

MARIO MARGULIS

CONTRADICCIONES EN LA  
ESTRUCTURA AGRARIA Y  
TRANSFERENCIAS DE VALOR



JORNADAS 90

OLEGIO DE MEXICO

08.  
88  
No. 90  
21.3

308/J88/no.90/ej.3 183600

Margulis,

AUTOR  
Contradicciones en la ...

TITULO

FECHA

308/J88/no.90/ej.3

133600

Margulis,

Contradicciones en la ...



aen.

# JORNADAS 90

EL COLEGIO DE MEXICO

308/188/no. 90/ej. 3



\*3 905 0368353 7\*

13651

EL COLEGIO DE MEXICO

**CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
Y DEMOGRAFICOS**

MARIO/MARGULIS



**CONTRADICCIONES EN  
LA ESTRUCTURA  
AGRARIA Y  
TRANSFERENCIAS  
DE VALOR**



JORNADAS 90  
EL COLEGIO DE MEXICO

308  
J88  
no. 90  
ej. 3

183600

*Open access edition funded by the  
National Endowment for the Humanities/  
Andrew W. Mellon Foundation  
Humanities Open Book Program.*



*The text of this book is licensed under a  
Creative Commons Attribution-  
NonCommercial-NoDerivatives 4.0  
International License:  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>*

Primera edición (3 000 ejemplares) 1979

Derechos reservados conforme a la ley  
© 1979, EL COLEGIO DE MEXICO  
Camino al Ajusco 20, México 20, D. F.

*Impreso y hecho en México  
Printed and made in Mexico*

ISBN 968-12005-5

## INDICE

I. INTRODUCCION	1
<i>Agricultura campesina y agricultura capitalista</i>	1
<i>Modo de producción y formas productivas</i>	4
A. <i>La formación social y sus contradicciones</i>	5
B. <i>¿Campesino o mercantil simple?</i>	6
C. <i>Producción y reproducción de la fuerza de trabajo.</i>	12
D. <i>Las teorías de Chayanov</i>	14
<i>El sector campesino y los cambios demográficos</i>	18
<i>Alcances de este trabajo</i>	22
II. LA FORMACION DEL VALOR	27
<i>El tiempo de trabajo socialmente necesario</i>	27
<i>Del valor individual al valor social</i>	31
<i>¿Transferencia de valor o derroche de trabajo?</i>	34
<i>Resumen</i>	42

<i>Otra interpretación: discusión</i>	43
<i>Génesis de la plusvalía extraordinaria</i>	46
<i>Ganancia extraordinaria vs. plusvalía relativa</i>	48
<i>Productividades diferenciales y racionalidad capitalista</i>	50
<i>Acerca del trabajo "regalado" en Marx</i>	54
<b>III.- EL SECTOR CAMPESINO Y LA DISTRIBUCION SOCIAL DE LA PLUSVALIA</b>	59
<i>Los precios de producción</i>	61
<i>La renta</i>	69
<i>La renta diferencial I</i>	71
<i>La renta diferencial II</i>	79
<i>La renta absoluta</i>	80
<i>Las ganancias extraordinarias</i>	83
<b>IV.- EL SALARIO</b>	91
<b>V.- LA INTERMEDIACION COMERCIAL</b>	100
<b>VI.- EL FUTURO DEL SECTOR CAMPESINO</b>	105
<i>Contradicciones relativas al sector agrario</i>	105
<i>Acerca de la improductividad campesina</i>	108
<i>Acerca de la distribución social de la plusvalía y las transferencias de valor</i>	109
<i>A. Las transferencias en el plano fiscal y bancario</i>	110
<i>B. Las modificaciones en la relación de precios</i>	111
<i>C. Acumulación y eficiencia</i>	113
<i>Crisis agrícola y perspectivas de crecimiento</i>	116
<i>El futuro del sector campesino</i>	123
<i>A. La producción campesina en Europa</i>	123
<i>B. Acumulación subordinada</i>	129
<i>C. Tendencias y obstáculos</i>	136

## I. INTRODUCCION

### *Agricultura Campesina y Agricultura Capitalista*

La estructura agraria mexicana se caracteriza por una enorme complejidad económica, social y cultural, que tiene sus raíces en su densa historia y en las transformaciones agrarias ocurridas en este siglo, en su geografía y estructura regional y sobre todo en las modalidades y consecuencias de la penetración del capitalismo en el medio agrario. Un primer análisis del campo mexicano permite detectar grandes diferencias en la cantidad y calidad de la tierra entre las diversas explotaciones, un muy diferente grado de acumulación de capital, de productividad, de recursos y diferentes formas de organización de la producción. Numerosos estudios señalan el desarrollo desigual en el agro y tienden a agrupar a los productores en dos grandes sectores: el sector campesino y el sector capitalista. Las variables a partir de las cuales se hace esta distinción se refieren por lo general a la forma de organización de la producción, a la fuerza de trabajo empleada y a las relaciones sociales de producción; al tamaño de la explotación; al régimen de tenencia de la tierra y a la acumulación de capital.

En líneas generales la denominación "campesino" remite a los rasgos de la enorme mayoría de los productores: minifundio, escasa tecnología y productividad, bajos ingresos, difíciles con-

diciones para la acumulación y, sobre todo, empleo de fuerza de trabajo familiar.<sup>1</sup>

La expresión "agricultura capitalista" se refiere a explotaciones que cuentan con extensiones medianas y grandes de tierras aptas, que emplean mano de obra asalariada, que utilizan máquinas y tecnología moderna, que obtienen ganancias, a menudo elevadas, que logran acumular capital y que en general operan de acuerdo con la racionalidad capitalista.<sup>2</sup>

Una parte de la producción del sector campesino está dirigida al autoconsumo; el sector capitalista produce exclusivamente para el mercado y la mayor parte de los productos dirigidos a la exportación proviene de este sector.

Ambos sectores, capitalista y campesino, están ligados por vínculos complejos dentro del sector agrícola. Conjuntamente con los sectores urbanos configuran una sola formación econó-

<sup>1</sup> Es importante señalar que la unidad campesina es la única forma de organización accesible para muchos productores, cuyos medios de producción son muy limitados, o sea que disponen de una escasa dotación de tierra, y carecen de suficiente capital, máquinas, tecnología y financiamiento. La imposibilidad de acumular de la mayoría de los campesinos deriva de su baja productividad, la cual se relaciona, a su vez, con su carencia relativa de medios de producción. La organización "campesina" es la única respuesta posible, en la mayoría de los casos, a la limitación original en los medios de producción. Y esta limitación es resultado histórico de las formas particulares en que se produce la penetración del capitalismo en el campo mexicano, del desarrollo de las luchas de clases en el agro y de las modalidades del reparto agrario. *Cfr.* M. Martínez y T. Rendón, "Fuera de trabajo y reproducción campesina", *El Colegio de México*, 1978 (Mimeo).

<sup>2</sup> El cuadro siguiente (tomado de Sergio Reyes Osorio, "El Marco Macroeconómico del Problema Agrario Mexicano" en E. Flores (Comp.), *El Desarrollo Agrícola*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974, pp. 393) ilustra acerca de la concentración y polarización entre sectores en el agro mexicano:

**DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS RECURSOS EN PORCENTAJES (1960)**

<i>Tipo de predio<sup>a</sup></i>	<i>Número de predios</i>	<i>Valor de la producción</i>	<i>Valor del predio</i>	<i>Superficie de labor</i>	<i>Valor de la maquinaria</i>
Infrasubistencia	50.3	4.2	6.7	13.6	1.3
Subfamiliar	33.8	17.1	13.8	24.5	6.5
Familiar	12.6	24.4	22.6	19.2	17.0
Multifamiliar mediano	2.8	22.0	19.3	14.4	31.5
Multifamiliar grande	0.5	32.3	37.6	28.3	43.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

<sup>a</sup> Por predios se entiende las parcelas ejidales (no los ejidos) y los predios no ejidales. advierte que en 1960 este sector poseía el 37.6% de la superficie regada. (S. Reyes O., *op. cit.* cuadro 4, p. 393).

Se observa que 1 240 000 predios, o sea el 50% del total (infrasubistencia) producen sólo el 4% de la producción nacional; El 3.3% de los predios (multifamiliar mediano y grande) produjo en 1960 el 54.3% del total, poseía el 75.2% de la maquinaria y el 69.1% de la superficie regada. Además contribuyó con el 21.3% con sólo el 7.8% del total de la maquinaria y el 28.1% de la superficie de labor. 80% en el incremento del producto agrícola generado entre 1950 y 1960. (*Ibid.*, p. 392).

En el otro extremo (multifamiliar grande) el 0.5% de los predios poseía en 1960 casi la mitad de la maquinaria existente (43.7%) y generaba el 32.3% de la producción con el 28.3% de la superficie de labor. La concentración se torna aún más obvia si se considera las expresiones "empresas multifamiliar mediana" o "empresa multifamiliar grande", corrientes en las estadísticas agrarias, son inadecuadas para significar las relaciones sociales de producción vigentes.

mico-social en la que el capitalismo ocupa el papel dominante y controla los procesos de reproducción del sistema.

Dentro de esta formación económico-social actúan pues formas productivas caracterizadas por un diverso grado de desarrollo técnico, por diferente productividad, por diferente racionalidad económica, por distintas relaciones de producción y también por diferencias en el plano superestructural. Se optará, entre las diversas formas en que se suele caracterizar a esta realidad social, por hablar de “una formación económico-social con predominio capitalista y en la que se articulan otras formas productivas”.

Esta articulación se opera en el plano económico, pero también en el campo cultural, ideológico e institucional, o sea en el plano de la superestructura. De igual manera que en lo económico, en el plano de lo superestructural las formas capitalistas juegan el papel más dinámico y tienden a establecer su dominación. Sin embargo, la articulación entre formas productivas supone la relación dialéctica entre los distintos sectores: los sectores campesinos también operan sobre el sector capitalista y afectan su dinámica, y esta influencia no se reduce al sector económico y político, tampoco a su papel en el suministro de fuerza de trabajo: el sector campesino opera sobre el resto de la sociedad también en el plano de la superestructura al influir en sus códigos culturales e ideológicos.

### *Modo de Producción y Formas Productivas*

Para caracterizar la realidad social mexicana se ha optado por hablar de “una formación econó-

mico-social, con predominio del modo de producción capitalista y en la que se articulan otras formas productivas". Esta expresión requiere algunas aclaraciones:

#### A. La Formación Social y sus Contradicciones

La noción de modo de producción, aplicada a investigar una formación social como la mexicana, aporta un cuerpo de hipótesis y de conceptos que ayudan a comprender las leyes fundamentales de su funcionamiento y evolución. Pero, si bien el modo de producción capitalista impone a las otras formas productivas el peso de su dinámica y preside la reproducción del sistema, no se debe olvidar la existencia de contradicciones que no son intrínsecas al modelo capitalista tal como fuera descrito por Marx: *primero*, la que opone al sector capitalista en su conjunto con un sector campesino particularmente numeroso y persistente, contradicción que ha llevado al campesinado a integrarse, en forma compleja, a un vasto proceso de lucha de clases; *segundo*, las formas de dominación que imponen las naciones más industrializadas, que se manifiestan en el plano económico a través de diferentes procesos que entran en contradicción con los intereses nacionales y el desarrollo de su economía. Tales procesos son, de manera principal, las transferencias de valor en el plano internacional, el intercambio desigual y la acción de las empresas multinacionales. Ambas contradicciones remiten a características compartidas por muchas naciones de Africa y América Latina.

Una *tercera* contradicción, presente en la estructura mexicana y que se aborda en nuestro

análisis, es intrínseca al modelo capitalista clásico: se trata de la que opone al sector industrial con el sector agrícola en su conjunto y que tiene sus raíces en el control monopólico de un factor no reproducible, la tierra.

## B. ¿Campesino o Mercantil Simple?

Algunos autores, en especial Roger Bartra<sup>3</sup> caracterizan al sector campesino como “modo de producción mercantil simple”. Discutir esta caracterización conduce a varios problemas teóricos y metodológicos y, en última instancia, a enfrentar la dificultad para representar con conceptos precisos una realidad en extremo compleja.

Optar por hablar de “modo de producción” para referirse a ese sector, significa otorgarle un status teórico determinado. Se trataría ahora de “articulación de modos de producción” y no ya de “articulación de formas productivas en un

<sup>3</sup> R. Bartra define al “modo de reproducción mercantil simple” como secundario y no clasista. Se trata de un modo de producción subordinado y su carácter secundario se debe, justamente, a su condición no clasista. “El doble carácter de la economía campesina y artesanal constituye su especificidad como modo de producción; este doble carácter se expresa en que el capitalista y el trabajador se encuentran fundidos en una sola persona: el productor directo. La dualidad proviene del hecho de que el campesino y el artesano son explotados por el capital (por la vía del mercado), pero ellos mismos son los agentes directos de dicha explotación en la medida en que trabajan bajo condiciones no capitalistas de producción.” (R. Bartra, “Sobre la articulación de los modos de producción en América Latina”, *Historia y Sociedad*, Núm. 5, p. 14; véase también del mismo autor “Campesinado y poder político en México: un modelo teórico” en *Revista Mexicana de Sociología*, Núms. 3-4, 1972, *Estructura agraria y clases sociales en México*, Editorial ERA, 1974; e “Introducción a Chayanov” en *Revista Nueva Antropología*, Núm. 3, 1976, para un mayor desarrollo de su posición sobre este tema.

modo de producción capitalista”, el cual asigna a éstas su rango e importancia.<sup>4</sup> Fernando Rello señala que “el modo de producción debe diferenciarse de la categoría *forma de producción*, que expresa una relación social de producción específica (aparcería, distintos tipos de arrendatarios, la propiedad parcelaria, talleres artesanales productores independientes asociados a empresas capitalistas, etc.)”. Esta diferencia conceptual tiene importancia teórica y no reduce el problema a meras discrepancias semánticas: “. . . si se trata de la articulación de formas de producción precapitalistas en un modo de producción capitalista, la tarea teórica es determinar la naturaleza de dicha vinculación, las funciones que juegan en la acumulación de capital estas formas, las repercusiones que tiene sobre ellas el funcionamiento del propio capitalismo, así como las posibilidades de supervivencia dentro de un modo de producción, sus tendencias, etc. . . ” . . . “por el contrario, si se comete el error de transformar la economía campesina en un modo de producción y se quiere estudiar la articulación de éste con el modo de producción capitalista, la investigación teórica sería otra, debiendo responder a cuestionamientos de otro tipo, tales como: ¿cuáles son las contradicciones internas del modo de producción mercantil simple?, ¿cuál es su forma específica de extracción y apropiación de trabajo excedente?, ¿cuáles son sus clases sociales y las contradicciones que surgen entre ellas? . . . La economía campesina como forma de producción subordinada a un mo-

<sup>4</sup> Cfr. Fernando E. Rello “Modo de producción y clases sociales” en *Cuadernos Políticos*, Núm. 8, México, 1976, p. 101.

do de producción capitalista, no tiene contradicciones internas propias, ni forma de extracción de trabajo excedente, ni clases sociales que surjan de su propia dinámica".<sup>5</sup>

El sector que llamamos "campesino" no presenta características uniformes. Comprende multitud de pequeños productores que varían entre sí por la cantidad y calidad de tierra poseída, por producir en mayor o menor grado para el mercado, por el grado de eficiencia y tecnificación alcanzado, por su nivel de vida y por su inserción en los mercados de mano de obra. Desde este último punto de vista pueden distinguirse: a) aquellos productores campesinos que ceden en forma permanente o transitoria fuerza de trabajo a otros sectores. Se trata de familias cuya economía se complementa en proporciones que pueden variar ampliamente, con los aportes que provienen de los ingresos salariales originados en trabajos estacionales en el sector agrícola, ejecutados por una parte de la fuerza de trabajo familiar, y en trabajos ejecutados en forma permanente o transitoria fuera del sector agrícola. La economía familiar se organiza en este caso conforme a los ingresos provenientes de la explotación campesina, a los que se suman los salarios obtenidos en el sector capitalista como consecuencia de la venta de una parte de la fuerza de trabajo del grupo familiar; b) aquellos productores que viven exclusivamente de la explotación agrícola basada en la fuerza de trabajo del grupo familiar y que no compran ni venden fuerza de

<sup>5</sup> F. Rello, *loc. cit.*, pp. 100-101. Véase también los comentarios de R. Bartra respecto a distintas críticas en "La polémica", *Historia y Sociedad*, Núm. 10, 1976.

trabajo; c) aquellos productores que compran fuerza de trabajo extrafamiliar en forma ocasional o permanente. Se mantiene la denominación de campesinos para estos productores cuando la incidencia de la fuerza de trabajo extrafamiliar sea reducida con relación al empleo de fuerza de trabajo familiar. Se trata de formas limítrofes en la transición desde la producción campesina hacia la empresa capitalista.<sup>6</sup>

Se pueden mencionar también otras fuentes de ingresos tales como la producción de artesanías y el pequeño comercio.

