CBA. O sea, el trabajador que cobra al menos un SMN puede considerarse, él y su familia, indigente en Uruguay.

Veamos ahora los datos para la canasta básica total (aunque ya tengamos el pálpito de que la situación empeorará). En 2001 el SMN podía adquirir poco más del 10% de

28 Los valores que el INE disponibiliza respecto a las canastas son para hogares unipersonales, y como aquí se quiere estimar el valor de la canasta para el trabajador y su familia, esos montos fueron multiplicados por cuatro.

esta canasta, ya hacia 2014 se incrementa el poder de compra del SMN, haciéndolo equivalente al 30% de la CBT. Es decir, mejora en términos relativos pero se sigue verificando la superexplotación de la fuerza de trabajo en Uruguay, dado que se torna necesario cobrar al menos 3,5 SMN para reproducir la fuerza de trabajo en condiciones dignas. Entonces, por más que se haya incrementado el nivel de remuneración del salario mínimo, éste continúa siendo insuficiente.

Podemos afirmar entonces que aquellos trabajadores que ganan menos de 3,5 SMN estarían siendo remunerados por debajo de su valor, o sea, estarían siendo superexplotados. Y con esto no estamos afirmando lo contrario: que los que ganan por encima, también no lo sean, dado que depende del nivel de formación técnico-científica de cada trabajador. De cualquier manera, la tendencia ha sido de aumentar el poder de compra durante los últimos años. Tanta legislación a “favor” de la clase trabajadora, y principalmente a los que pertenecen a los estratos más bajos de la sociedad, parecería no estar dando (todavía) buenos resultados.

Un documento del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2013, p.22) presenta el porcentaje de asalariados privados que ganan menos de un SMN. Los datos van desde 2006 hasta 2012, y los porcentajes se han mantenido prácticamente estables: 8,8% en 2006, 8,7% en 2007, 8,7% en 2008, 8,5% en 2009, 7,2% en 2010, 8,4% en 2011, y 8,2% en 2012. Según esa publicación (MTSS, 2013, p.23),

claramente la condición de ganar menos que el SMN se encuentra muy correlacionada con la condición de formalidad. El hecho de que durante el año 2012 el 27,2% de los asalariados privados que no tienen cobertura de seguridad social tuvieran una remuneración menor al SMN es una clara muestra de ello. Por otra parte, la proporción de asalariados privados que ganan menos del SMN también presenta claras segmentaciones, siendo mayor para las mujeres, los jóvenes y los ocupados en el interior del país y la población afro.

Si tenemos en cuenta que en 2012 existían 1.623.388 puestos de trabajo registrados en el sistema de seguridad social (o sea, trabajadores formales), si consideramos que de ese total el 56,9% son asalariados privados, y sabiendo que el 8,2% de ellos gana menos de un SMN, estaríamos hablando de unas 75.744 personas que perciben remuneraciones que lo ubican como indigentes (según el método del ingreso del INE).

Siguiendo en la misma línea, presentaremos algunos de los resultados que nos trae un informe del Instituto Cuesta Duarte (ICD, 2011) sobre los trabajadores que en 2010 ganaban menos de 10.000 pesos (conocidos como diezmilpesistas). La publicación muestra que:

en 2010 los ocupados que en su ocupación principal no alcanzaron un ingreso

líquido mensual de \$ 10.000 fueron 813.000, lo que representa un 52,6% del total. Por lo tanto, más de la mitad de los ocupados percibieron menos de \$ 10.000 en la mano, lo que configura una clara muestra de lo sumergidas que siguen estando la mayor parte de las remuneraciones en el país.

(...) A nivel geográfico, el número de diezmilpesistas del interior del país alcanza los 550.000 ocupados, marcando una clara concentración del problema en esta región respecto a las cifras registradas en la capital.

(...) Otro de los colectivos que presenta una fuerte concentración de ocupados con ingresos laborales sumergidos son los jóvenes. De los 215.000 ocupados menores de 25 años, 168.000 perciben menos de \$ 10.000 líquidos, indicando que aproximadamente 4 de cada 5 ocupados menores de esa edad integran la categoría de diezmilpesistas (ICD, 2011, p.1).

O sea, si tenemos en cuenta que en 2010 el salario mínimo nacional (SMN) era de \$4.799, podríamos afirmar que para ese año más de la mitad de los ocupados (el 52,6% del total) ganaba hasta 2 SMN.

Cuadro 7 – Uruguay. Comparación del ingreso mediano por sexo con el SMN, 2012.

Sector de actividad	Ingreso mediano para hombres (1)	Ingreso mediano para mujeres (2)	(1) / SMN	(2) / SMN	% asalariados que reciben menos de 1 SMN	% ocupados pobres
Agro, forestación, pesca, minas y canteras	13.643	9.617	1,9	1,3	9,3	8,1
Comercio	13.716	11.517	1,9	1,6	7,8	25,5
Artes, entretenimiento, recreación	13.900	11.409	1,9	1,6	7	1,3
Servicio hogares	13.928	5.908	1,9	0,8	16,8	15
Otros servicios	14.500	11.096	2,0	1,5	6,3	4,3
Actividades administrativas	14.843	11.997	2,1	1,7	4,7	4
Industria manufacturera	16.996	12.005	2,4	1,7	7,2	14,3
Construcción	17.517	17.074	2,4	2,4	8,4	13,6
Enseñanza	17.897	16.513	2,5	2,3	1,7	0,9
Salud	19.321	15.581	2,7	2,2	4,5	3,7
Transporte y comunicaciones	20.581	17.517	2,9	2,4	3,9	4,7
Administración pública	21.512	20.117	3,0	2,8	1,2	1,9
Suministro de agua, saneamiento y otros ss.	21.616	19.517	3,0	2,7	3,2	1,6
Interm. financ., act profes. y científicas-técn.	24.428	15.696	3,4	2,2	3,4	1

Elaboración propia. Fuente: MTSS, 2013.

El ingreso mediano es aquel ingreso mínimo que acumula por lo menos el 50% del total de trabajadores, es decir, la mitad de los trabajadores de determinado sector de actividad son remunerados por el valor (inclusive por menos) que figura en las dos primeras columnas.

Tal como se puede observar, en la mayor parte de los casos son sustanciales las diferencias, para un mismo puesto de trabajo, entre las remuneraciones del hombre y de la mujer. Esto también se configura como una forma de superexplotación de la fuerza de trabajo, en este caso, en detrimento de la mujer.

Las actividades peor remuneradas son las ligadas a la producción primaria y el

comercio, en las que por lo menos la mitad de esos trabajadores gana menos de 2 SMN (ver columnas 3 y 4). Entre los asalariados que reciben menos de 1 SMN se destacan los vinculados al servicio doméstico, actividades agropecuarias y la construcción. En 2012, esos porcentajes se situaron en 16,8%, 9,3% y 8,4%, respectivamente. Asimismo, si consideramos las actividades que ocupan a trabajadores pobres (probablemente como resultado de la propia remuneración por debajo del valor de la fuerza de trabajo), vemos que el 25,5% de los ocupados en el comercio son pobres, seguido por la industria manufacturera (14,3% de los ocupados) y la construcción (13,6%).

4.5 EXTENSIÓN DE LAS JORNADAS DE TRABAJO

Fue presentado en la sección 4.1 que durante el último tercio del siglo XIX las jornadas de trabajo iban de sol a sol (Millot; Bertino, 1996, p.114). Durante las dos primeras décadas del siglo XX existían oficios con jornadas de 16 horas o más, como el caso de los panaderos que cumplían jornadas de 18 a 19 horas. En 1911 se desató la huelga de los tranviarios, que como fruto de su lucha lograron reducir su jornada de 15-16 horas para una de 9. Ese antecedente fue importante para impulsar la votación, en 1915, de la ley que establece jornadas de 8 horas y un tope máximo de 48 semanales.

El medio rural demoró mucho más en hacer cumplir jornadas de menor extensión horaria. Uno de los casos más emblemáticos fue el registrado en 1957 en Treinta y Tres (centro-este del Uruguay, frontera con Brasil), con la huelga de los y las trabajadoras del arrozal. Estos trabajadores denunciaban las extensas jornadas que duraban de sol a sol, remunerados en especie, con “bonos” para comprar en el almacén del patrón. Una de las trabajadoras, con el testimonio capturado en el libro de María Julia Alcoba, *Dónde estaban las mujeres*, decía:

(...) no crea que tenemos paga, salario o como se llame, nada de eso. En cambio, doblamos el espinazo de sol a sol. No tenemos horario, a veces catorce o quince horas, depende, con el agua hasta las rodillas, oliendo el podrido del barro, y las pestes, sintiendo las sanguijuelas chupándonos la sangre de los tobillos y las canillas, los mosquitos ganándose, hasta por debajo de la ropa, picotazos que arden más que las ortigas...

(...) Y si los maridos van a la huelga, nosotras seremos las primeras, esto no es vida. Total, pa' vivir así... El patrón se acuerda de nosotras solamente cada cuatro años, cuando nos viene a buscar pa' votar, y en cuanto a la plata no la conocemos, nos pagan con bonos que tenemos que canjear en el boliche por comida y ropa, y el boliche también es del patrón. Por eso siempre estamos debiéndole al patrón, ¡claro! La plata pasa de largo, no queda en el bolsillo...

(...) Apoyamos la huelga por ocho horas de trabajo y salarios justos en dinero y nada de bonos, pa' poder comprar la comida y la ropa donde se nos antoje... (La Diaria, 30/04/2014).

En el norte del país corrían las mismas reglas. El trabajador rural trabajaba de sol a sol y cobraba en especie. Alcoba nos trae otro testimonio, esta vez de una trabajadora de la caña de azúcar de la primer mitad de la década de 1960, a modo de representarnos su realidad concreta:

En aquella época se trabajaba sin horario. El patrón era dueño de la tierra, la plantación, la escuela, la carnicería, la película que pasaban el fin de semana, todo se pagaba con bonos que era un papel cualquiera, que decía que “fulano” había trabajado y podía comprar o ver la película y el que entraba a la plantación a trabajar no podía salir. Yo conozco compañeros que se cortaron un pie para poder salir para otro lado porque era la única forma de llevarlo al hospital y de ahí salir para otro lado porque cuando se iba a pedir lo que se ganó no se lo daban porque siempre se estaba debiendo.

(...) Dentro de los patrones había listas negras integradas por compañeros que se sindicalizaban y trataban de reclamar lo que les pertenecía, que no era nada del otro mundo, porque se trabajaban 14 y 16 hs., ya que no se reconocía la ley de 8 hs (Alcoba, p.5).