Las explotaciones de tipo a) son, con seguridad, las más frecuentes y también las que proporcionan el mayor número de integrantes a las corrientes migratorias hacia el sector urbano.<sup>7</sup>

Si bien hemos preferido adoptar la expresión "campesinas" para aplicar a las formas productivas a que nos estamos refiriendo, no creemos que sea incorrecto hablar de "producción simple de mercancías" o de "producción mercantil sim-

<sup>6</sup> Véase C. Marx, *El capital*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, t. I, pp. 246-247.

<sup>7</sup> Lenin diferenciaba a las explotaciones campesinas en ricas, medianas o pobres según que compraran fuerza de trabajo familiar o vendieran una parte de ésta para poder subsistir.

A.V. Chayanov centra su análisis en la familia: en la fuerza de trabajo que puede aportar la familia en los distintos momentos de su evolución y en la relación que se establece en cada momento entre productores y consumidores en el interior de la familia. Según Chayanov, un campesino mediano puede comprar fuerza de trabajo en determinados momentos del ciclo familiar en que la fuerza de trabajo es insuficiente y vender fuerza de trabajo en épocas del año en que no se emplea en su totalidad en el trabajo agrícola (Cfr. A.V. Chayanov *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1974; en el mismo libro *Prólogo* de Eduardo P. Archetti. También V.I. Lenin, *La alianza de la clase obrera y el campesinado*, Buenos Aires, Cartago, 1960.)

ple”, en tanto las consideremos, como ya hemos aclarado, formas productivas y no modos de producción. Dentro de la relativa imperfección con que ambas conceptualizaciones significan la realidad social y económica del sector a que se refieren, pensamos que “campesino” es más abarcativo pues incluye también a aquellos productores que poco o nada tienen que ver con el mercado. Además reduce la ilusión de una sistematización teórica aún inexistente.

El concepto “producción mercantil simple” remite a la aparición de la producción de mercancías en el seno de sociedades agrarias y también a la supervivencia de productores directos, que no venden ni compran fuerza de trabajo, pero que realizan parte de su producción en el mercado en el interior de una formación capitalista.

En el primer caso, la producción de mercancías aparece cuando las ciudades han alcanzado un cierto desarrollo, y con ellas la división del trabajo, el comercio y el mercado. “Entramos ahora en una época histórica caracterizada por el hecho de que al mismo tiempo que se generaliza la producción de mercancías en la ciudad, va descomponiéndose lentamente en el campo la producción para las necesidades. Esta producción de mercancías efectuada por artesanos, propietarios de sus propios medios de producción (instrumentos de trabajo), se denomina producción simple de mercancías o pequeña producción mercantil. Tal producción se ha hecho preponderante en las épocas de la civilización urbana, especialmente en la antigüedad a partir del siglo VI A. de C. en Grecia, alrededor del siglo VIII D. de C. en el Imperio del Islam y a partir del siglo XI de nuestra era en la Europa Occidental, donde alcanzara su más característico desarrollo en el sur de los

Países Bajos y en Italia, durante los siglos XIII a XV.”<sup>8</sup>

La producción de mercancías se desarrolla con lentitud en el seno de formaciones sociales diversas. El productor directo, dueño de sus medios de producción, es también dueño del producto de su trabajo. Parte de su producción deja de ser sólo valor de uso y se transforma en mercancía.<sup>9</sup>

Con el pasaje del feudalismo al capitalismo, caracterizado por un creciente desarrollo de las fuerzas productivas y de la división social del trabajo, logra la producción mercantil simple “desplegar todas sus energías”<sup>10</sup> Pero el capitalismo continúa su desarrollo y la producción mercantil simple se subordina y según la descripción clásica, se generan las condiciones para su desaparición. Algunos artesanos y campesinos se transforman en capitalistas, la mayoría se proletariza. La descripción del proceso inglés hecha por Marx, testimonia la casi desaparición del productor simple de mercancías.

La persistencia del campesinado en los países del tercer mundo y en algunos países de Europa remite, sin embargo, a una nueva problemática —la cual se aborda en este trabajo— que tiene que ver con las contradicciones señaladas antes: las que corresponden a las peculiaridades del desarrollo capitalista en los países dependientes y las

<sup>8</sup> Ernest Mandel, *Tratado de economía marxista*, México, Editorial ERA, 1969, p. 62.

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 62.

<sup>10</sup> Véase Manuel Coello, “Caracterización de la pequeña producción mercantil campesina”, *Historia y Sociedad*, Núm. 8, México, 1975.

que oponen en el interior del modelo capitalista al sector agrario con el industrial.

### C. Producción y reproducción de la fuerza de trabajo

Al estar organizada sobre la base de la fuerza de trabajo familiar, la empresa campesina está sujeta a condiciones diferentes a las que imperan en la empresa capitalista. Puede subsistir en situaciones que llevarían a la bancarrota a cualquier empresa capitalista: no está sujeta a la necesidad de obtener una tasa de ganancia retributiva y puede prescindir de ella; más aún, puede soportar pérdidas —calculadas desde el ángulo de una contabilidad capitalista— durante períodos prolongados, mediante una reducción en la retribución de la fuerza de trabajo familiar. La economía campesina puede subsistir, y de hecho subsiste en gran medida, sobre la base de la mera reproducción de sus condiciones de existencia.

Sin embargo, el estar inmerso en una economía dominada por el capitalismo crea condiciones muy desventajosas para el sector campesino: la posibilidad de incorporar nuevas tierras se torna casi imposible; los precios de mercado, relacionados con la mayor eficiencia del sector capitalista, no reflejan sus costos de producción y por consiguiente no puede acumular, con lo que la brecha tecnológica se acrecienta; y, en relación con ello y con su debilidad económica, aparecen diversos mecanismos a nivel de la circulación que configuran transferencias de valor e intercambio desigual. Por otra parte, el desarrollo del capitalismo hace desaparecer una serie de actividades productivas del sector campesino y obliga a éste

a adquirir ciertos insumos en el mercado con el consiguiente desembolso monetario.<sup>11</sup>

El crecimiento demográfico, la imposibilidad de incorporar nuevas tierras y en general las condiciones económicas desfavorables, conducen a una acelerada proletarización. El sector campesino ofrece mano de obra abundante al sector agrícola capitalista y a los sectores urbanos. Este proceso tiene características particulares que emanan de la peculiar articulación de las formas productivas: *a)* en virtud de la frugalidad de sus insumos y al no tener que adquirir la mayor parte de ellos en el mercado, el sector campesino produce fuerza de trabajo en condiciones de mayor eficiencia (menor costo de producción) que el resto de la sociedad;<sup>12</sup> *b)* el bajo costo de producción y reproducción de la fuerza de trabajo en el sector campesino contribuye a la transferencia de valor a otros sectores a través del proceso de proletarización; *c)* el sector campesino produce más fuerza de trabajo que la que puede retener en el interior de su economía; *d)* la oferta de fuerza de trabajo que se desplaza del sector campesino excede con mucho a los empleos generados en el sector capitalista agrario y contribuye al desempleo en las ciudades; *e)* al invertirse el excedente económico generado en el sector agrario, o parte del mismo, en el exterior del marco sectorial y regional, se favorece la intensa migración rural-urbana y la concentración de población en algunos centros principales.

<sup>11</sup> *Cfr.* la descripción que hace Kautsky de la disolución de la industria doméstica rural en Europa y sus consecuencias; K. Kautsky, *La cuestión agraria*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 1974, pp. 7-15.

<sup>12</sup> En el capítulo sobre salarios se desarrolla este punto.

## D. Las teorías de Chayanov

Alexander V. Chayanov, economista ruso perteneciente a la “escuela para el análisis de la organización y producción campesinas”, cuyas primeras obras fueron publicadas en los primeros decenios del siglo (la primera edición de “La organización de la unidad económica campesina”<sup>13</sup> fue realizada en Moscú en 1925), ha cobrado nueva notoriedad y sus obras son releídas y discutidas en virtud de su presunta aplicabilidad al análisis de los problemas actuales de la economía campesina.

Entre los autores que reformulan la viabilidad de las teorías de Chayanov para el análisis de la producción campesina en países latinoamericanos, E. P. Archetti<sup>14</sup> sostiene con entusiasmo la compatibilidad y coincidencia entre ese autor y Marx: “Tanto Marx como Chayanov van a explicar el problema de la falta de acumulación de capital a partir de mecanismos específicos en el funcionamiento de la economía campesina”.<sup>15</sup>

Con mayores reservas, otros autores rescatan ciertos aspectos de la obra de Chayanov para el análisis del interior de la producción campesina en formaciones dominadas por el capitalismo: R. Bartra<sup>16</sup> considera que los trabajos de Chayanov son de gran utilidad para el análisis del “modo de producción mercantil simple”. “A mi juicio, hay que diferenciar la teoría de la articulación de la economía campesina y de la capitalista (en el fondo teoría de la acumulación origi-

<sup>13</sup> *Op. cit.*

<sup>14</sup> *Op. cit.*

<sup>15</sup> *Ibidem*, p. 11.

<sup>16</sup> “Introducción a Chayanov”, *loc. cit.*

naria y primitiva de capital), por un lado, y la teoría del modo de producción mercantil simple (campesino o artesano), por otro. Chayanov aportó poco y se equivocó con respecto a la primera; pero es el gran impulsor de la segunda".<sup>17</sup>

Desde otro punto de vista, Marielle Martínez *et al.*<sup>18</sup> consideran también de utilidad las teorías de Chayanov para el "análisis formal del funcionamiento interno de la economía campesina". Sin embargo formulan algunas observaciones, referidas a la disponibilidad de tierras y critican la forma en que Chayanov trata el problema de la acumulación y la influencia de los factores externos sobre la unidad campesina.

Chayanov comienza por analizar el ciclo familiar, para determinar la relación entre fuerza de trabajo y consumidores pasivos presente en una familia campesina en cada momento de ese ciclo. Dado que la familia campesina típica no contrata fuerza de trabajo ajena y que su principal imposición es la supervivencia, la fuerza de trabajo con que cuenta y el peso de los elementos pasivos son factores que indudablemente gravitarán en la economía familiar e influirán en el volumen de la producción. A este nivel consideramos que se sitúan los principales aportes de Chayanov.

Pero Chayanov presupone una regulación de la intensidad del esfuerzo de los productores campesinos, en función de un equilibrio entre las necesidades familiares y la fatiga que ocasiona el

<sup>17</sup> *Ibidem.*, p. 61

<sup>18</sup> Marielle P.L. Martínez, Kisten A. de Appendini, Vania A. Salles y Teresa Rendón Gan, "La economía campesina: consideraciones teóricas y análisis preliminar de una encuesta en 13 pueblos de México", El Colegio de México, 1976 (Mimeo).

esfuerzo laboral. "Cuando la evaluación subjetiva del producto obtenido por el trabajo marginal se equipara con la evaluación subjetiva de las fatigas del trabajo, se logra el equilibrio. . .".<sup>19</sup> Ello significa la adecuación de la intensidad del esfuerzo laboral en función de la obtención de aquella cantidad de medios de subsistencia que satisfaga las necesidades del grupo. Según Chayanov, si los rendimientos son altos el campesino reduce su esfuerzo, si los rendimientos son bajos, lo aumenta.

Consideramos que no puede aceptarse *a priori*, sin comprobación empírica en cada caso particular, una tal racionalidad universal del productor campesino que lo lleve a regular su producción en función de motivaciones subjetivas. Es cierto que la empresa campesina puede subsistir en condiciones que resultarían totalmente inaceptables para una empresa capitalista. Puede, con base en la explotación del trabajo familiar, independizarse de la tasa de ganancia y aun vender su producción a precios que no retribuyen el trabajo invertido, medido con los salarios agrícolas vigentes. Pero todo esto sólo representa *posibilidades* de la empresa campesina, describe su potencialidad de resistir condiciones penosas, su capacidad de independizarse de la racionalidad capitalista y de subsistir sin ganancias y sin acumulación. No puede inferirse de ello una subjetividad universal que caracterice de manera unánime a los productores campesinos y los torne indiferentes a la ganancia, a la acumulación, a la mejora en su nivel de vida, a la influencia de los mensajes que emanan de la sociedad de consumo y en general a la infiltración de las superestructu-

<sup>19</sup> M. Martínez *et. al.*, *loc. cit.*, p. 22.

ras culturales e ideológicas de la sociedad capitalista. El sector campesino no existe aislado, funciona en el interior de formaciones sociales en las que está articulado en todos los niveles con los sectores capitalistas.

La inexistencia de acumulación en el sector campesino deriva por lo tanto, en Chayanov, de los elementos subjetivos implícitos en la presunta racionalidad del sector. En el caso mexicano, y en el de otros países latinoamericanos, la débil acumulación del sector campesino puede explicarse a nivel de fenómenos puramente económicos, vinculados con la limitación de la tierra disponible, con la baja productividad (con relación al sector capitalista) y con algunos fenómenos en el plano de la circulación, que determinan en la mayor parte de los casos la imposibilidad de retener excedente alguno.

Además, Chayanov presupone en su análisis una disponibilidad amplia de tierras, lo que era válido para la sociedad en que él centra su estudio, pero presenta dificultades adicionales a la generalización de su modelo a sociedades, como las latinoamericanas, donde ese requisito no se cumple: “. . .el régimen de propiedad predominante en Rusia, para la época en que Chayanov escribe, no era la propiedad privada. Cada familia campesina, de acuerdo con el tamaño y la relación existente entre los miembros en condiciones o no de trabajar, recibía de la comuna una determinada cantidad de hectáreas para su uso. La partición de una familia al separarse algún hijo para formar su hogar, no alteraba todo el ciclo, pues aquel se presentaba ante la comuna y solicitaba su pedazo de tierra”.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Archetti, *loc. cit.*, p. 18.

La limitación en cuanto a disponibilidad de tierra, característica de los sectores campesinos en los países del tercer mundo, plantea la presión demográfica creciente sobre la tierra escasa y reduce de manera sensible la posibilidad de regulación voluntaria en la intensidad del esfuerzo.