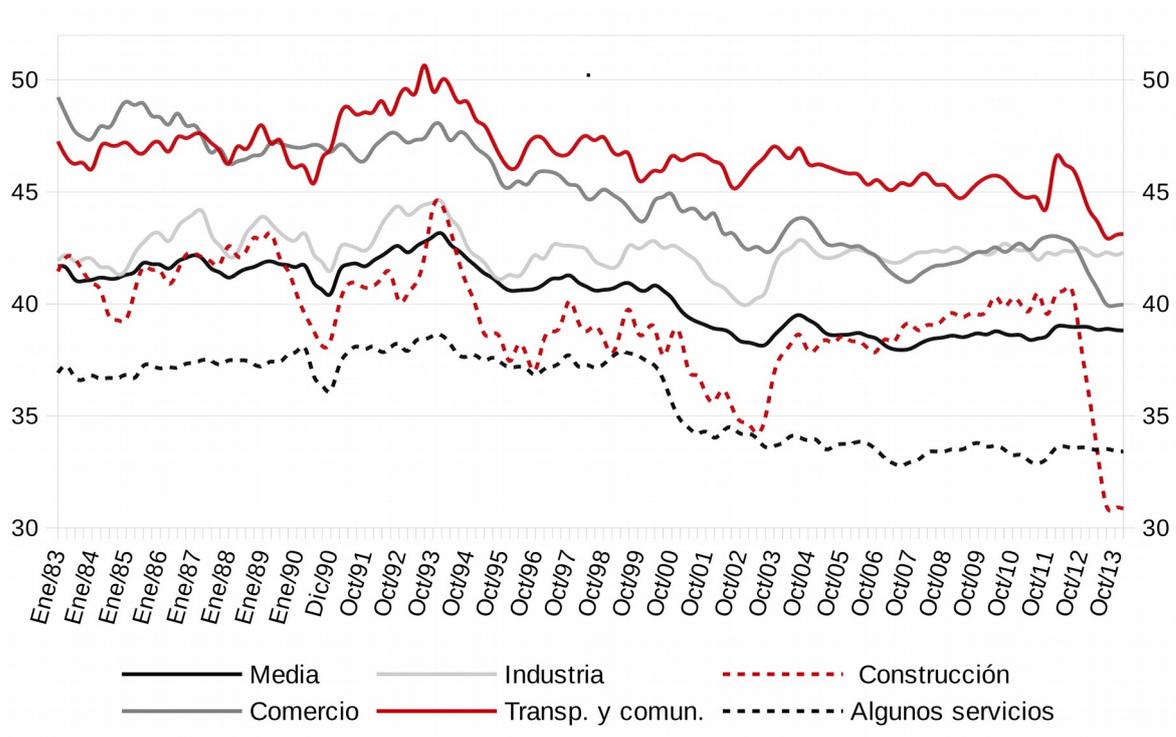
La historia del trabajador rural en Uruguay es la historia de la superexplotación de la fuerza de trabajo, bajo todas sus formas: extensión de las jornadas, intensidad en las labores y, principalmente, apropiación del fondo de consumo del trabajador, en la medida que el patrón paga en “bonos” al peón, obligándolo a consumir de su almacén, y generando relaciones casi que perpétuas de endeudamiento del peón con el patrón, dado que lo remunerado es extremadamente insuficiente para reproducir mínimamente al trabajador rural y su familia.

En 1964 se realizó una marcha a pie desde Bella Unión (norte del país) hasta Montevideo por los trabajadores de la caña de azúcar, organizados en la UTAA (Unión de Trabajadores Azucareros de Artigas) reivindicando aumentos de los salarios, su cobro en dinero y jornadas de menos horas. Esa marcha también dio un salto cualitativo en la medida que reivindicaba la tierra para el que la trabaja.

El recrudescimiento de la crisis a fines de la década de 1960 llevó a que aumentara el número de trabajadores dentro del hogar para compensar la caída del salario real, asimismo se incrementó en la época en un 10% el porcentaje de personas ocupadas que trabajaron por encima de las 40 horas semanales (Nahum, 2011b, p.146).

Pues bien, el gráfico a continuación presenta las horas promedio trabajadas por semana para algunos sectores a partir de 1980. En primer lugar es posible identificar la tendencia que el gráfico asume: aumentan las horas promedio trabajadas durante la primera mitad de la década de 1990, para posteriormente declinar hasta la actualidad.

Gráfico 9 – Uruguay. Horas promedio trabajadas por semana según sector de actividad, 1983-2014.



Elaboración propia. Fue calculada la media móvil por trimestre desde Enero/83 hasta Agosto/14. Se consideran apenas las horas trabajadas en la actividad principal del trabajador para Montevideo. Fuente: INE.

Asimismo se puede apreciar que los trabajadores del sector transporte y comunicaciones junto a los del comercio son los que cumplen las jornadas más extensas. Durante los últimos años (2011-2014) el promedio de los primeros se ubica en 45 horas semanales y el de los segundos en 41,9. Estos sectores no influyen determinadamente sobre el promedio total porque, en los últimos 30 años, representaron aproximadamente el 26% del total de ocupados.

Por su parte, el sector servicios es, entre todas las actividades, el que ocupa relativamente más trabajadores. Se puede ver que el promedio de horas trabajadas en el sector no sólo asume los menores valores, sino que se ubica muy por debajo del promedio (recordemos que el gráfico presenta la información de horas trabajadas para la actividad principal del trabajador, y generalmente los de este sector se caracterizan por el multiempleo, como por ejemplo en la enseñanza o la salud).

El cuadro a continuación presenta las horas promedio trabajadas por década en cada sector y el porcentaje de la población ocupada que cada uno representa (no fueron considerados todos los sectores, sino los más significativos, razón por la cual la sumatoria no da 100).

Cuadro 8 – Uruguay. Promedio de horas semanales trabajadas por década por sector, 1980-2014.

Actividad	Década 1980		Década 1990		Década 2000	
	Horas promedio	% ocupados	Horas promedio	% ocupados	Horas promedio	% ocupados
Algunos servicios	37,2	37,3	37,6	35,4	34,0	34,3
Construcción	41,5	4,6	39,8	5,4	38,2	7,8
Industria Manuf.	42,6	23,3	42,6	19,7	42,0	12,5
Comercio	47,9	17,4	46,4	20,0	42,8	21,8
Transporte y comunicac.	47,2	6,2	47,7	5,9	45,8	6,7
Total	41,6	88,8	41,5	86,4	38,9	83,1

Elaboración propia. Fuente: INE.

Los sectores que no aumentaron las horas promedio semanales trabajadas durante la década de 1990 fueron la construcción, la industria manufacturera y el comercio. En los dos primeros casos incluso se redujo la extensión de la jornada. Podemos entender esa reducción, entre otras razones, como una manifestación del estancamiento económico y del propio proceso de destrucción de la industria nacional debido a la acentuación de la apertura comercial de los años noventa. La caída de horas para los años 2000 puede ser, en parte, debido a la movilización de los sindicatos y sus respectivas conquistas en torno a la jornada laboral. Un caso bien representativo del comercio fue la movilización y sindicalización de los trabajadores de supermercados.