### *El sector campesino y los cambios demográficos*

En lo que atañe al plano poblacional se considera importante señalar que la articulación de formas productivas, en el plano económico y superestructural, se manifiesta también en el plano de las formas familiares y de las conductas reproductivas y migratorias. Se trata de la articulación de elementos institucionales, culturales e ideológicos, propios de sociedades campesinas, en el seno de una sociedad en que predomina la dinámica y racionalidad capitalista. La familia campesina, organizada en cuanto a su funcionamiento, su dinámica, sus creencias, su conducta reproductiva, sus vínculos internos y externos, en relación con las estructuras productivas, culturales e históricas de la economía campesina, se instala en la ciudad. Los procesos migratorios, estimulados por las formas que asume el desarrollo agrario y la penetración del capitalismo en ese medio, significan el traslado de millones de campesinos a las ciudades en las que conservan y reproducen algunas de sus formas culturales, en esencia las más arraigadas, ligadas al plano afectivo, a las creencias más profundas y las relaciones más cercanas. Las formas familiares generadas en el medio campesino, presentan resistencias a las presiones hacia el cambio que emanan de un medio social extraño a su lógica profunda. Su resistencia encuentra apoyo en la presencia social en el

agro de un vasto sector campesino en el que estas formas familiares no han sufrido aún contradicciones tan grandes y cuya cultura y creencias son todavía vigorosas y pertinentes.

Lo expuesto no quiere decir que la familia campesina permanezca inmodificada en el medio urbano, sino que presenta resistencias a su transformación. A la lentitud con que habitualmente se transforman las conductas reproductivas se suma el apoyo que significa la existencia en el país de un vasto sector campesino, que refuerza la inercia de los factores culturales ligados con la familia.<sup>21</sup>

La perduración en el seno de una formación social dominada por el capitalismo de pautas familiares ligadas al medio campesino, expresan una de las contradicciones que emanan de la articulación de formas productivas en la sociedad mexicana. Los comportamientos demográficos, influidos por las pautas reproductivas de tipo campesino, son contradictorios con la reproducción ampliada del sistema en su conjunto.

La conocida proposición de Marx acerca de que cada régimen histórico de producción tiene sus propias leyes de población,<sup>22</sup> constituye un desafío para las ciencias sociales aún plenamente

<sup>21</sup> En el medio campesino la familia es también un institución económica: es una unidad productiva —y de consumo— y las relaciones entre sus miembros son también relaciones de producción. La familia campesina reproduce su propia fuerza de trabajo; en la ciudad la familia abandona sus funciones productivas y pasa a ser fundamentalmente una unidad de consumo y de reproducción de fuerza de trabajo para empresas extrafamiliares. De allí que en la ciudad se tornen más relevantes los aspectos superestructurales como condicionantes de la persistencia de ciertas formas familiares y comportamientos reproductivos.

<sup>22</sup> C. Marx, *op. cit.*, t. I., pp. 534-535.

te vigente, en cuanto a la necesidad de estudiar de manera sistemática las relaciones entre modos de producción y variables demográficas.

Marx extrajo los fenómenos poblacionales del marco de la naturaleza para ubicarlos en el plano de los procesos históricos y sociales, en cuyo nivel deben ser analizados y explicados. Pero sólo esbozó esta tarea; sus análisis más acabados se refieren a la relación entre la acumulación de capital y la creación de empleos en el modo de producción capitalista: el aumento en la composición orgánica del capital supone que la demanda de fuerza de trabajo crece en proporción menor que el capital total durante el desarrollo capitalista. "...la acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante".<sup>23</sup> De allí sus postulados acerca del "ejército industrial de reserva" y la "superpoblación relativa", considerada relativa en cuanto que se trata de una población que se torna excesiva en virtud de las condiciones económicas y sociales determinadas por un particular régimen de producción.

Con respecto a las relaciones entre las estructuras productivas y las variables demográficas se considera oportuno esbozar aquí dos problemas metodológicos:

a) Nuestro objeto de estudio no es un modo de producción puro sino una formación social compleja en la que se articulan diversas formas productivas, con hegemonía del capitalismo. Por lo tanto, en el plano demográfico encontramos

<sup>23</sup> *Ibid.*, t. I., p. 533.

comportamientos que deben comprenderse en el marco de sus respectivas formas productivas; y la articulación de éstas está ligada de manera estrecha con fenómenos poblacionales, con la influencia recíproca que tales formas se ejercen en cuanto a procesos de población (migración, mortalidad, empleo, reproducción) lo cual da lugar a nuevas y fuertes contradicciones y torna más intensas y complejas las contradicciones descritas para el modelo capitalista clásico.

b) Al encarar el estudio de la relación entre procesos económicos y demográficos, algunos trabajos no toman en cuenta de manera suficiente que tal relación no es mecánica y que existen mediaciones superestructurales que deben ser debidamente estudiadas. Los comportamientos demográficos son sociales y no individuales, y las decisiones individuales corresponden a un marco social que regula tales comportamientos. Los fenómenos de tipo económico que influyen en los comportamientos reproductivos o migratorios, se mediatizan a través de instancias superestructurales: cultura, ideología, instituciones.

En términos muy generales se podría formular la siguiente hipótesis: en cada régimen de producción surgen formaciones culturales e institucionales en las cuales se inspiran los comportamientos reproductivos y migratorios individuales. Las formas culturales que se relacionan con la familia, con el sexo, con la reproducción, corresponden a formas productivas determinadas y guardan por lo general una cierta armonía con ellas. Incluyen elementos psicosociales e ideológicos relacionados con las relaciones inter e intra-familiares, con la división del trabajo, con el papel de la mujer y de los hijos, con la comunicación, con los tabúes y creencias, etc.

Los cambios en la estructura económica no se reflejan de inmediato en el plano superestructural, que manifiesta, sobre todo en el plano familiar, afectivo y sexual, lentitud en sus transformaciones. De modo que en épocas de cambio es fácil observar contradicciones entre las transformaciones económicas y la inercia superestructural, que se afianza en muchos casos por el comportamiento de instituciones, como la iglesia, que fueron coherentes en el pasado con la estructura económica dominante y que hoy resisten al cambio en razón de una cierta autonomía y atendiendo más a su propia reproducción que a la del sistema en su conjunto.

Pensamos, en consecuencia, que el estudio de las relaciones entre cambios demográficos y elementos económicos de la estructura agraria requiere conceder importancia significativa a un nivel intermedio, de orden superestructural, que atañe al plano cultural e ideológico y en el que debe atenderse al funcionamiento de las distintas instituciones que influyen en el comportamiento individual.

Como ya se indicó, se debe tener en cuenta que la articulación entre formas productivas produce también la articulación de formas superestructurales. Esta articulación asume formas muy complejas en el plano cultural e ideológico y se expresa a través de variados mecanismos de transmisión y difusión.

### *Alcances de este trabajo*

El propósito de este trabajo es analizar algunas de las contradicciones que afectan al sector agrario en función de la lógica profunda que preside

al sistema económico en su conjunto. Este análisis se situará en esencia en el plano económico y uno de sus objetivos consiste en considerar desde este nivel al sector campesino y estudiar las perspectivas que estructuralmente se presentan en cuanto a su evolución.

No se pretende examinar la dinámica interna de la unidad campesina, sino el papel que juega en el conjunto del sector agrario y en la economía global.<sup>24</sup>

En los próximos capítulos se analizarán algunos aspectos de la articulación de formas productivas en un sistema en que concurren sectores campesinos y capitalistas. En especial se enfatiza el examen de las transferencias de valor y del papel de las contradicciones vinculadas al sector agrario en la distribución social de la plusvalía.

Como veremos en el último capítulo, diversos factores económicos y sociales confluyen para favorecer la persistencia del sector campesino y aún un aumento de su productividad, que de ser logrado, significaría importantes transformaciones en la unidad campesina y contribuiría a mitigar contradicciones del sistema.

En este análisis se ha simplificado la multiplicidad de situaciones concretas que se presentan en la producción agraria al reducirlas a dos grandes categorías: campesino y capitalista. No se

<sup>24</sup> El análisis de la unidad campesina es de enorme interés; véase al respecto Claude Meillassoux, *Mujeres graneros y capitales*, Siglo XXI Editores, 1977, México; A.V. Chayanov, *op. cit.*; Arturo Warman, *Y venimos a contradecir*, INAH, México, Ediciones de la Casa Chata, 1976; y "La colectivización en el campo: Una crítica" en *Cuadernos Políticos*, Núm. 11, México, 1977; de varios autores, *Capitalismo y campesinado en México*, México, SEP/INAH, 1976; la revista *Naxi-Nanta*, Núms. 1, 2 y 3, México, COPIDER, 1977, entre otros muchos.

pretende con ello sustituir un análisis en términos de clases sociales. Dicho análisis es indispensable para comprender la dinámica social y política del agro mexicano aunque para realizarlo es necesario superar muchas dificultades. Diversos autores se han referido a las clases sociales en el medio agrario de México,<sup>25</sup> sin embargo, su extrema complejidad torna difícil una adecuada caracterización de las clases y fracciones de clase que en él operan. La articulación de formas campesinas y capitalistas complica las relaciones sociales de producción y determina que muchos individuos participen de ambas formas productivas; la proletarianización, que afecta a millones de personas, no significa en un gran número de casos el desprendimiento de la base campesina. Existe un número importante de “campesinos sin tierra”, individuos totalmente proletarianizados (aunque su reclamo más importante siga siendo una parcela de tierra), pero el “proletariado” agrario incluye también el trabajo temporal de campesinos con tierra. Las características del empleo en el sector agrario proporcionan ocupación —a la mayoría de los asalariados— tan sólo en algunas épocas del año. La reproducción de esta población depende pues, en una buena parte de los casos, de su base campesina (véase el inciso sobre

<sup>25</sup> Cfr. Roger Bartra, *Estructura agraria y clases sociales en México*, p. 147 ss; Rodolfo Stavenhagen, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, México, Siglo XXI Editores, 1969; Armando Bartra, “Sobre las clases sociales en el agro mexicano”, *Revista Cuadernos Agrarios*, Núm. 1, p. 7 ss, México, 1976; F. Rello y Montes de Oca, “Acumulación de capital en el campo mexicano”, *Cuadernos Políticos*, Núm. 2, México, 1974. En este comentario también se tienen en cuenta los argumentos presentados por Arturo Warman en su conferencia del 5/8/77 en la U.N.A.M.

salarios), y quienes carecen totalmente de tierra por lo general están sometidos a condiciones muy penosas o a un duro itinerario en pos de las diversas cosechas y siembras.

La propiedad de la tierra tampoco determina de manera nítida posiciones de clase. Numerosos campesinos, con derecho efectivo a la tierra, son en la práctica semiasalariados del capital financiero, comercial o estatal, quien aporta capitales y tecnología, dirige el proceso productivo, toma las decisiones en el plano de la comercialización y del control y preside la distribución. Otros campesinos rentan su tierra y se transforman, muchas veces, en asalariados en su propio predio. Hay además capitalistas que controlan grandes extensiones regadas sin poseer legalmente un solo palmo de tierra.

No intentamos incluir en este documento un análisis social ni político, aunque consideramos que tal análisis es imprescindible para comprender en toda su complejidad los procesos agrarios y para formular un pronóstico acerca del futuro del sector campesino. Para ello es necesario realizar investigaciones empíricas y un examen adecuado de las relaciones de clase. Nos limitaremos a exponer, en un nivel puramente económico, las contradicciones estructurales vinculadas a la producción agraria y las presiones que de ellas emanan.



## II. LA FORMACION DEL VALOR

Para analizar los procesos de transferencia de valor entre el sector campesino, el capitalista rural y el sector urbano, es preciso explicar ciertas categorías económicas que dan cuenta de los procesos de producción y de circulación que operan esas transferencias de valor. Precisar la definición y analizar de manera breve esas categorías permitirá obviar algunos errores frecuentes en el análisis y poner de manifiesto aspectos importantes de las relaciones económicas entre el sector campesino y el capitalista.

En este capítulo y en los siguientes se formulan algunas hipótesis teóricas que esperamos contribuyan al análisis del complejo problema de las transferencias de valor. Se considera que un análisis de esta índole remite a lo esencial de la problemática de la articulación de las formas productivas. Por supuesto, se trata de una formulación de esquemas muy abstractos, cuya pretensión no es más que proponer modelos que contribuyan a explicar la realidad empírica.

### *El tiempo de trabajo socialmente necesario*

“No es el gasto individual de trabajo el que crea el valor, sino solamente el gasto de trabajo reconocido como socialmente necesario por el mercado.”<sup>26</sup>

El valor no se constituye pura y simplemente por el tiempo de trabajo útil invertido en la pro-

<sup>26</sup> Mandel, *op. cit.*, t. II, p. 314.

ducción de una mercancía. En la determinación del valor interviene un criterio social de productividad. La materialización de los bienes como valores no es un proceso individual, su carácter es eminentemente social. “Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad del trabajo imperantes en la sociedad”<sup>27</sup> La magnitud de valor de una mercancía depende por consiguiente de la capacidad productiva del trabajo en una sociedad y momento histórico determinados. Esta capacidad productiva varía entre los distintos productores individuales y entre sectores más o menos tecnificados de la producción dentro de una misma rama de actividad, puesto que según Marx, “depende de una serie de factores, entre los cuales se cuenta el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y eficacia de los medios de producción y de los medios naturales.”<sup>28</sup> A mayor capacidad productiva del trabajo, menor será la magnitud de valor alcanzada por un mismo valor de uso, puesto que será menor la cantidad de horas de trabajo invertidas en su producción.

“El paso del tiempo de trabajo al precio supone dos procesos intermedios. El primero de ellos lo constituye el proceso de *formación del valor*, en el que los diferentes tiempos de trabajo objetivados en mercancías que tienen un mismo valor de uso, se transforman en tiempo de trabajo socialmente necesario, es decir, se ajustan a un

<sup>27</sup> C. Marx. *op. cit.*, t. I, p. 7.

<sup>28</sup> *Ibid.*, t. I, p. 7.

tiempo medio, al tiempo de trabajo que representa la media necesaria”.

“El segundo proceso, que Marx estudia fundamentalmente en el tomo III de *El Capital*, se refiere a la *formación de los precios*. Este proceso incluye dos momentos: uno, en el que los valores se transfiguran en precios de producción a través de la perecuación de las cuotas individuales de ganancia entre diferentes empresas agrupadas de acuerdo con su composición orgánica del capital, y otro en el que los precios de producción individuales se modifican como resultado de las oscilaciones de la oferta y la demanda”.<sup>29</sup>

En este capítulo nos ocuparemos del pasaje del gasto individual de trabajo al tiempo de trabajo socialmente necesario, es decir, del proceso social de formación del valor.

Es útil aclarar que el valor se forma en el interior de cada rama de actividad. En cambio, el precio de producción emana de las relaciones entre las diferentes ramas.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> Ariel José Contreras, “La ley del valor y proceso de formación de precios en las economías capitalista y pequeño-mercantil”, *Cuadernos Agrarios*, Núm. 1, Chapingo, enero-marzo de 1976, p. 75.

<sup>30</sup> “El valor de mercado se establece mediante la competencia entre productores de la misma rama de la producción. Pero en la sociedad capitalista desarrollada, hay también competencia entre los capitales invertidos en las diferentes ramas de la producción. La transferencia de capitales de una rama a la otra, es decir ‘la competencia de capitales en diferentes esferas. . . revela el precio de producción que iguala las tasas de beneficio en las diferentes esferas.’ El valor comercial adquiere la forma de precio de producción.” (I.I. Rubin, “Ensayos sobre la teoría marxista del valor”, *Pasado y Presente*, Buenos Aires, 1974, p. 228. La frase entre comillas en el interior de la cita de Rubin, proviene de *El capital*, t. III, p. 184).