Un informe del Ministerio de Trabajo (MTSS, 2013, p.27) presenta la misma tendencia para los últimos años (2006-2012). El mismo indica que la cantidad de ocupados que cumplen más de 48 horas semanales cayó de 27,3% en 2006 para 21,3% en 2012, mientras que los ocupados que trabajan más de 60 horas semanales pasó de 10,8% para 7,5%, respectivamente. Es necesario aclarar que entre los ocupados se ubican tanto cuentapropistas como patrones, que si bien representan un pequeño porcentaje del total, son los que declaran trabajar más horas por semana. Para el caso del patrón, probablemente no deba ser equiparado al esfuerzo físico y mental de un trabajador dependiente que cumple la misma carga horaria, pero ese análisis escapa de los objetivos de este trabajo. Recordando que existen 1.623.388 registrados en el sistema de seguridad social, estaríamos hablando aproximadamente de 345.780 trabajadores que cumplen más de 48 horas semanales y entre éstos, 121.750 trabajan por encima de las 60 horas semanales.

La ley establece (desde 1915) que no se puede cumplir más de 48 horas por semana, dado que atentaría contra la integridad física, mental, moral y cultural del trabajador. Los actuales registros de jornadas laborales excesivas son un tanto alarmantes, en la medida que en los días actuales 1 de cada 5 ocupados cumple jornadas por encima de lo dispuesto por

ley.

Otra forma de aumentar la jornada surge de la necesidad del propio trabajador de tener más de un empleo. Esto no es más que un corolario de la superexplotación de la fuerza de trabajo, en la medida que no se remunera lo suficiente para reproducir al trabajador y su familia en condiciones dignas.

La Encuesta Continua de Hogares de 2009 del INE presenta la distribución porcentual del multiempleo según actividad. Entre los resultados más significativos se observa que, entre los ocupados en los servicios sociales y de salud, el 29,5% es multiempleado; entre los ocupados de la enseñanza: 28,6% es multiempleado; servicio doméstico: 18,4%; administración pública y defensa: 16,4%, y la lista sigue... Asimismo muestra que entre el total de los multiempleados (y por resaltar aquí apenas algunos casos) el 35,3% son profesionales, científicos e intelectuales; 18% técnicos y profesionales de nivel medio; 10,7% trabajadores no calificados; 9% personal de las fuerzas armadas.

Cuadro 9 – Uruguay. Porcentaje de ocupados que trabajan más de 48 horas semanales por sector, 2012.

Sector de actividad	% ocupados que trabajan más de 48 horas semanales	% ocupados que trabajan más de 60 horas semanales
Agro, forestación, pesca, minas y canteras	30,6	11,0
Transporte y comunicaciones	27,5	11,0
Comercio	23,2	7,7
Administración pública	17,0	7,3
Industria manufacturera	16,6	3,2
Enseñanza	15,2	2,3
Interm. financ., act profes. y científicas-téc. n.	12,7	2,3
Otros servicios	12,6	2,4
Suministro de agua, saneamiento y otros ss.	12,3	1,6
Construcción	11,4	1,8
Actividades administrativas	11,0	2,7
Artes, entretenimiento, recreación	8,8	1,8
Salud	8,6	3,3
Servicio hogares	6,6	2,3

Elaboración propia. Fuente MTSS, 2013.

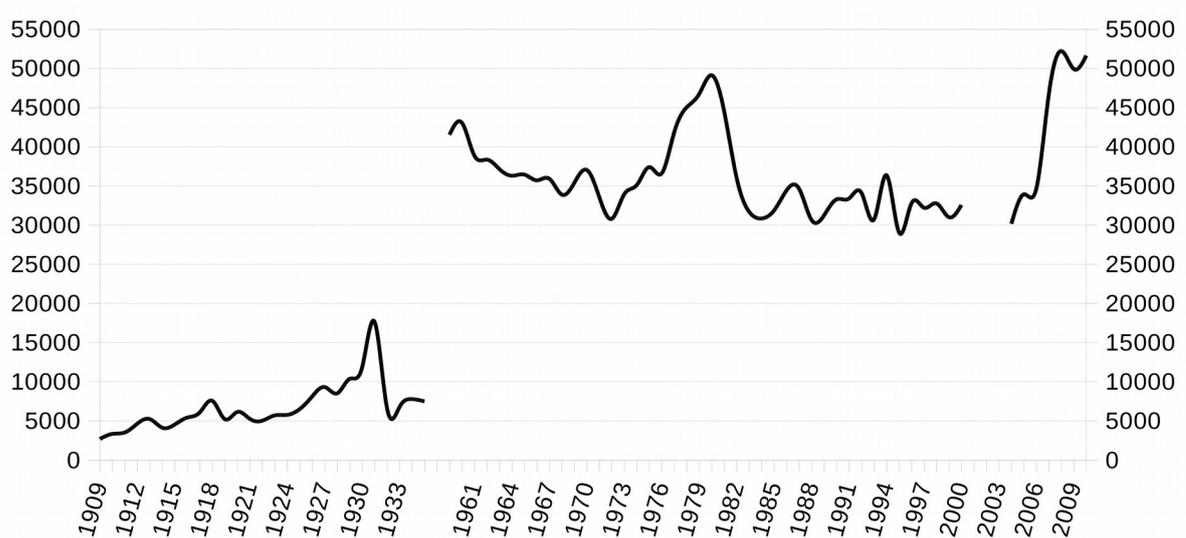
Tal como se puede observar en el cuadro de arriba, los sectores vinculados a las actividades primarias, al transporte y al comercio son los que tienen mayor cantidad de trabajadores, relativamente, cumpliendo extensas jornadas laborales, inclusive por encima del máximo legal permitido. Entre los trabajadores rurales, casi la tercera parte trabaja más de 48 horas semanales, mientras que poco más de la décima parte trabaja más de 60 horas

semanales. Muy similar es la situación de los trabajadores del transporte.

4.6 ACCIDENTES DE TRABAJO

El aumento de la intensidad de trabajo o de la extensión de la jornada, o la combinación de ambos mecanismos deriva, entre otras consecuencias directas sobre el trabajador, en accidentes de trabajo. En Uruguay se legisló en 1920 en el sentido de prevenir los accidentes de trabajo. Ese fenómeno indicaría que para la época ya se constituía como algo corriente. El Instituto de Estadística (INE) presenta una serie de largo plazo (aunque no continua para algunos períodos) sobre los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales, el resto de la serie se complementó con datos del Banco de Previsión Social (BPS).

Gráfico 10 – Uruguay. Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, 1909-2010.



Elaboración propia según datos del INE y BPS.

El gráfico permite apreciar la tendencia creciente de los primeros 30 años (1909-1935), destacándose un incremento considerable entre 1929 y 1931, años de crisis mundial. No se encontró bibliografía que trate sobre el tema en la época, pero se puede plantear la hipótesis de que en tiempos de crisis, cuando se incrementan las tasas de desempleo, aumenta la intensidad del trabajo al igual que se extiende la jornada laboral a modo de que los ocupados puedan compensar ingresos que se encuentran, cada vez más, amenazados por el ejército industrial de reserva que presiona los salarios a la baja.

Asimismo se observa un vacío entre 1936 y 1958, período que justamente

coincide con el auge de la industrialización por sustitución de importaciones. Tal vez se constituya como uno de los años más ricos para analizar la evolución de la accidentalidad laboral, en la medida que se verificaría en el país el desarrollo de las fuerzas productivas y el aumento de la composición orgánica del capital, propio de cualquier proceso de industrialización, sumado a un contingente de trabajadores inexperientes que pasan a manipular maquinaria desconocida o, en otros casos, aumenta la cantidad de máquinas que quedan a cargo de un mismo operario, incrementando de este modo la intensidad del trabajo y provocando, probablemente, accidentes laborales.

A partir de la década de 1960 en adelante es posible identificar un salto abrupto en la cantidad de accidentes de trabajo; éstos ascienden a otro patamar, seguramente resultado de la cantidad de trabajadores que se incorporaron al mercado de trabajo durante el período ISI. Se observa un fuerte incremento entre 1977 y 1981, para asumir posteriormente una tendencia a la caída y mantenerse relativamente estable durante los años 1990, con un promedio anual de accidentes de 32.560, una cifra elevada para una población pequeña como la uruguaya.

Por último, se puede apreciar que a partir de 2004 la tendencia de que ocurran accidentes de trabajo y enfermedades laborales es creciente. En 2010 se registraron 51.626 accidentes laborales, es decir, un 70% más que los registrados en 2004. Es cierto que durante los últimos años se incorporaron cerca de 200.000 nuevos trabajadores y ha aumentado el índice de formalidad del empleo, fenómeno que visibilizaría este incremento. Sin embargo, si se considera la cantidad de accidentes laborales e incapacidades permanentes por cada mil ocupados, se observa que estos índices también han aumentado. Según el informe del MTSS (2013), la tendencia de los últimos años es clara. Aumentó la cantidad de accidentes de trabajo por cada mil ocupados, pasando de 23,2 para 33,3, es decir, se incrementó en un 43,5% en el período 2004-2010.

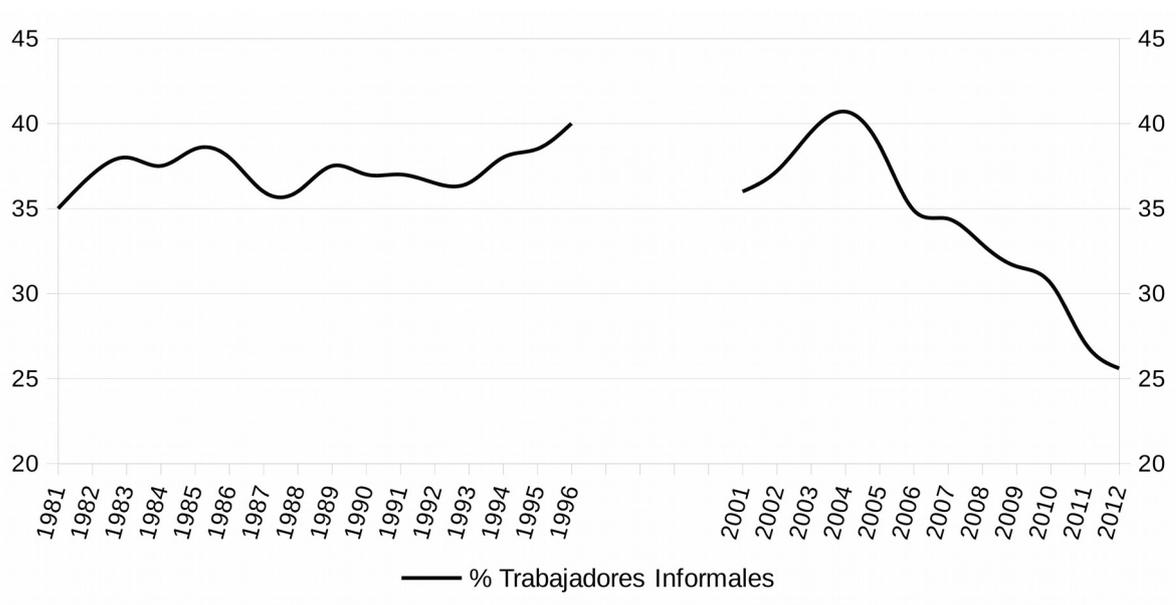
4.7 TRABAJO INFORMAL

El INE considera como trabajador informal aquel no registrado en la seguridad social, tanto en su ocupación principal (cuando es multiempleado) como en la ocupación única del trabajador. Esta modalidad también se configura como un mecanismo de superexplotación de la fuerza de trabajo, en la medida que el trabajador no tiene cobertura social por la venta de su fuerza de trabajo, perdiendo de este modo el acceso a una serie de derechos, como por ejemplo el sistema de salud, asignaciones familiares, seguro contra accidentes de trabajo, seguro por desempleo, derecho a jubilación, entre otros.