Marx distingue entre valor "individual" y valor "comercial o social". El valor individual se refiere al tiempo de trabajo gastado por el productor individual en la fabricación de una mercancía, con independencia de las condiciones normales de producción, o sea de la productividad social media del trabajo en una determinada rama de actividad. El valor social, es el valor medio de las mercancías producidas en una esfera de la producción.<sup>31</sup>

Por otra parte, es preciso no confundirse acerca del significado de la "productividad" en la determinación del valor. Un aumento en la capacidad productiva del trabajo (nos referimos aquí a la productividad social media) no significa un aumento en la magnitud de valor. "El mismo trabajo rinde, por tanto, durante el mismo tiempo, idéntica cantidad de valor, por mucho que cambie su capacidad productiva. En cambio puede arrojar en el mismo tiempo cantidades distintas de valor de uso, mayores o menores, según que su capacidad productiva aumente o disminuya."<sup>32</sup>

Como acertadamente explica I. I. Rubin<sup>33</sup>, el valor comercial (o de mercado, o social) encuentra su magnitud en virtud del conflicto en el mercado de numerosos productores, cuyas mercancías poseen distintos valores individuales como consecuencia de haber sido producidas en diferentes condiciones técnicas. "El valor comercial es el resultado de la lucha en el mercado entre

<sup>31</sup> Cfr. C. Marx, *op. cit.*, t. III, p. 183.

<sup>32</sup> C. Marx, *op. cit.*, t. I, p. 13. El valor social no se encuentra determinado por la productividad, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario, el cual está caracterizado por un determinado nivel de productividad. Cfr. A.J. Contreras, *op. cit.*

<sup>33</sup> *Op. cit.*

varios productores de determinada rama de producción (en esto tomamos en cuenta las condiciones normales del mercado, que presuponen un equilibrio entre la oferta y la demanda y, por ende, un equilibrio entre esas ramas de producción y otras; . . .) De manera análoga, el trabajo socialmente necesario, que determina el valor comercial, es un resultante de *diferentes niveles de productividad del trabajo* en diferentes empresas. El trabajo socialmente necesario determina el valor de las mercancías sólo en la medida en que el mercado une a todos los productores de una rama determinada y los coloca en las mismas condiciones de cambio en el mercado. Según la extensión del mercado y la subordinación de los productores particulares de mercancías a las fuerzas del mercado, el valor comercial que se crea es uniforme para todas las mercancías de determinado tipo y calidad”.<sup>34</sup>

### *Del valor individual al valor social*

¿Cómo se determina el valor medio de las mercancías o, en otras palabras, cuál es el criterio imperante para fijar el tiempo de trabajo socialmente necesario al pasar de la productividad individual a la productividad social, del valor individual al valor social?

Esta cuestión es muy importante, en especial para determinar qué se entiende por valor y poder así hablar de transferencias de valor en una sociedad como la mexicana, en cuyo medio agrario se distinguen sectores con muy desigual desarrollo de las fuerzas productivas y, por ende,

<sup>34</sup> I.I. Rubin, *op.cit.*, pp. 227-228.

con distinta capacidad productiva del trabajo, con muy diferente rendimiento por igual cantidad de trabajo empleada.

Marx<sup>35</sup> contempla tres situaciones:

a) Que haya una gran homogeneidad en la productividad del trabajo entre los distintos productores, de tal modo que el valor social sea igual al valor individual generado por la mayoría de las empresas en la producción de un mismo valor de uso. En otras palabras, que la gran mayoría de los productores empleen la misma cantidad de tiempo de trabajo en la producción de un bien determinado. El valor social resultará del valor individual de las mercancías producidas en las condiciones medias sin que ello se altere porque una parte relativamente pequeña de las empresas funcione en condiciones peores o mejores que la media, o sea que emplee más o menos tiempo de trabajo. Los productores que estén por debajo de la eficiencia media, o sea, cuyo valor individual esté por encima del valor social, no podrán —si se supone que el valor social coincide con el precio de mercado— realizar una parte de ese valor. Si se mantiene el mismo supuesto —valor social igual a precio comercial—, los productores cuya eficiencia supere a la media obtendrán una ganancia extraordinaria.

b) En caso de que la cantidad de mercancías producidas en condiciones de menor eficiencia constituya una masa de importancia, comparada con las producidas en condiciones de eficiencia intermedia y con las producidas con eficiencia máxima, estas mercancías producidas

<sup>35</sup> C. Marx, *ibid.*, t. III, Cap. X.

en las condiciones peores serán las que fijen el valor social.<sup>36</sup>

c) En el caso de que sean las producidas en las condiciones mejores las que predominen de manera significativa, entonces serán ellas las que determinen el valor social. “Supongamos, finalmente, que la masa de mercancías producida en condiciones superiores a las medias supere considerablemente a la producida en peores condiciones y constituya incluso una cantidad importante con respecto a la producida en condiciones medias; en este caso, será la parte producida en condiciones mejores la que regule el valor comercial.”<sup>37</sup>

En síntesis, el valor tenderá a estar fijado por las condiciones medias de producción, o sea, las condiciones técnicas, de acumulación, de desarrollo de las fuerzas productivas, etc., que predominen en una sociedad. Los sectores más adelantados con respecto a las condiciones medias, tendrán una ventaja que con gran probabilidad se plasmará en una ganancia extraordinaria, los sectores más atrasados, o por alguna razón menos eficientes, probablemente no realizarán todo su valor. Marx, pensando en un mercado formado exclusivamente por empresas capitalistas, señala que “aquellas (mercancías) cuyo valor individual es superior al valor comercial no pueden realizar una parte de la plusvalía que en ellas se contiene”.<sup>38</sup> Marx presume aquí un valor comercial

<sup>36</sup> “. . . de tal modo que la parte de la masa [de mercancías] producida en las condiciones peores constituye una magnitud relativamente importante, comparada tanto con la masa intermedia como con el otro extremo: en este caso, es la masa producida en las condiciones peores la que regula el valor de mercado o el valor social” (Marx, *op. cit.*, t. III, p. 187).

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> *Ibid.*

igual al precio de mercado. También considera que el sacrificio de valor por parte de las empresas menos eficientes alcanzará sólo a una porción de la plusvalía, puesto que si una empresa no es capaz de obtener ganancia alguna o experimenta pérdidas, se retirará de la producción.

*¿Transferencia de valor o derroche de trabajo?*

Nos hemos extendido en el análisis de la formación del valor por considerar que hace visibles aspectos de suma importancia vinculados con la articulación de formas productivas en la estructura agraria mexicana.

Es evidente que debido a la concentración de los medios de producción y de la tecnología, la eficiencia es muy superior en el sector capitalista que en el campesino, la productividad por hora de trabajo es más elevada y por lo tanto el costo de producción muy inferior.<sup>39</sup> Es cierto que las condiciones productivas en el sector campesino no son uniformes: algunos sectores ejidales incorporan tecnología por medio del crédito público, colectivización, etc., aspectos que abordaremos más adelante. Sin embargo, es indudable la existencia de un sector muy vasto, con débil desarrollo de las fuerzas productivas, baja productividad por hombre y altos costos de producción.

Al tener en cuenta la gran diferencia en la capacidad productiva del trabajo entre el sector campesino y el capitalista, surge una pregunta importante: ¿Cuál es el criterio de productividad a tomar en cuenta en la determinación del “tra-

<sup>39</sup> Atribuyendo un salario igual a todo trabajo de igual calidad e intensidad empleado; aún al campesino que emplea mano de obra familiar y que no paga salarios.

bajo socialmente necesario”?, ¿en cuál de ambos sectores se determina el “valor social”?

La respuesta sólo puede surgir de una investigación empírica en cada uno de los productos ofrecidos al mercado. En qué sector se determine el valor dependerá de la proporción con que cada sector contribuya a satisfacer la demanda social de cada producto. Sólo podemos analizar alternativas y considerar las consecuencias de cada una de ellas.

Contreras<sup>40</sup> considera las siguientes posibilidades:

a) Es la producción capitalista la que ofrece un volumen significativamente mayor en determinado tipo de producto. En este caso el valor (social) estará determinado por las condiciones productivas medias imperantes en este tipo de empresas, y en última instancia en el tiempo de trabajo empleado. Los productores del sector campesino, con una productividad menor, deberán ajustar su valor al “tiempo de trabajo socialmente necesario” determinado en el sector capitalista.

b) En caso que la oferta de un producto dependa de manera fundamental de numerosos productores campesinos, el valor del producto se determinará en ese sector.

c) Si ambos sectores concurren al mercado con cantidades similares del producto, “el tiempo de trabajo socialmente necesario se hallará determinado en la unidad de producción o conjunto de unidades de producción que operen en las condiciones medias, que en términos generales pueden ser, o bien las empresas capitalistas menos desarrolladas o bien las unidades de pro-

<sup>40</sup> *Ibidem.*, pp. 79-80.

ducción más desarrolladas (semicapitalistas) del sector mercantil simple".<sup>41</sup>

Comencemos a discutir, a partir de esas diversas alternativas, las posibles transferencias de valor. Por ahora se supone —a fin de exponer con más claridad este fenómeno— que los precios de mercado están basados en el valor social.

i) En la primera alternativa señalada —el valor social determinado por el sector capitalista—, es indudable que el sector campesino deberá vender sus productos por debajo de sus valores individuales. Sin embargo, y a pesar de que ello implica una enorme desventaja para el sector campesino, resultado de su inserción subordinada en una formación capitalista, *no constituye una transferencia de valor*, aun cuando algunos autores consideran ese caso como una efectiva transferencia de valor desde el sector campesino.

Si el valor es determinado por el trabajo socialmente necesario en las condiciones medias de producción, y éstas son las que imperan en el sector capitalista, resulta que en el sector campesino, y desde el punto de vista de la lógica del capitalismo, se produce un derroche de trabajo, puesto que éste se ejerce en condiciones de producción inferiores a la media. Este exceso de trabajo no se materializa en valor, ni tampoco produce una mayor cantidad de valores de uso. Y *un valor inexistente no puede ser transferido*.

Si el sector campesino emplea diez horas de trabajo para producir una mercancía que sólo requiere seis horas en el sector capitalista, y si el tiempo de trabajo socialmente necesario se define por la productividad capitalista, las cuatro horas de trabajo empleadas en exceso en el sector

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 80.

campesino constituyen un derroche, un trabajo que se pierde desde el punto de vista social. La riqueza no producida no enriquece, y a nadie puede beneficiar que el campesino emplee cuatro horas de más en la producción de un mismo valor de uso.

Varios autores sustentan una opinión diferente, a nuestro juicio equivocada, sobre este punto al considerar que existen en este nivel transferencias de valor.<sup>42</sup> Veamos un par de ejemplos:

A. J. Contreras<sup>43</sup> expone un ejemplo basado en tres productores; *A*, el más eficiente, que sólo emplea 150 horas de trabajo para obtener la mercancía *X*. El valor individual de *A* es 150. *B*, de eficiencia media, dedica 250 horas de trabajo y su valor individual es de 250. El productor *C*, mercantil simple (campesino), emplea 350 horas de trabajo y su valor individual alcanza por lo tanto a 350.

Se supone que el tiempo de trabajo socialmente necesario es fijado en el nivel de *B*, o sea que el valor social de la mercancía *X* es de 250 y que el precio de mercado coincide con el valor social. Contreras señala que la empresa *A* ha obtenido una ganancia extraordinaria de 100 y que *C* ha perdido 100. Luego agrega: "Aunque en este ejemplo se intenta mostrar que, por lo que la economía pequeño-mercantil pierde (100) la producción capitalista obtiene (100), en realidad esto no necesariamente tiene que ser así. La empresa *A* bien puede obtener un plustrabajo mayor que el que *C* pierde si una parte de este plustra-

<sup>42</sup> Véase entre otros, R. Fenner Vargas, "Relaciones de producción, clases sociales y producción agrícola en México", en *Estudios Políticos*, México, 1976, pp. 51-54; y A. Contreras *op. cit.*

<sup>43</sup> Contreras, *Ibid.*, pp. 85-86.

bajo es obtenido en el intercambio con otras ramas del sector agrícola o fuera de él. De la misma manera, lo que *C* pierde no necesariamente tiene que ser lo que *A* gane, *pues una parte de este plus trabajo puede incorporarse al conjunto de la plusvalía de otras ramas o sectores de la producción.*<sup>44</sup>

Queremos señalar nuestra discrepancia: de acuerdo con lo expuesto antes se torna evidente que la pérdida de *C* (o sea la diferencia entre su valor individual y el valor social = precio de mercado) no conduce a transferencia alguna de valor. Lo que *C* pierde no lo gana nadie, pues nadie puede beneficiarse con productos inexistentes. Su mayor tiempo de trabajo no se plasma en valor ni en mayor cantidad de la mercancía *X*. Es trabajo perdido desde el punto de vista social en un sistema capitalista.

La ganancia extraordinaria de *A* nada tiene que ver con la pérdida de *C*. *A* extrae su superganancia como veremos más adelante, de la mayor productividad del trabajo que emplea, o sea, de una mayor tasa de explotación.

Contreras,<sup>45</sup> al referirse a la alternativa *C* de formación del valor social (ambos sectores concurren al mercado con cantidades similares del producto), razona de la siguiente manera: “En este caso el sector mercantil simple transferirá toda o una parte —según la relación que guarde respecto a las condiciones medias— de la diferencia existente entre el tiempo de trabajo aplicado en las empresas que operan en las mejores condiciones en relación con las empresas que operan en las condiciones medias”.

<sup>44</sup> *Ibidem.*

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 80.

Se trata de un caso particular de la misma situación descrita. Tampoco en este caso el sector mercantil simple (campesino) transfiere nada, puesto que su exceso de tiempo de trabajo no se transforma en valor desde el punto de vista social ni se materializa en valores de uso, por lo tanto la diferencia entre el valor individual del campesino y el valor social no se concreta en ningún bien transferible.

También Roger Bartra<sup>46</sup> presupone una transferencia de valor desde el sector campesino hacia el resto de la sociedad. Su análisis se basa en última instancia en los valores individuales y no en el valor social.

“Pero, ¿a qué parte de la sociedad regala el campesino una fracción de su trabajo? ¿O bien lo regala a la sociedad en su conjunto?”. . . “Así pues la burguesía industrial se beneficia con los términos del intercambio entre la agricultura e industria; puede llegar, incluso, a amputarle a algunos sectores [ineficientes] de la burguesía agraria una parte de sus ganancias: *pero la burguesía industrial está totalmente de acuerdo con su hermana rural en fijar los precios de los productos agrícolas en base a las condiciones impuestas por el sector agrario capitalista y no por los costos de producción de las fincas campesinas. Por lo tanto es la burguesía en su conjunto la que se beneficia del plustrabajo campesino, regalado a la sociedad*”. . . “Hemos dicho que es la burguesía en su conjunto la beneficiaria de la explotación del campesino; sin embargo, a nivel de los mecanismos de transferencia de plustrabajo a que nos estamos refiriendo, es ante todo la burguesía industrial [y financiera] la que obtiene el trabajo so-

<sup>46</sup> *Estructura agraria. . . , op. cit., pp. 80-82.*

brante del campesino. . . Dado que el plustrabajo campesino se transfiere a través del mercado, son los consumidores quienes lo aprovechan. . .”<sup>47</sup>

El argumento de Bartra se apoya en que la inserción del campesinado en una sociedad con predominio capitalista le crea condiciones muy desfavorables. Ello es cierto, pero estas condiciones no suponen, a este nivel, transferencias de valor. En términos estrictamente económicos, lo que ocurre es la desvalorización del trabajo campesino al tener que competir, dentro de su misma rama de actividad, con un sector cuya productividad es más elevada. En otras palabras, la determinación del trabajo socialmente necesario en un nivel más alto de productividad supone la fijación del valor social en una magnitud menor, y, por ende, parte del tiempo de trabajo que el campesino insume no encuentra retribución, pues dadas las condiciones técnicas vigentes en la rama —resultado, es cierto, de la hegemonía capitalista— no genera valor.