Durante los años previos a la dictadura cívico-militar, se observa un crecimiento del sector informal junto al rejuvenecimiento y feminización de la oferta de fuerza de trabajo (Nahum, 2011b).

Actualmente Uruguay registra los menores niveles de trabajo informal de las últimas tres décadas, sin embargo, las cifras son todavía bastante altas. En 2012 los trabajadores sin cobertura de seguridad social, o sea los informales, representaban el 26,6% del total de ocupados. Es decir, cada 4 ocupados existe 1 trabajador informal. Para ese mismo año, entre los trabajadores informales, el 27,2% cobraba menos de un salario mínimo (MTSS, 2013, p.23). De este modo, la informalidad viene, en buena medida, de la mano de la precarización del trabajo. El gráfico a continuación presenta la evolución de la informalidad en Uruguay desde la década de 1980.

Gráfico 11 – Uruguay. Porcentaje de trabajadores informales sobre el total de ocupados, 1980-2012.



Elaboración propia. Período 1981-1996 en base a J. P. Martí, "La economía popular en Uruguay. Bases históricas y conceptuales para su reconstrucción. 1955-1998". Tesis de Maestría en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar, Montevideo, 2005. Disponible en banco de datos de Facultad de Ciencias Sociales: fcs.edu.uy. Período 2001-2012 en base a datos del INE.

En el gráfico se observa como entre 1981 y 1996 la cantidad de trabajadores informales sobre el total de ocupados se mantiene relativamente estable, representando en promedio, el 37,3%. Con la crisis de 2002 se incrementa la informalidad, llegando a 40,7% en 2004. Posteriormente asume una tendencia decreciente hasta la actualidad, alcanzando el mínimo nivel del período que se ubica en 26%.

El cuadro a continuación presenta las ramas que incorporan mayor cantidad de

trabajadores informales.

Cuadro 10 – Uruguay. Porcentajes de trabajadores informales por rama, 1980-2012.

Ramas	% promedio informales Década 1980		% promedio informales Década 1990		% promedio informales Año 2012
	Montevideo	Interior	Montevideo	Interior	Total país
Comercio, restaurantes y hoteles	56,0	64,5	45,5	62,1	26,6
Servicios sociales y personales	37,7	42,2	28,0	43,0	19,8
Construcción	38,3	43,2	47,1	45,2	12,6
Industria manufacturera	26,0	37,9	24,4	36,5	11,9
Transp., almac., y comunicaciones	29,7	30,2	30,1	62,1	3,6

Elaboración propia en base a J. P. Martí para las dos primeras columnas. La tercer columna se realizó con información de la publicación de MTSS (2013, p.49).

Tal como se puede observar, desde los años 1980 el comercio es el sector que incorpora más trabajadores informales, alcanzando tasas altísimas, principalmente en el interior del país. Para todos los casos, excepto la construcción en la década de 1990, el interior presenta mayores niveles de informalidad que Montevideo, probablemente por el tamaño de las empresas (pequeñas) y el bajo nivel de sindicalización de los trabajadores.

4.8 CONSIDERACIONES

La categoría superexplotación de la fuerza de trabajo constituye una característica específica del capitalismo dependiente, y en ese sentido se configura como una categoría central para la teoría marxista de la dependencia.

Entre los mecanismos identificados por Marini para caracterizar la superexplotación de la fuerza de trabajo, y de acuerdo con el análisis concreto realizado para el caso uruguayo, entendemos que el que mejor define a la mayor parte del período estudiado es la reducción del consumo del trabajador por debajo de su límite normal. Si bien la extensión de la jornada de trabajo aparece de forma tácita en varios momentos, como a fines del siglo XIX y principios del XX o mismo durante los años previos a la dictadura, o aparece disfrazada con el multiempleo, el mecanismo más recurrente por las patronales ha sido la apropiación del fondo de consumo del trabajador. El caso de los trabajadores rurales hasta bien avanzado el siglo XX se expresa en su forma más pura. Sin embargo, las bajísimas e insuficientes remuneraciones de las masas urbanas, reflejadas por su vez en el índice de concentración del ingreso, son resultado de este mecanismo.

En 2012, según el Instituto Cuesta Duarte (2012), el 49,8% de los ocupados

“percibieron remuneraciones líquidas por debajo de los \$ 14.000”. O sea, estamos diciendo que para ese año la mitad de los trabajadores ganaba menos de 2 SMN (que para ese año se ubicaba en \$7.200). Por su vez habíamos visto que la canasta básica total según el INE se ubicaba, en 2012, en \$ 26.323, es decir, como mínimo el costo de la canasta se ubica al doble de lo que ganarían estos trabajadores (en la medida que se aproximan a los \$14.000 líquidos). Definitivamente, en Uruguay se está remunerando por debajo del valor de la fuerza de trabajo.

Es verdad que a partir de 2005 se retomó fuertemente la labor parlamentaria, en el sentido de paliar la deuda histórica con la clase trabajadora. De todos modos, sigue siendo insuficiente. La pérdida del poder de compra ha sido tan brutal desde fines de la década de 1960 que todavía resta un largo camino por andar, tanto a nivel parlamentario como por la vía de las movilizaciones de los sindicatos, que de cara a un tercer mandato del Frente Amplio, no puede seguir asumiendo una postura complaciente.

Por último, fue posible identificar los sectores donde más se superexplota a los trabajadores. Éstos son el comercio, servicio doméstico, construcción y transportes. Los salarios sumergidos, la informalidad y las extensas jornadas laborales hacen de las condiciones generales de vida de estos trabajadores, todavía, un calvario.