Por lo tanto, mal puede hablarse en este nivel de análisis, de “plustrabajo campesino regalado a la sociedad”. Como ya hemos señalado, es imposible transferir valor que, desde el punto de vista social, no ha sido creado.

Claro está que el que no haya transferencia de valor no significa que el trato sea justo para el productor campesino. Su inserción en una sociedad dominada por el capitalismo lo obliga a intercambiar más horas de trabajo invertidas en sus productos agrícolas por menos horas de trabajo insumidas en los productos que adquiere. Pero el análisis de este proceso corresponde al plano de la acumulación desigual y al de la circulación.

<sup>47</sup> *Ibid.*

*ii)* En la segunda alternativa, cuando el valor y los precios son determinados por las condiciones de producción del sector campesino, habrá una ganancia extraordinaria que puede ser muy importante para el sector capitalista, cuyo valor individual de producción suele ser muy inferior.<sup>48</sup>

*iii)* Cuando el valor se fija alrededor de las condiciones intermedias entre el sector campesino y el capitalista, o sea en las empresas fronterizas entre ambos sectores, habrá para los productores capitalistas más eficientes una ganancia extraordinaria de igual naturaleza que la descrita en el punto anterior (*ii*). Esta ganancia es relativamente independiente de la pérdida que experimenten los campesinos cuyo valor individual sea superior al valor social. Estos campesinos que producen en condiciones de menor eficiencia, perderán simplemente el tiempo de trabajo invertido en exceso, sin que éste se transfiera o regale a ningún sector social.

<sup>48</sup> En México, el sector campesino es productor mayoritario de maíz. Por lo tanto, el valor social de este producto es probablemente elevado, al estar influenciado de manera importante por la productividad campesina. Cabe también la posibilidad de que el precio de mercado sea inferior al valor social (dado que los productores campesinos no están constreñidos, como los capitalistas, a obtener por lo menos su precio de producción) y en tal caso sí habría transferencias de valor desde el sector campesino.

Influiría en este caso la baja productividad campesina y su presencia mayoritaria en la oferta de maíz. Sin embargo, aun en este supuesto habría con seguridad productores con productividad inferior a la media, que además de contribuir a la transferencia de valor no valorizarían parte de su trabajo (desperdiciado desde el punto de vista social) y campesinos con productividad superior a la media que estarían en situación más ventajosa.

Se confirma aquí la necesidad de realizar estudios empíricos para cada producto.

(Agradezco a la profesora Vania Salles sus interesantes comentarios sobre el caso del maíz).

*Resumen*

En síntesis; los mecanismos sociales de formación del valor, en un sistema caracterizado por la articulación de formas productivas que se caracterizan por un grado muy diferente de productividad, determinan para los sectores capitalistas agrarios una probabilidad muy elevada de apropiación de ganancias extraordinarias, y, para los sectores campesinos, una probabilidad de igual modo elevada de pérdida de parte de su valor individual. O sea que parte de las horas de trabajo invertidas en la producción no se valorizan, sin que ello signifique transferencia a otros sectores de la sociedad.

El aumento en la productividad del sector capitalista, al incrementar la brecha tecnológica que lo separa del sector campesino resulta negativo para este último sector porque *se generan condiciones para la desvalorización de una parte de su tiempo de trabajo*, o sea, para que el mismo número de horas de trabajo invertidas en ambos sectores se valoricen con magnitudes diferentes.

Por otra parte, *la existencia de esa brecha entre las productividades medias de los dos sectores importantes de la estructura agraria, es negativa para el sector industrial, pues crea condiciones para la captación de ganancias extraordinarias por parte del sector capitalista agrario.*

*Otra interpretación: Discusión*

El tema de la formación del valor social no ha sido aún discutido en forma exhaustiva y conviene examinar brevemente una interpretación al-

ternativa. Pierre Salama<sup>49</sup> considera que al generarse el valor social—por la concurrencia de valores individuales, resultado de diferentes productividades—, habría un mecanismo semejante al de la “percecuación” de las tasas de ganancia en la formación de los precios de producción, o sea

<sup>49</sup> Pierre Salama (“De nuevo sobre la transformación de los valores en precios de producción”, *Revista Investigación Económica*, Núm. 132, México, 1974, p. 767 ss.) afirma de manera categórica que el mecanismo de formación de precios de producción, entre diferentes ramas es similar al de formación de valor de mercado, en el interior de una rama. En este segundo caso, según Salama, se producen transferencia de plusvalía desde las empresas menos productivas hacia las más productivas. “La idea que hemos encontrado a nivel de la mercancía (una sola rama) se vuelve a encontrar necesariamente a nivel de las mercancías (varias ramas). A nivel de una sola rama (una mercancía) se ha penalizado a ciertas empresas para beneficio de otras que trabajan en condiciones de producción superiores al promedio” (p. 777).

. . . “Esto significa que ciertas empresas han sido sancionadas y otras favorecidas según lo que produzca o no en las condiciones de producción inferiores al promedio. Por consiguiente asistimos —en el nivel de la mercancía— a las transferencias de plusvalía entre empresas, transferencia que sanciona las condiciones sociales de producción” (p. 774).

Es interesante señalar que el propio Salama, en su libro en colaboración con Jacques Valier (*Una introducción a la economía política*, México, ERA, 1976, pp. 21-22) considera este problema, si es que lo hemos comprendido bien, desde una concepción radicalmente distinta, que es compatible con el punto de vista que sustentamos en este capítulo: “El mercado no acepta más que un solo valor: el valor medio. Por ello decimos que el tiempo de trabajo que mide el valor de cambio no es el tiempo invertido de manera efectiva en cada empresa, sino un tiempo de trabajo socialmente necesario, es decir, un tiempo de trabajo medio, hábida cuenta de las condiciones técnicas medias de la época.

Esto significa que el mercado no reconoce valores individuales sino un valor social.

En el caso de la empresa *A*, que utiliza técnicas anticuadas, el capitalista deberá vender los automóviles a un precio que corresponde a un valor inferior a la cantidad de trabajo necesario para producir esos automóviles en el marco de su empresa. El tiempo de trabajo invertido de manera efectiva es superior al socialmente necesario. Hay, por lo tanto, *un desperdicio de trabajo*”. (El subrayado es mío) Es evidente que si hay desperdicio, no hay transferencia, ya que no hay plusvalía que transferir.

una succión de plusvalía, realizada por los que producen con costos inferiores a la media en perjuicio de los que producen con costos mayores. Debemos reconocer que Marx realiza una exposición imprecisa de estos problemas, lo que permite diferentes interpretaciones a algunos puntos del capítulo X del tomo III. La posición arriba indicada se podría acaso sustentar al afirmar que todo el trabajo que se realiza en el interior de una rama, aun con diferentes productividades, es *socialmente necesario*, dado que concurre a satisfacer las necesidades sociales vigentes con las condiciones técnicas disponibles, o sea con los medios de producción efectivamente instalados en la rama en un momento histórico dado. Esto es cierto, y el argumento podría proseguir afirmando que la plusvalía total producida en la rama se repartiría entre los diversos productores en función de su respectiva eficiencia. De este modo, quienes produjeran con un valor individual inferior al valor medio obtendrían una ganancia extraordinaria (o por lo menos una probabilidad de ganancia extraordinaria, ya que aún no hemos pasado a los precios de producción ni a los de mercado), mediante una succión de la plusvalía global obtenida en la rama. Así los productores con mayor productividad serían beneficiados y aquellos de menor productividad, penalizados. Esto supondría un reparto de la plusvalía en el interior de la rama, una transferencia de valor.

Para refutar esta argumentación debemos señalar, en *primer lugar*, la diferencia entre trabajo socialmente necesario y “tiempo de trabajo socialmente necesario”. Es este último el que cuenta. No se trata de trabajo concreto sino de trabajo “abstracto”, o sea un trabajo que además

de representar una abstracción de diversas cualidades de trabajo, represente también la productividad social media en el interior de la rama. “Cier- to es que el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo contenido en ella, pe- ro, a su vez, esta cantidad está socialmente de- terminada”.<sup>50</sup>

En *segundo lugar* puede advertirse que no hay forma concreta en que esta transferencia de plus- valía en el interior de la rama, pueda tener lugar, ya que no existe comercio entre los distintos pro- ductores de un mismo valor de uso. En cambio, sí existe, en principio, un solo precio de mercado para todos los productos de igual naturaleza y calidad, y ello es lo que determina —dados los diferentes costos individuales, resultado de di- ferencias en la productividad— que al comerciar con otros sectores se produzcan beneficios extra- ordinarios o penalizaciones.

En la formación de los precios de producción sí hay transacciones entre las diferentes ramas, y se intercambian artículos diferentes. Son esas tran- sacciones las que posibilitan, en el interior de los precios, succiones o adiciones de plusvalía en fun- ción de la composición orgánica de los capitales.

Hay otro aspecto en el análisis que Marx rea- liza en el Capítulo X, cuya redacción un tanto ambigua permite dos interpretaciones, una de las cuales podría ayudar a sostener— aunque no en lo que hace al fondo de la cuestión— el argumen- to que intentamos refutar: se trata de cómo se forma el valor social en el interior de la rama. ¿Es este valor social una media ponderada de los valores individuales, ponderada en función

<sup>50</sup> C. Marx, *El capital*, t. I, p. 159.

de las cantidades producidas en cada escalón de productividad?, ¿o se trata de un valor intermedio que surge de las condiciones técnicas medias, es decir el valor que surja del empleo— por el grupo más numeroso de productores— de técnicas consideradas normales en una rama y en un momento histórico dados?<sup>51</sup> Ambas interpretaciones pueden extraerse del texto de Marx, y aunque nos inclinamos por la segunda, creemos que la primera es también plausible, y que, además, no invalida en lo más mínimo nuestra argumentación. Sin embargo, la primera interpretación, facilitaría el punto de vista, a nuestro juicio erróneo, que sostiene la transferencia de plusvalía en el interior de la rama, ya que en este caso habría una simetría entre penalidades y beneficios en términos de valor. La suma del valor de la penalización sería exactamente igual a la suma del valor de los beneficios, en términos de diferencia entre valor individual y valor social. De tal modo, los efectos numéricos brindarían la apariencia —engañoso— de un reparto de la plusvalía en el interior de la rama.

### *Génesis de la plusvalía extraordinaria*

En rigor, la ganancia extraordinaria que obtendrían los productores más eficaces, si la mercancía se vendiera a su valor social, es generada por esos mismos productores, de acuerdo con el análisis que hace Marx en el capítulo X del tomo I. Se trataría de una plusvalía extraordinaria, resultado de condiciones técnicas excepcionales apli-

<sup>51</sup> En el tomo I, p. 254 (*El capital*) Marx define al valor social como el tiempo de trabajo que insume la gran masa del mismo artículo producido en las condiciones sociales medias.

cadras a la producción. El valor individual de esa mercancía —dice Marx— es inferior a su valor social. “Pero el valor real de una mercancía no lo indica su valor individual, sino su valor social; es decir, no se mide por el tiempo de trabajo efectivo que exige del productor en cada caso concreto, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Por tanto, si el capitalista, montado sobre los nuevos métodos vende su mercancía por su valor social de 1 chelín, la venderá 3 peniques por encima de su valor individual, realizando así una plusvalía extraordinaria de 3 peniques.”<sup>52</sup>

Marx no afirma, por lo tanto, que esa plusvalía extraordinaria sea extraída o succionada a los productores menos eficientes de la misma rama de actividad. Por el contrario, indica con toda claridad que tal plusvalía es creada por el propio productor más eficiente. Se trataría de una situación en cierto modo semejante —aunque con diferencias profundas— a la plusvalía relativa, ya que “aún en este caso, la producción mayor de plusvalía tiene su fuente en la reducción del tiempo de trabajo necesario y en la consiguiente prolongación del trabajo excedente”.<sup>53</sup>

Que según Marx, la plusvalía extraordinaria es creada por el mismo productor (y por lo tanto no es transferida por otros productores) surge con claridad de la siguiente frase: “El trabajo, cuando su fuerza productiva es excepcional, actúa como trabajo potenciado, creando en el mismo espacio de tiempo valores mayores que el trabajo social medio de la misma clase.”<sup>54</sup> O sea,

<sup>52</sup> C. Marx, *op. cit.*, t. I, p. 254.

<sup>53</sup> *Ibid.*, p. 255.

<sup>54</sup> *Ibid.*, p. 256.

que esta plusvalía extraordinaria surge de un mayor rendimiento del trabajo del obrero, al aumentar la proporción de trabajo excedente de que se apropia el capitalista. "Esto permite al capitalista que aplica métodos de producción perfeccionados, apropiarse en forma de trabajo excedente una parte mayor de la jornada en comparación con los demás capitalistas de la misma rama industrial. Hace individualmente lo mismo que hace en grande y en conjunto el capital en la producción de la plusvalía relativa."<sup>55</sup>

Lo expuesto en los párrafos que preceden confirman nuestro argumento opuesto a la hipótesis de la transferencia. Es evidente que si la plusvalía extraordinaria de los productores más eficientes emana de una mayor tasa de explotación nada autoriza una interpretación como la de Salama que adjudica dicha plusvalía extraordinaria a alguna sutil transferencia que emanaría desde los productores menos eficientes.

### *Ganancia extraordinaria vs. plusvalía relativa*

En un sistema en el que todos los productores fueran capitalistas, la plusvalía extraordinaria a la que nos hemos referido tendería a desaparecer por la generalización de la innovación, "borrándose con ello la diferencia entre el valor individual de las mercancías producidas en condiciones de mayor baratura y su valor social".<sup>56</sup> En una economía exclusivamente capitalista, aquellas empresas cuya productividad es muy inferior a la media, y por lo tanto son fuerte y continua-

<sup>55</sup> *Ibid.*

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 256.

mente penalizadas, tienden a retirarse de la producción; además todos los productores aspiran a las superganancias de los innovadores y ello genera una tendencia a igualar su productividad.

Pero este no es el caso de la agricultura mexicana. Aquí observamos, en primer lugar, que una parte significativa de la producción es ofrecida por empresas campesinas. Existe un fuerte sector campesino cuyas dificultades para la acumulación eternizan su baja productividad.<sup>57</sup> Pero los campesinos no se retiran de la producción ni del mercado a pesar de su baja productividad y continuada penalización, por lo tanto las productividades diferenciales, a diferencia de lo que ocurre en un sistema exclusivamente capitalista, tienden a perdurar. Esto favorece la captación de ganancias extraordinarias por parte de los sectores agrarios capitalistas, y tales ganancias extraordinarias emanan, en última instancia, de los obstáculos socioeconómicos a la generalización de las innovaciones técnicas. Se trata pues de una ganancia extraordinaria que no se resuelve en plusvalía relativa por las peculiaridades que caracterizan a la estructura agraria. Debemos señalar también un fenómeno más general en la agricultura basado en la diferente calidad y ubicación y el carácter escaso de un medio de producción "no producido", la tierra; nos referimos a un tipo particular de ganancia extraordinaria, la renta, que analizaremos en el capítulo siguiente.

<sup>57</sup> La no valorización de parte del trabajo campesino tiene importantes consecuencias sociales. El campesino no se enfrenta con un explotador evidente (excepto en el caso de la especulación y la usura). ¿Cuál es el enemigo de clase responsable de la desvalorización de su trabajo? Esta situación le torna menos comprensible su miseria.

*Productividades diferenciales y racionalidad capitalista*

Al analizar la formación del valor social, a lo largo de este capítulo, hemos señalado que a raíz de la consolidación de productividades diferenciales se produce, desde el punto de vista de la teoría del valor, o sea desde la lógica del capitalismo, un despilfarro de fuerza de trabajo en el interior de la producción campesina.

Es interesante, ahora, ahondar en esta noción excediendo la lógica de la producción capitalista, lo que acaso permita abordar una contradicción importante y vislumbrar —en parte— el papel que juega la producción campesina en el conjunto de la formación social.

Sabemos que la reproducción ampliada del capitalismo no requiere la reproducción ampliada de su población: por el contrario provoca generalmente (en mayor o menor medida, dependiendo de los ritmos de la expansión demográfica) la existencia de la llamada “superpoblación relativa”, o sea fuerza de trabajo desocupada. Esta desocupación se debe a la incapacidad estructural de un sistema capitalista para ocupar fuerza de trabajo con productividad muy inferior a la determinada por las condiciones técnicas medias imperantes.

La baja productividad del sector campesino es el resultado del empleo de un exceso de fuerza de trabajo, con relación a las condiciones técnicas medias. Si se quisiera reducir esa baja productividad, habría que incorporar tecnología, de modo tal que la misma producción pudiera ser obtenida con una cantidad sustancialmente menor de trabajadores empleados. Si se generalizaran las relaciones de producción y la tecnología,

capitalista a las tierras ocupadas por la producción campesina, es muy lícito suponer que se produciría un desplazamiento enorme de fuerza de trabajo, que la economía en su conjunto no está en condiciones de emplear. O sea, esta alternativa generaría una gran desocupación, que desde el punto de vista social significa un despilfarro de fuerzas productivas. Las formas campesinas, con su baja productividad, permiten actualmente seguir en la producción a hombres —y probablemente a tierras marginales— con el equipo actualmente existente en la sociedad.

Se nos plantea pues una contradicción: por una parte las formas campesinas generan, desde el punto de vista del valor y la utilidad capitalista, un despilfarro de fuerza de trabajo; pero, desde el punto de vista social, permiten evitar un despilfarro de fuerzas productivas, permiten un mejor aprovechamiento social de las fuerzas productivas existentes. El capitalismo, al generar “superpoblación relativa”, produce un excedente de fuerzas productivas que no encuentra aplicación. Se trata de un despilfarro social de fuerzas de trabajo desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto. Este despilfarro difiere del que hemos descrito para el interior del sector campesino al tratar de la formación del valor. En este último caso hay un aprovechamiento de la fuerza de trabajo social desde el ángulo de las condiciones técnicas disponibles, pero parte de esa fuerza de trabajo no se valoriza en una formación hegemónica por el capitalismo, por exceder el tiempo de trabajo socialmente necesario.

En el capitalismo se produce, en aras del va-

lor y la ganancia, un despilfarro real: sólo se emplea aquella fuerza de trabajo que puede valorizarse, o sea que encuentra el capital y las condiciones técnicas necesarias para su valorización. El sistema campesino inserto en una formación social hegemónizada por el capitalismo, permite a la sociedad en su conjunto emplear fuerza de trabajo cuya productividad es inferior a la media; o sea, evita el despilfarro que emana del crecimiento más veloz de la población con respecto a las posibilidades de empleo, determinando que parte de la fuerza de trabajo no halle capital disponible.

Al no estar sujeto el sector campesino a la necesidad de obtener por sus productos un precio que iguale a su precio de producción, puede eludir —en parte al menos— la presión hacia el desempleo que en la producción capitalista castiga la baja productividad.

En el capitalismo, el aumento constante de la productividad es consecuencia directa de un creciente empleo proporcional de capital constante, de un aumento en la composición técnica del capital y de un mayor requerimiento de capital por hombre ocupado. El desempleo que parece acompañar al desarrollo capitalista, está ligado con su imposibilidad estructural para emplear fuerzas productivas disponibles (por ejemplo fuerza de trabajo y tierra) cuya productividad sea considerablemente inferior al nivel que en cada momento histórico sea determinado por la evolución de la economía y las leyes del mercado. De modo que fuerzas productivas que no

alcancen cierto umbral de productividad, medido según su capacidad de producir a costos tales que aseguren una cierta tasa de ganancia, quedan en un sistema capitalista irremisiblemente desocupadas. Habría que superar las formas productivas basadas en el mercado para que productores con tecnología y productividad muy inferiores a la media pudieran ser empleados y sumaran así una producción de bienes de uso que de otro modo no sería posible obtener.

La hipótesis que surge de estas reflexiones es que el sector campesino, en una sociedad hegemónizada por el capitalismo, permite superar en parte tales barreras. Su presencia hace posible evitar el despilfarro de fuerzas productivas —hombres y a veces tierras marginales—, que de otro modo —en caso de una generalización del capitalismo— pudieran quedar desempleadas.

Hemos planteado una contradicción: desde el ángulo de la lógica capitalista y del proceso de formación del valor, la producción campesina genera, por su baja productividad, un despilfarro de fuerza de trabajo; pero al mismo tiempo, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto evita la desocupación, retiene fuerza de trabajo para la producción social.

La siguiente hipótesis intenta avanzar sobre esa contradicción: es justamente la no valorización de parte de esa fuerza de trabajo campesina la que hace viable su participación en la producción y en el mercado capitalista. En condiciones de hegemonía capitalista, sólo es posible seguir produciendo con baja productividad si se está

en condiciones de soportar sistemáticamente el castigo que el mercado impone. Y sólo la forma de producción campesina puede aceptar tal castigo, en forma continuada, sin desaparecer. Ese castigo consiste en el desconocimiento, desde el ángulo de la valorización, de parte del tiempo de trabajo empleado.

El tiempo de trabajo campesino que excede al “tiempo de trabajo socialmente necesario”, no cuenta para la formación del valor, se despilfarra desde el punto de vista del capital. Pero es justamente este despilfarro el que hace posible, en las condiciones sociales y económicas vigentes, que se evite otro despilfarro: el de buena parte de la fuerza de trabajo campesina y de algunas tierras poco productivas, amenazados por la desocupación.

### *Acerca del trabajo “regalado” en Marx*

Finalizaremos este capítulo con algunas consideraciones acerca de la famosa referencia de Marx al trabajo “regalado”, tan frecuentemente usada para apoyar, sin mayor análisis, la hipótesis de transferencias de valor desde el sector campesino.

Aclaremos una vez más, que tales transferencias de valor pueden existir y existen cuando el precio de mercado es inferior al valor social. Ello determina —con independencia de las penalidades o recompensas que perciban los distintos productores que integran la rama, en función de sus respectivas productividades— que la rama en su conjunto transfiera parte del valor que ha generado.

En caso que el precio de mercado sea inferior al valor social, los productores con alta productividad verán mermadas sus ganancias extraordinarias y los de baja productividad sumarán a la penalidad que implica la no valorización de parte de la fuerza de trabajo empleada, el castigo que surge de la transferencia de valor al exterior de la rama. Si por el contrario el precio de mercado es superior al valor social, los productores más eficientes sumarán esta diferencia a la que media entre su valor individual y el social, y los menos eficientes verán compensada parte de su penalidad (valor individual menos valor social) con la recompensa que emana de un precio favorable. O sea que podremos hablar de transferencias de valor, a este nivel, una vez que hayamos analizado las productividades diferenciales y determinado el valor social.

Marx se refiere a trabajo “regalado” al tratar la propiedad “parcelaria” en el interior de su análisis de la génesis de la renta capitalista del suelo. Lo que generalmente no es tomado en cuenta es que sus consideraciones no están referidas a diferencias de acumulación y tecnología, y por ende de productividad, sino a las posibilidades que la forma campesina brinda de ser despojada de parte del valor que genera.

“Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su tierra o compre tierras para su cultivo no es necesario, como ocurre en el régimen normal de producción capitalista, que el precio de mercado de los productos agrícolas sea lo suficientemente alto para arrojar la ganancia

media y menos aún un remanente sobre esta ganancia media plasmado en forma de renta. No es necesario, por tanto, que el precio del mercado suba hasta igualar bien el valor, bien al precio de producción de su producto. Es esta una de las causas por las que en países en que predomina la propiedad parcelaria del trigo se cotice a precio más bajo que en los países en que impera el régimen capitalista de producción. Una parte del trabajo sobrante de los obreros que trabajan en condiciones más desfavorables es regalado a la sociedad y no entra para nada en la regulación de los precios de producción ni en la formación del valor. Estos bajos precios son, pues, un resultado de la pobreza de los productores y no, ni mucho menos, consecuencia de la productividad de su trabajo.”<sup>58</sup>

Vale decir, el campesino, dada su pobreza e indefensión, puede ser obligado a vender por debajo del valor —y en este caso hablamos del valor social— ya que *puede* seguir subsistiendo sin renta ni tasa de ganancia, y basta con que el precio de mercado le permita la reproducción simple, a diferencia de los productores capitalistas que no podrían seguir produciendo en esas condiciones. Marx habla de un país en que predominan los campesinos y otro en el que predominan los capitalistas; con base en esa “posibilidad” de los campesinos es que el precio del trigo puede ser más bajo en el primer país. No está hablando de productividades diferenciales que emanen de una acumulación diferencial, de niveles tecnológicos

<sup>58</sup> Marx K. Op. Cit. Tomo III, Cap. XLVII pp. 746.

básicamente diferentes en el interior de cada uno de esos países. Por lo tanto el valor social se forma con base en una productividad relativamente uniforme en la fuerza de trabajo empleada (con excepción de las diferencias en productividad que surgirían de la diferente calidad de las tierras). No es este el caso de un país como México, al que se pretende generalizar este análisis de Marx, en el que existen muy grandes diferencias de productividad, que están íntimamente ligadas con la imposibilidad estructural para acumular en el sector campesino. Se consolida así una brecha tecnológica que puede subsistir debido a la "cualidad" del campesinado que Marx señala. Por lo tanto, el valor social no se desarrolla ya en el interior de un conjunto de productores más o menos homogéneo, sino en un conjunto muy heterogéneo, caracterizado por grandes diferencias en los valores individuales de los diversos productores.



### III. EL SECTOR CAMPESINO Y LA DISTRIBUCION SOCIAL DE LA PLUSVALIA

#### *Del valor social al precio de mercado*

En el capítulo sobre la formación del valor (II) se han observado diferentes productividades que dan lugar a diferentes valores individuales. En general se considera que el diferente grado de productividad emana de diferentes condiciones técnicas de producción vinculadas casi siempre al grado de acumulación. Pero en el caso de la producción agrícola los diferentes valores individuales, o si queremos, la diferencia entre las productividades, emana, también, de otro factor adicional: el carácter escaso y monopolizable de la tierra. Entramos aquí en el campo de la renta, mecanismo que interviene en la formación de los precios de los productos agrícolas y por ende en la distribución social de la plusvalía.

La teoría de la renta diferencial supone que el precio regulador se fijará, ya no en base al valor de mercado ni al precio medio de producción, sino con base en el precio de producción en la tierra peor en explotación. Agreguemos que esto es así en un sistema en el que todos los productores son capitalistas (que es el caso analizado por Marx en la mayor parte de su exposición sobre la renta), pues de no obtener el precio de producción, un agricultor capitalista se retiraría de la producción.

Pero si encaramos el caso de un agricultura en la que concurren productores capitalistas y campesinos, la cosa se complica. Lo primero que observamos es que los productores campesinos tienen la *potencialidad* de seguir produciendo aún cuando el precio de mercado no les garantice su precio de producción, y en la mayor parte de los casos, la ineludible *necesidad* de continuar en el proceso productivo en esas circunstancias desfavorables. Por lo tanto los mecanismos económicos hacen *posible* que el precio regulador se fije sobre la base del precio de producción en la tierra peor del sector capitalista, y que el sector campesino (cuya productividad es por lo general menor) siga produciendo a pesar de sus costos más altos.

A este nivel es preciso hacer algunas observaciones. En primer lugar, el precio de mercado puede en muchos casos estar fijado por encima del precio de producción en la tierra peor del sector capitalista y en un nivel de mayor retribución para el sector campesino (precios de garantía). O sea que sin que llegue a elevarse hasta el nivel del precio de producción de la mayoría de los productores campesinos, se reducen las desventajas de éstos, con lo que de manera simultánea aumentan las ganancias extraordinarias del sector capitalista, a costa de la distribución de la plusvalía en toda la sociedad. En el interior de estas ganancias extraordinarias pueden descubrirse dos fenómenos diferentes: una porción de estas ganancias emana de la mayor fertilidad y mejor ubicación de la tierra (renta diferencial *I*) mientras que otra porción proviene de las diferentes condiciones técnicas, o sea la acumulación desigual en el sector agrario.

En este capítulo nos ocuparemos de algunos aspectos de la formación de los precios de los productos agrarios en un sistema en el cual parte de los productores no son capitalistas. Para ello se examinan las siguientes categorías teóricas: precios de producción, renta (diferencial y absoluta) y ganancias extraordinarias y se procura analizar cómo intervienen en la distribución social de la plusvalía.

Es importante señalar la gran complejidad que se presenta al intentar analizar la formación de precios y las transferencias de plusvalía en un sector agrario compuesto por productores capitalistas y campesinos que venden parte de su producción en el mercado. Si se tratara del análisis de un sector industrial capitalista podríamos afirmar que los precios se regulan con base en los “precios de producción”. Cuando se analiza un sector agrario, aunque compuesto en exclusiva por productores capitalistas, aparece una nueva intermediación en el mecanismo de formación de precios:<sup>59</sup> la renta. Pero al tratarse de un sector agrario compuesto por productores capitalistas y productores no capitalistas pero que concurren a un mercado capitalista, los precios se ven afectados muchas veces por otros factores sociales y políticos: es el caso de los precios de garantía.