5 CONSIDERACIONES FINALES

La *Dialéctica de la dependencia*, como obra recreadora del marxismo latinoamericano, nos brinda elementos sobre la interpretación de la configuración de la dependencia, así como su permanente redefinición. En este sentido, el aporte de Marini es un salto cualitativo dentro de las corrientes explicativas del fenómeno en la época. En el esfuerzo por recuperar su pensamiento y verificar la plena vigencia del mismo es que fue considerada la Teoría Marxista de la dependencia como marco teórico fundamental para la realización de este trabajo.

Uruguay tiene una inserción tardía en el mercado mundial, dado que durante los primeros años de la colonización europea el territorio no era de interés por no poseer metales preciosos. Posteriormente, esa inserción consolidará la estructura de la propiedad de la tierra (al mismo tiempo que la transforma en mercadería), la actividad ganadera y la comercial, tornándolas determinantes para la reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas en el país. Se identifica asimismo que hasta mediados del siglo XIX la estructura económica antecede las exigencias del mercado mundial. A partir de 1850 esa tendencia se revierte. Se verifica desde entonces una serie de cambios cualitativos, principalmente a partir de la expansión del lanar. Entre esos cambios se ubican la introducción de relaciones de producción propiamente capitalistas en el campo así como la producción en función de la demanda externa. Es decir, a partir de entonces la expansión de la economía uruguaya será un desdoblamiento condicionado por la expansión de las economías centrales, respondiendo a la lógica de acumulación de capital en escala mundial.

Entre los mecanismos de transferencia de valor se verifica que por más que el pago de intereses de deuda externa y la remesa de ganancias al capital extranjero se configuren como una característica estructural de la economía dependiente, y de la uruguaya en particular, se observa durante los años de industrialización un debilitamiento de estos mecanismos. Se identifica que, en la medida que disminuye para ese período la transferencia de valor, se afloja asimismo su mecanismo de compensación, es decir, la superexplotación de la fuerza de trabajo. Se puede observar como para ese mismo período el salario real alcanza sus mayores niveles. Es decir, se comprueba que el fundamento de la dependencia reside en estos mecanismos, y en la medida que uno afloja, el otro también lo hace. Lo contrario también es verdadero, cuanto más se recrudece el pago de intereses y ganancias al capital extranjero, más se profundiza la condición dependiente y más superexplotada es la fuerza de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEVEDO, Eduardo. **Anales de la Universidad**. Entrega N° 138. Montevideo. 1936.
- ALCOBA, María Julia. **Mujeres trabajadoras y sindicalistas: ayer y hoy**. Cuaderno N°27. Fundación Vivián Trías. Disponible en: <http://fundacionviviantrias.org>
- ALVES, Guillermo; AMARANTE, Verónica; SALAS, Gonzalo; VIGORITO, Andrea. **La desigualdad del ingreso en Uruguay entre 1986-2009**. DT 03/2012. Instituto de Economía, Universidad de la República. Disponible en: www.iecon.ccee.edu.uy
- ARIM, Rodrigo; SALAS, Gonzalo. **Módulo de trabajo infantil y adolescente. Principales resultados**. 2006. Disponible en ine.edu.uy
- ASTORI, Danilo. **Tendencias recientes de la economía uruguaya**. Colección temas nacionales. Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo. Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo. 1986.
- ASTORI, Danilo. **La política económica de la dictadura in El Uruguay de la dictadura (1973-1985)**. Montevideo : Ediciones de la Banda Oriental, 2004.
- BARRÁN, José Pedro; NAHUM, Benjamín. **Dos siglos de relación entre Uruguay y el mercado mundial (1700-1900)**. In: Revista Cultura y Sociedad. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1984.
- BARRÁN, José Pedro; NAHUM, Benjamín. **Historia política e historia económica**. Montevideo : Ediciones de la Banda Oriental, 2002.
- BENVENUTO, Luis; MACADAR, Luis; REIG, Nicolás; SANTÍAS, José; REAL DE AZÚA, Carlos; RAMA, Angel; MARTÍNEZ MORENO, Carlos. **Uruguay hoy**. Argentina : Editora Siglo Veintiuno, 1971.
- BERTINO, Magdalena; BERTONI, Reto. **Más de un siglo de deuda pública uruguaya: una historia de ida y vuelta**. 2005. Disponible en: www.iecon.ccee.edu.uy
- BURDÍN, Gabriel; ESPONDA, Fernando; VIGORITO, Andrea. **Desigualdad y altos ingresos en Uruguay. Un análisis en base a registros tributarios y encuestas de hogares para el período 2009-2011**. Instituto de Economía-FCEA, 2014. Disponible en: www.iecon.ccee.edu.uy
- CARCANHOLO, Marcelo Dias. **(Im)precisiones acerca de la categoría superexplotación de la fuerza de trabajo**. Razón y Revolución. 2013, N° 25. Disponible en: <http://revistaryr.org.ar>
- CARCANHOLO, Reinaldo. **Renta de la tierra: instrumento teórico para entender una realidad concreta**. Disponible en: www.carcanholo.com.br
- CARRERA, Juan Iñigo. **Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones**

específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007. Centro para la Investigación como Crítica Práctica. Disponible en: www.cicpint.org

FERREIRA, Carla; OSORIO, Jaime; LUCE, Mathias (Orgs.). **Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência.** 1ª Edição. São Paulo : Boitempo, 2012.

INSTITUTO CUESTA DUARTE (ICD). **La masa salarial entre 1998 y 2010.** 2011a. Disponible en: <http://www.cuestaduarte.org.uy>

INSTITUTO CUESTA DUARTE (ICD). **Los diezmilpesistas en 2010.** 2011b. Disponible en: <http://www.cuestaduarte.org.uy>

INSTITUTO CUESTA DUARTE (ICD) – PITCNT. **Salarios sumergidos en 2012: análisis por sectores de actividad.** 2012. Disponible en: <http://www.cuestaduarte.org.uy>

INSTITUTO CUESTA DUARTE (ICD). **Las relaciones laborales en Uruguay: 10 años de cambios.** 2014. Disponible en: <http://www.cuestaduarte.org.uy>

INSTITUTO DE ECONOMÍA. **El proceso económico del Uruguay. Contribución al estudio de su evolución y perspectivas.** Departamento de publicaciones. Universidad de la República. 1971.