### *Los precios de producción*

“Toda la dificultad proviene del hecho de que las mercancías no se cambian simplemente como tales mercancías, sino como productos de capi-

<sup>59</sup> Se ha tomado la noción de renta como intermediación en la formación de los precios de Armando Bartra, *op. cit.*

tales que reclaman una participación proporcional a su magnitud en la masa total de la plusvalía, o participación igual si su magnitud es igual.”<sup>60</sup>

En esta frase de Marx se sintetiza lo esencial de la naturaleza de los precios de producción. Dado que los capitales tienen diferentes composiciones orgánicas, y por lo tanto diferentes proporciones de trabajo vivo, las proporciones de plusvalía rendidas por unidad de capital son diferentes. Esto obstaculizaría el desarrollo del capitalismo, ya que aquellos capitalistas que incorporaran innovaciones técnicas obtendrían una menor retribución por sus inversiones.<sup>61</sup> Para que el capitalismo funcione de manera normal las ganancias deben tender a estar en relación, no con el capital variable sino con el total del capital invertido por cada capitalista.<sup>62</sup> De allí la tendencia a la unificación de la tasa de ganancia por unidad de capital en un período de tiempo dado (lo que incorpora al análisis la velocidad de rotación del capital). Por lo tanto del valor ( $c+v+p$ ) se pasa a los precios de producción ( $c+v$  + ganancia media), o sea, de la plusvalía, pasamos a la ganancia media sobre el capital invertido. Los precios de producción son aquellos que, en virtud de la competencia entre

<sup>60</sup> *El capital, op. cit., t. III, p. 180.*

<sup>61</sup> Por lo general, y para simplificar la exposición, el problema de los precios de producción es formulado sin hacer intervenir las diferentes velocidades de rotación del capital y, sobre todo, las diferentes tasas de explotación. Estos factores complican el problema, ya que deja de haber una correlación tan lineal entre aumento en la composición orgánica y disminución de la plusvalía por unidad de capital en un período dado, por ejemplo un año.

<sup>62</sup> Véase Emmanuel Arghiri, *op. cit.*, p. 65.

los capitales y la consiguiente perecuación de las tasas de ganancia, aseguran a todos los capitales una retribución equivalente en un período de tiempo dado. Cabe destacar algunas características de esta llamada “transformación de los valores en precios”. La “transformación” es un esquema teórico y no histórico. En la práctica son los precios de producción los que están más cerca de la realidad empírica. Ambos conceptos, “valor” y “precios de producción” no son observables de manera directa a partir de los hechos. Los precios de producción son aquellos que regularían los precios de mercado. Por lo tanto constituyen una tendencia, que operaría debajo de las fluctuaciones coyunturales, en un funcionamiento normal del capitalismo. El “valor” es aún más abstracto y tiende a explicar, no el mero mecanismo de los precios sino todo el funcionamiento del capitalismo. En la realidad concreta nos encontramos con los precios de mercado, detrás de ellos como elemento regulador los precios de producción, y por último el valor, basado en el trabajo humano, es el determinante de precios de producción y precios de mercado, o sea de las tasas de intercambio de los productos del trabajo humano.

La “perecuación” de las tasas de ganancia se expresa en el intercambio entre productos y a través de la fijación de los precios. Es por lo tanto un mecanismo que funciona entre las distintas ramas de actividad —que son las que intercambian productos entre sí— y no en el interior de una misma rama. A través de la competencia entre capitales, el total de la plusvalía social tendería a ser repartida en forma proporcional a la magnitud de los capitales que concurren en el

total de la sociedad para la producción de esa plusvalía.

En virtud de este mecanismo, aquellos capitales cuya composición orgánica es inferior a la media, tenderán a ceder una parte de la plusvalía que generan en beneficio de los capitales cuya composición orgánica es superior a la media. Esto supone, en definitiva, una real transferencia de valor desde las ramas de baja productividad hacia las ramas de alta productividad.

Para que funcione el mecanismo de “perecuación” social de las tasas de ganancia y por lo tanto fluya valor, a través de la determinación de los precios, desde los sectores de baja composición orgánica hacia los sectores de composición orgánica superior a la media, es necesario que exista libre movilidad de capitales.

Esta condición está relativamente obstruida en la agricultura en general, como veremos al analizar la renta, debido al carácter especial de su medio de producción primordial: la tierra. Ello produce que la tendencia hacia el traslado de valor desde la agricultura hacia la industria, con base en la “perecuación” de las tasas de ganancia, se vea enfrentado con una tendencia inversa: la que describiremos al analizar las distintas formas de renta. Además, en el caso mexicano existen obstáculos adicionales a la libre movilidad de los capitales, los que emergen de las disposiciones legales relativas a la reforma agraria y de la existencia de un numeroso sector campesino. Esto no significa que los capitales no puedan invertirse, sino que existen obstáculos e inseguridades vinculadas a esas inversiones, y ello tiene un costo económicamente computable.

Fácil sería confundir los mecanismos de “perecuación”, a través de los cuales los sectores

más tecnificados succionan plusvalía de los más atrasados, con la relación entre el sector campesino y el sector capitalista en el interior del agro mexicano, donde efectivamente el sector capitalista posee una composición orgánica más elevada y una mayor productividad, y a la inversa, el campesino ostenta una baja composición orgánica, baja productividad y costos de producción superiores a los medios. La “perecuación” social de las tasas de ganancia opera entre diferentes ramas de actividad y no en el interior de una misma rama. En el interior de la rama hay que partir del mecanismo de “formación del valor” y tener en cuenta la productividad social media. Parte del trabajo campesino que excede al “tiempo de trabajo socialmente necesario” no logra valorizarse y por lo tanto no encuentra compensación.<sup>63</sup> Son bastante frecuentes los análisis que confunden el mecanismo de formación del valor, donde debe considerarse “la productividad social media” en el interior de la rama, con la formación de los precios de producción, donde concurren las distintas ramas de actividad.

Veamos, como ejemplo, el análisis —a mi juicio equivocado— que realiza Gutelman<sup>64</sup> para la realidad mexicana. Gutelman calcula y cuantifica las presuntas transferencias de plusvalía en el interior de la agricultura mexicana, basadas en la perecuación de las tasas de ganancia en el interior del sector: “. . .el sentido probable y el orden de magnitud de las transferencias intersectoriales cuando se forma una cuota media de ganancia en el sector agrícola”.

<sup>63</sup> Véase el análisis realizado en el Cap. II.

<sup>64</sup> *Op. cit.*, pp. 180-227.

Para Gutelman, la “perecuación” social de las tasas de ganancias se produce pues en el interior de una rama de actividad, y no a partir de la competencia de los capitales entre las distintas ramas. De esta forma, no se advierte qué forma concreta puede asumir esta transferencia, ya que los productos agrícolas se comercian hacia el exterior de la rama y no en el interior de la misma y el precio de un mismo producto es en esencia el mismo en el mercado.

“El gran beneficiario de las transferencias es pues el sector de las grandes explotaciones. Nada hay de extraño en ello, teniendo en cuenta el hecho de que es este sector el que cuenta con el capital técnico más importante y que el excedente se reparte precisamente en la economía no en proporción a las cantidades de valor extraído en cada sector sino en proporción al capital total invertido en cada sector ( $c+v$ ).”

“El que más pierde en las transferencias es el sector minifundista, que deja en ellas lo esencial de su substancia. En vista del orden de magnitud de los valores drenados fuera del sector se puede afirmar que es el que contribuye más en valor absoluto y proporcionalmente a la acumulación en los demás sectores. En efecto, es esencialmente de la substancia extraída de ese sector por el mecanismo de la formación de las ganancias de donde procede la garantía de prosperidad del sector de las grandes explotaciones.”<sup>65</sup>

El argumento de Gutelman fracasa en lo esencial debido a que omite todo análisis de formación de valor en el interior de la rama y lo sustituye por una fantástica “perecuación” de tasas

<sup>65</sup> *Ibid.*, pp. 211-213.

de ganancia en el interior de un solo sector de la economía. Se prescinde de todo criterio de productividad social media y de tiempo de trabajo socialmente necesario. Por ende la plusvalía contenida en el valor individual de los productores menos eficientes, y que como hemos visto no logra valorizarse debido a que su productividad es menor que la media, aparece como si se transfiriese sin más ni más a los productores más eficientes, que se enriquecerían y capitalizarían gracias a esa transferencia. Como ya hemos señalado al analizar la formación del valor, los productores menos eficientes no logran valorizar parte del trabajo invertido en la producción de valores de uso, y esa pérdida no se transfiere directamente a nadie, ya que no se concreta en valores "sociales" de ninguna especie; en cambio, los productores más eficientes se benefician, porque el valor social se fija en un nivel más elevado por la presencia en la producción de sectores menos eficientes (lo que significa que la existencia del sector campesino beneficia de manera indirecta al sector capitalista agrario y perjudica, de manera indirecta, a los sectores no agrarios) y, siempre a nivel del valor, la plusvalía extraordinaria que obtienen los productores de eficiencia superior a la media, supone una tasa de plusvalía más elevada en el interior de sus empresas debido a una excepcional productividad del trabajo empleado.

O sea, la elevación del valor social, por influencia de un sector menos eficiente, permite aumentar la tasa de explotación en los sectores agrícolas más eficientes, resultando la plusvalía

extraordinaria que obtienen asimilable hasta cierto punto a la forma "plusvalía relativa".<sup>66</sup>

<sup>66</sup> Véase el inciso II de este trabajo y también el tomo I de *El capital*, pp. 255-256. Otros autores han criticado también el análisis de Gutelman, (Rello y Montes de Oca. *Op. cit.*, pp. 66) y señalan otros aspectos dudosos referidos a la movilidad de los capitales en el sector agrario y a la forma de efectuar los cálculos, pero sobre todo a la aplicación mecánica —y agreguemos que incorrecta— del instrumental marxista. "La idea de Gutelman es que ese mecanismo opera en realidad dentro del sector agrícola y que se establecen importantes transferencias de valor del sector minifundista (ejidal y privado) hacia el sector capitalista más moderno. Esto nos parece una aplicación simplista y mecánica a la agricultura mexicana del instrumental señalado, ya que Gutelman no toma en cuenta los obstáculos que en ésta existen para que se establezca una tasa media de ganancia y el mecanismo de transferencia pueda operar libremente. Como ya se dijo anteriormente, para que este mecanismo funcione, se requiere la libre movilidad de los capitales agrícolas, que se desplazarían de las áreas o cultivos de menor a los de mayor tasa de ganancia."

"La imposibilidad de que esto suceda radica no sólo en que el monopolio de la propiedad territorial impone restricciones serias a la movilidad del capital agrícola, sino también, y sobre todo, en que la debilidad económica y técnica del campesino parcelario mexicano hace imposible que participe en la conformación de una tasa general de ganancia del sector agrícola. Admitir que esto sucediera sería tanto como creer que el minifundista temporalero y el neolatifundista capitalista del noroeste reciben la misma ganancia por unidad de capital invertido, lo que es, manifiestamente, un absurdo. También sería un contrasentido concebir a un campesino maicero del estado de Hidalgo cambiando su cultivo de maíz por el de jitomate porque este último conlleva una mayor tasa de ganancias. Gutelman llega incluso al absurdo de calcular (usando supuestos dudosos y arbitrarios) las magnitudes de las transferencias provenientes del sector campesino, que según él constituyen el 80% del valor total generado en los predios privados menores de 5 hectáreas y el 40% del valor producido en los ejidos, contribuyendo de esta forma con el 177 por ciento! de las ganancias de los predios mayores de 5 hectáreas. Se trata, en nuestra opinión, de una aplicación desafortunada del instrumental teórico marxista." Armando Bartra, *op. cit.*, también señala los errores teóricos de Gutelman, principalmente en cuanto a la ausencia de comercio en el interior de la rama.

*La renta*

La teoría de la renta agraria se refiere a la capacidad del sector agropecuario de apropiarse de una porción de la plusvalía social superior a la que le correspondería si operase en toda la sociedad un criterio uniforme de ganancia por unidad de capital invertido. O sea, la renta supone una infracción a la tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia. La renta es ganancia extraordinaria que logran obtener algunos productores agrarios, en forma de precio de mercado que excede al precio de producción, en virtud de su monopolio sobre un bien natural: la tierra, medio de producción que, a diferencia de los empleados en la industria, no es creado por el trabajo humano y por lo tanto no es reproducible a voluntad.

Esta capacidad del sector agrario de obtener renta es inherente al modo capitalista de producción.<sup>67</sup> La figura del terrateniente, como acertadamente señala Vergopoulos, es “consecuencia de la sobreganancia agrícola y no su supuesto”. Puede haber renta sin terratenientes, pero no terratenientes sin la capacidad del sector agrario de producir renta. Los terratenientes configuran una clase social que logra sobrevivir histórica-

<sup>67</sup> Fundamentalmente la renta diferencial I. No queremos decir con esta frase que en otras formas de producción no exista la renta, sino que en el modo de producción capitalista la renta es prácticamente inevitable. En este trabajo se mencionan algunos métodos empleados para intentar evitar la renta, o sus consecuencias sobre la distribución de la plusvalía, tales como la importación de productos agrícolas, o la capitalización dependiente del sector campesino. Con respecto a la renta en formas precapitalistas, véase C. Marx, tomo III, Cap. XLVII.

mente en el capitalismo gracias a la cualidad estructural de éste de generar renta en el sector agropecuario. La desaparición de los terratenientes y aun la nacionalización de la tierra —siempre que la producción siga en manos de empresarios privados—, no anula la existencia de la categoría “renta” como forma de apropiación de plusvalía.<sup>68</sup> En el análisis que realiza Marx, basado en la sociedad inglesa de su tiempo, en principio el arrendatario capitalista obtendría el precio de producción, los obreros agrícolas el salario y el terrateniente trataría de apropiarse de todo el excedente entre el precio de producción y el precio de mercado, o sea la renta.

La renta agraria refleja la contradicción entre agricultura e industria en el marco del capitalismo; implica una elevación en los precios de los productos agrarios a costa de la capacidad de generación de plusvalía relativa en el sector industrial. La contradicción entre terrateniente y arrendatario es secundaria y tiende a desaparecer.

La tierra, en cuanto que no es producto del trabajo humano, no tiene valor. Logra sin embargo un precio en el mercado, que surge, según Marx, de la capitalización de la renta al tipo normal de interés vigente. De tal modo, la renta nada tiene que ver con el precio de la tierra, sino que a la inversa, el precio de la tierra ema-

<sup>68</sup> Cfr. Vergoupoulos, *op. cit.* pp. 123-130; también A. Bartra, “La renta capitalista de la tierra” en *Cuadernos Agrarios*, México, 1976, pp. 13-14 y C. Marx, t. III, p. 614.

na de la magnitud de renta que ésta es capaz de generar.<sup>69, 70</sup>

Los análisis relativos a la renta figuran entre los más complejos y controvertidos en la obra de Marx. En particular la teoría de la renta absoluta ha provocado muchas controversias y ello tiene que ver con posiciones contradictorias asumidas por Marx en los diversos textos en que analiza este concepto. Los estudios sobre la renta se encuentran básicamente en el tomo III de *El capital* y en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, tomo I. Ambos textos fueron editados con posterioridad a la muerte de Marx, con base en manuscritos y borradores del autor. Marx estaba muy interesado en la cuestión agraria a la que dedicó muchos años de estudio, interés reflejado sobre todo en el tomo III de *El capital*, donde hace un análisis muy rico y profundo del problema.

Parte de las contradicciones que se observan en los textos de Marx sobre la renta absoluta, pueden atribuirse al hecho de haberse editado después de su muerte: Engels fue el editor del

<sup>69</sup> C. Marx, *op. cit.*, t. III, pp. 602-603.

<sup>70</sup> La afirmación de que la tierra no es producto del trabajo humano y por lo tanto no reproducible, tiene también sus límites en lo que respecta al papel que juega ésta como elemento natural en la agricultura. En lo futuro este papel, será cada vez menos importante, y ello afectará con seguridad el peso de la renta diferencial I, dado el tremendo desarrollo tecnológico que apunta a "industrializar" la agricultura y la producción de alimentos. El papel de la tierra y de los... recursos naturales (en última instancia: materias primas, etc.) no puede desaparecer, pero sí disminuir su importancia en relación con las inversiones de tecnología. Véase también para este punto a G. Flichmann, *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, México, Siglo XXI Editores, 1977, pp. 21-22.

tomo III de *El capital* y Kautsky el responsable de la edición de la *Historia crítica de la plusvalía*. Engels narra en el prólogo al tomo III algunas de las dificultades con que tropezó al realizar la edición: la avanzada edad del propio Engels y sus afecciones en la vista; el carácter difícilmente legible de los manuscritos y, sobre todo, los problemas que indudablemente presenta, aun para alguien tan compenetrado con la obra de Marx, la tarea de corregir y ordenar la versión preliminar de una teoría tan compleja.