LA DIARIA. **Mujeres del arrozal.** Disponible en www.ladiaria.com.uy

LUCE, Mathias. **A superexploração da força de trabalho no Brasil.** 2013. Disponible en: <http://marxismo21.org>

MAGGI, Carlos. **1611-2011. Mutaciones y aggiornamentos en la economía y cultura del Uruguay.** Montevideo : Editorial Fin de siglo, 2011.

MARINI, Ruy Mauro. **Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F. H. Cardoso y J. Serra).** 1978. Disponible en: <http://www.marini-escritos.unam.mx/>

MARINI, Ruy Mauro. **Dialética da dependência.** In: Ruy Mauro Marini. Vida e obra. Roberta Traspadini e João Pedro Stédile (Orgs.). 2ª edição. São Paulo : Expressão Popular, 2011.

MARINI, Ruy Mauro. **Sobre a Dialética da dependência.** In: Ruy Mauro Marini. Vida e obra. Roberta Traspadini e João Pedro Stédile (Orgs.). 2ª edição. São Paulo : Expressão Popular, 2011.

MARINI, Ruy Mauro. **Memoria.** In: Ruy Mauro Marini. Vida e obra. Roberta Traspadini e João Pedro Stédile (Orgs.). 2ª edição. São Paulo : Expressão Popular, 2011.

MARINI, Ruy Mauro. **Subdesenvolvimento e revolução.** 3 edição. Florianópolis : Insular, 2012.

MARX, Karl. **El Capital.** 28ª edición. México: Siglo XXI editores, 2008.

- MILLOT, Julio; BERTINO, Magdalena. **Historia económica del Uruguay. Tomo I.** 1ª Edición. Montevideo: Fundación de cultura universitaria, 1991.
- MILLOT, Julio; BERTINO, Magdalena. **Historia económica del Uruguay. Tomo II.** 1ª Edición. Montevideo: Fundación de cultura universitaria, 1996.
- MTSS (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social). **Panorama del Trabajo Decente en Uruguay, con perspectiva sectorial, 2006-2012.** 2013. Disponible en: www.mtss.gub.uy
- NAKATANI, Paulo. **O papel e o significado da dívida pública na reprodução do capital.** Disponible en: www.oid-ido.org
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Historia uruguaya. Crisis política y recuperación económica, 1930-1958.** Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1991.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Estadísticas históricas del Uruguay, 1900-1950. Tomo I.** Departamento de Publicaciones. Universidad de la República. 2007a.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Estadísticas históricas del Uruguay, 1900-1950. Tomo II.** Departamento de Publicaciones. Universidad de la República. 2007b.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Estadísticas históricas del Uruguay, 1900-1950. Tomo III.** Departamento de Publicaciones. Universidad de la República. 2009a.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Estadísticas históricas del Uruguay, 1900-1950. Tomo IV.** Departamento de Publicaciones. Universidad de la República. 2009b.
- NAHUM, Benjamín. **Historia uruguaya. La época batllista, 1905-1929.** Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2011a.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Historia uruguaya. El fin del Uruguay liberal, 1959-1973.** Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2011b.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Historia uruguaya. La Dictadura, 1973-1984.** Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2011c.
- NAHUM, Benjamín (Coord.). **Historia uruguaya. La restauración democrática, 1985-2005.** Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2011d.
- NAHUM, Benjamín. **Manual de historia del Uruguay. Tomo I: 1830-1903.** Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2013.
- NOTARO, Jorge. **Ocupación y masa salarial en el Uruguay, 1984-1999.** Serie Documentos de Trabajo, DT 7/99. Comisión Sectorial de Investigación Científica (CSIC) de la Universidad de la República. Disponible en <http://jorgenotaro.com>
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) e INE (Instituto Nacional de Estadística de Uruguay). **Magnitud y características del trabajo infantil en Uruguay: Informe**

- nacional 2010**. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy>
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). **Reducción del empleo informal en Uruguay: políticas y resultados**. 2014. Disponible en <http://www.ilo.org>
- OSORIO, Jaime. **El marxismo latinoamericano y la dependencia**. Cuadernos Políticos. México. N° 39, enero-marzo de 1984.
- OSORIO, Jaime. **Fundamentos de la superexplotación**. Razón y Revolución. 2013, N° 25. Disponible en: <http://revistaryr.org.ar>
- POLITZER, Georges. **Principios elementares de filosofia**. 6ª edição. Lisboa : Prelo Editora, 1977.
- ROCCA, José Antonio. **Patria Grande o colonia. La economía uruguaya frente a la crisis global**. Montevideo: Letraeñe ediciones, 2009.
- SADER, Emir; DOS SANTOS, Theotonio (Coords.). **A América Latina e os desafios da globalização. Ensaio dedicados a Ruy Mauro Marini**. Rio de Janeiro : Ed. PUC – Rio ; São Paulo : Boitempo Editorial, 2009.
- SOUZA, Nilson Araújo de. **Crisis y lucha de clases en Brasil 1974-1979**. Tesis de Doctorado, UNAM, 1980. México. Disponible en: <http://teoriadependencia.blogspot.com.br>
- TRASPADINI, Roberta; STEDILE, João Pedro (Orgs.). **Ruy Mauro Marini. Vida e obra**. 2ª edição. São Paulo: Expressão Popular, 2011.

Principales páginas web consultadas:

<http://www.bancomundial.org/>

<http://www.bcu.gub.uy>

<http://www.bps.gub.uy>

<http://www.cepal.org>

<http://cienciassociales.edu.uy/>

<http://www.cuestaduarte.org.uy>

<http://www.iecon.ccee.edu.uy/>

<http://www.ilo.org>

<http://www.ine.gub.uy>

<http://www.marini-escritos.unam.mx/>

<http://mef.gub.uy>

<http://mtss.gub.uy>

<http://www.parlamento.gub.uy>

<http://www.uruguayxxi.gub.uy>