### *La renta diferencial I.*

La renta diferencial I surge de la diferencia en los rendimientos de iguales cantidades de tierra, bajo el supuesto de inversiones de capital y de trabajo iguales y el empleo de una tecnología semejante.

Los factores que varían y determinan las diferencias en la magnitud del producto son la fertilidad natural de la tierra y su localización. En tales condiciones, en un sistema capitalista de producción, el precio de venta de los productos agrícolas tiende a fijarse con base en el precio de producción en la tierra peor (peor en cuanto a inferior fertilidad y/o localización desventajosa). Por lo tanto, la renta diferencial I consiste en la ganancia extraordinaria que emana de las diferencias en cuanto a la calidad y localización de la tierra al suponer constantes los otros factores que influyen en el costo de producción.

El poseedor de la tierra peor, en tanto productor capitalista, solo ingresará en la producción si el precio de mercado le asegura su precio de producción, o sea sus costos más la ganancia media sobre el capital invertido.

Con base en los supuestos anteriores, la renta diferencial I es la sobreganancia obtenida en aquellas empresas cuya productividad es superior a la de la tierra peor puesta en explotación. Su magnitud es, para cada empresa, igual a la diferencia entre su precio de producción individual y el precio de producción en la tierra peor. El total de la renta diferencial en el sector agrario en condiciones exclusivamente capitalistas, sería igual a la suma de las rentas individuales de todos los productores. En otras palabras, surgiría de la diferencia entre: por una parte el total de los productos vendidos multiplicado por el precio de mercado y por la otra la suma de los precios individuales de producción del total de los productos vendidos. Los precios de mercado son más elevados que el precio medio de producción, pues están basados en los costos más elevados de la tierra peor.

Hemos caracterizado a la renta como una porción de la plusvalía social. La pregunta inmediata que surge, relevante para nuestro análisis, es: ¿Cuál es la relación entre la renta y la distribución social de la plusvalía?, o bien, ¿en qué sector o sectores es generada la renta, en cuanto porción de la plusvalía social? Para responder debemos retornar a la teoría del valor y a la perecuación social de la tasa de ganancia.

Pocos autores<sup>71</sup> han contemplado la posibilidad de que la renta sea no sólo una interferencia en el mecanismo normal de transferencia de

<sup>71</sup> Podríamos citar a Vergoupoulos, *op. cit.*; A. Bartra, *op. cit.*; Flichmann, *op. cit.*; E. Laclau, "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente" en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Núm. 2, Buenos Aires, 1969.

plusvalía desde la agricultura a la industria, sino que pueda llegar a invertir la tendencia y producir transferencias de plusvalía desde la industria a la agricultura. Esta posibilidad es válida no sólo para la renta diferencial I, también para la renta absoluta y con más razón para la renta en su conjunto, o sea la combinación de sus diversas formas.

De operar normalmente la perecuación social de las tasas de ganancia, y como en general la composición orgánica del capital es inferior en el sector agrario que en el industrial, se produciría —de no intervenir la renta— una transferencia de valor desde el sector agrario, al venderse sus productos con base en el precio de producción medio. Por consiguiente, se deduce que el valor medio es superior al precio medio de producción y la diferencia sería normalmente absorbida por la “perecuación” de las tasas de ganancia.

La renta, y por ahora nos referiremos sólo a la renta diferencial I, surge del aumento en los precios de mercado, que se elevan desde el precio medio de producción hasta llegar al precio de producción de la tierra peor. La masa de plusvalía que surge de multiplicar esta diferencia entre ambos precios por el total de los productos vendidos, ingresa al sector agrario en lugar de ingresar en los demás sectores que participan en la distribución social de la plusvalía. De modo que en todos los casos la renta diferencial I supone una interferencia en los mecanismos normales de distribución de la plusvalía, que beneficia el sector agrario. Pero todavía no hemos descubierto dónde es generada esta plusvalía.

Hemos supuesto que en condiciones normales, y con más razón en las condiciones de agriculturas atrasadas, la composición orgánica del capital

agrícola sería inferior a la del sector no agrícola, y por lo tanto el valor medio sería superior al precio medio de producción. Si el precio de mercado es superior al precio medio de producción (lo que ocurre si hay renta), pero menor o igual al valor social, *en ese caso la renta sería plusvalía generada en el interior del sector agrario*. Por ejemplo una secuencia como la siguiente: precio de producción de la tierra peor: \$20; precio medio de producción: \$17; valor social: \$21. Pero si el precio de mercado es superior al precio medio de producción y superior también al valor social, o sea que el valor estaría situado en una magnitud intermedia entre el precio de producción medio y el precio de mercado, *una parte de la renta apropiada en el sector agrario sería plusvalía producida fuera de ese sector*. Por ejemplo, una secuencia como la siguiente: precio de producción tierra peor (= precio de mercado) \$20; precio medio de producción \$15; valor social \$ 18.

Por lo tanto, en este caso, la ganancia total de los productores agrarios (o sea ganancia normal más la renta) —omitida la figura del terrateniente—, se descompone: en plusvalía extraída a los asalariados agrícolas en lo que excede a su inversión hasta igualar al valor de la masa de los productos vendidos (calculados al valor social); y en plusvalía extraída a los asalariados no agrícolas en lo que excede a esa magnitud y hasta alcanzar el total ingresado por la venta de productos agrarios (precio de mercado por el número total de productos vendidos).

Es preciso enfatizar que *en todos los casos la renta supone una ganancia extraordinaria obtenida por el sector agrario en perjuicio del sector*

*no agrario*: parte o toda esta ganancia puede estar compuesta de plusvalía originada en el sector agrario, la que se abstiene de participar en la “perecuación” social de la tasa de ganancia, o sea que deja de fluir hasta el sector no agrario; y parte de esa ganancia puede consistir en plusvalía generada en el sector no agrario.

Queda por destacar una cualidad fundamental de la renta diferencial *I*: que en un sistema capitalista de producción su existencia es casi inevitable. Al respecto, es de sumo interés el siguiente párrafo de Marx que es precedido de un ejemplo en el que cuatro productores (*A*, *B*, *C*, y *D*) ostentan precios de producción diferentes, con un precio medio de producción de 24 chelines por *quarter* de trigo. “El precio de producción real de los 10 *quarters* son 240 chelines; se venden en 600, o sea, el 250% más caros. El precio real de 1 *quarter* son 24 chelines; el precio comercial 60 chelines, también un 250% más caro”.

“Es la determinación del valor comercial, tal como se impone a base del régimen capitalista de producción por medio de la competencia; ésta crea un falso valor social. Esto es obra de la ley del valor comercial, al que están sometidos los productos agrícolas. La determinación del valor comercial de los productos, entre los que figuran también, por tanto, los productos agrícolas, es un acto social, aunque se opera socialmente de un modo inconsciente y no intencional, acto que se basa necesariamente en el valor de cambio del producto, no en la tierra y en la diferencia de fertilidad de ésta. Si nos imaginamos la sociedad despojada de su forma capitalista y organizada como una asociación consciente y sujeta a un plan, los 10 *quarters* de trigo representarían una cantidad de tiempo de trabajo sustan-

tivo igual a la que se contiene en los 240 chelines. Esta sociedad no compraría, por tanto, ese producto agrícola por dos y media veces más de trabajo real del que en él se encierra; con ello desaparecería, pues, la base sobre la que se sustenta una clase de terratenientes. Sería exactamente lo mismo que si el producto se abaratase en la misma cuantía por la importación de grano extranjero. Por consiguiente, todo lo que tiene de exacto la afirmación de que —manteniendo el régimen actual de producción, pero suponiendo que la renta diferencial se asignase al Estado— los precios de los productos agrícolas seguirían siendo los mismos, en igualdad de circunstancias, lo tiene de falso la tesis de que el valor de los productos no variaría si se sustituyese la sociedad capitalista por un régimen de asociación. La identidad del precio comercial tratándose de mercancías de la misma clase es el modo como se impone el carácter social del valor a base del régimen capitalista de producción y, en general, de la producción basada en el cambio de mercancías entre individuos. Lo que la sociedad, considerada como consumidora, paga de más por los productos agrícolas, lo que representa una diferencia de menos en la realización de su tiempo de trabajo en productos de la tierra, representa ahora una diferencia de más para una parte de la sociedad: los terratenientes.<sup>72</sup>

Marx menciona en el párrafo precedente dos formas mediante las cuales es posible evitar la renta: a) La importación de productos agrícolas. Claro está que cuando sea posible obtenerlos en el exterior a un precio menor o igual al del precio medio de producción local. Esto ha ocurrido

72 C. Marx, *op. cit.*, t. III. p. 614.

en Europa y de manera principal en Inglaterra con las grandes importaciones de granos de ultramar. En Inglaterra principalmente como consecuencia de las Leyes de Granos, promulgadas en 1846; b) la sustitución del régimen capitalista de producción por una "sociedad consciente y sujeta a un plan". O sea una sociedad cuya economía esté planificada y en la que el carácter social de la producción y los precios no estén determinados por el mercado.

Es interesante señalar que no es suficiente, como Marx lo aclara, nacionalizar la tierra y/o que el Estado se apropie de la renta diferencial. Aun en este caso, seguirá en funciones el mecanismo de la renta.

Podríamos imaginar un tercer caso: el desarrollo del sector campesino, siempre y cuando conservase, a pesar de una mayor acumulación y productividad, sus características básicas: trabajo familiar, posesión de sus medios de producción, etc. Consideraremos este caso en la última parte de este trabajo. Esta posibilidad está también insinuada por Marx en el capítulo sobre la "Génesis de la renta capitalista del suelo."<sup>73</sup> "Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su tierra o compre tierras para su cultivo no es necesario, como ocurre en el régimen normal de producción capitalista, que el precio del mercado de los productos agrícolas sea lo suficientemente alto para arrojar la ganancia media y menos aún un remanente sobre esta ganancia media plasmado en forma de renta."<sup>74</sup>

<sup>73</sup> *Ibid.*, p. 746.

<sup>74</sup> Véase también sobre este punto, A. Bartra, *op. cit.*, p. 35.

*Renta diferencial II*

Al tratar la renta diferencial *I* sólo se consideraron como factores variables a la fertilidad y la localización de la tierra. La renta diferencial *II* incorpora también como variables la distribución del capital y del crédito. Vale decir, las diferencias en cuanto a la acumulación.

De esta manera, el problema de la renta adquiere gran complejidad dado lo numeroso de las combinaciones posibles, muchas de las cuales comienzan a ser estudiadas por Marx.

Las ganancias extraordinarias generadas en un sistema agrario en el cual concurren productores capitalistas y campesinos, podrían ser analizadas en el campo de la renta diferencial *II*. Así lo entienden algunos autores. Por ejemplo:

“Conviene considerar como renta diferencial *II*, solamente a la proveniente del atraso del desarrollo del capitalismo en la agricultura, que permite que el precio de producción individual para algunos arrendatarios capitalistas sea inferior al correspondiente a la peor tierra, no por ser más fértiles los terrenos en los que invierten su capital, sino por disponer de más de recursos y mejor tecnología. Estas ganancias extraordinarias fluirán a los terratenientes, en virtud de su posibilidad de aumentar el canon de arrendamiento hasta el punto en que los capitalistas agrarios obtengan sólo la tasa media de ganancia.

Suponiendo un pleno desarrollo del capitalismo en el sector agrícola, un tipo de ganancia extraordinaria originada en la desigualdad en el desarrollo tecnológico puede sólo ser transitoria, del mismo modo que en la industria.”<sup>75</sup>

<sup>75</sup> Flichmann, *op. cit.*, p. 27.

Sin embargo, y a fin de no complicar más el análisis, preferimos encarar las ganancias que emanan de las diferencias en cuanto a la acumulación bajo el *item* "ganancias extraordinarias".

Consideramos que a diferencia de la renta diferencial *I*, este caso se asemeja a las ganancias extraordinarias obtenibles en la industria como consecuencia de las diferencias de productividad. Sin embargo, en el agro la generalización de las innovaciones no es tan sencilla y rápida, debido sobre todo a las condiciones vigentes en el sector campesino, que no puede acumular y se resiste a desaparecer.

### *La renta absoluta*

Es la renta obtenible aun en la tierra peor (en cuanto a fertilidad y localización) incorporada a la producción, en virtud del carácter escaso y monopolizable de ese medio de producción. Surge de la posibilidad de aplicar un precio de carácter monopólico a los productos agrícolas debido a que la tierra es escasa y está sometida a la apropiación privada.

La renta absoluta supone un excedente obtenido a partir del precio de producción en la peor tierra en explotación. Es obvio que en este caso, en todas las tierras mejores, la renta absoluta se agrega a la renta diferencial.

Uno de los problemas que ha generado mayor discusión es el de los límites de la magnitud de la renta absoluta. Esto surge de manera fundamental a partir de la afirmación no explicada, de Marx, en el sentido de que la renta absoluta sólo

puede absorber las diferencias entre el precio de producción y el valor.<sup>76</sup>

Esto supone, por lógica, que el valor es superior al precio de producción y por lo tanto que la composición orgánica del capital en la agricultura es inferior a la media.

Sin embargo, algunos autores señalan que, dado que la renta absoluta emana de un precio monopólico, no hay razón alguna para que su magnitud se detenga en los límites del valor.<sup>77</sup> Además, en la formulación de Marx la existencia de la renta absoluta depende de las diferencias en las composiciones orgánicas del capital. Si la del sector agrícola igualase a la del capital no agrícola no habría posibilidad de renta absoluta. Sin embargo, en tanto que ésta surge del monopolio de la propiedad de la tierra, se independiza de la composición orgánica del capital. Tal es la tesis sustentada por Kautsky,<sup>78</sup> y por los autores antes citados.<sup>79</sup>

En cuanto a los límites en la magnitud de la renta absoluta, en trabajos recientes se han formulado interesantes hipótesis. De ellas surge que, pese a no compartir la opinión de Marx en cuanto a que la renta absoluta se situaría en el espacio que media entre el precio de producción

<sup>76</sup> Surge también de las contradicciones entre los diversos textos en que Marx trata de la renta absoluta. Un análisis excelente de éstos aspectos puede encontrarse en el artículo de Armando Bartra, *op. cit.* Este autor considera que en *El capital* pueden encontrarse dos posiciones diferentes acerca de la renta absoluta. Véase también al respecto Vergoupoulos, *op. cit.*

<sup>77</sup> Vergoupoulos, *op. cit.*; Bartra, *op. cit.*; Flichmann, *op. cit.*

<sup>78</sup> *La cuestión agraria*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 1974.

<sup>79</sup> Véase en especial Flichmann, *op. cit.*, p. 35.

y el valor, y a pesar de tratarse de una ganancia extraordinaria que emana de un monopolio, la renta absoluta sí está limitada y no puede desbordar cierto nivel. Flichmann<sup>80</sup> considera que en caso de aumento excesivo de los precios agrarios por efecto del monopolio territorial, los productores invertirían más capital por unidad de superficie y la mayor oferta de productos resultante haría bajar de nuevo los precios, y reduciría el monto de la renta absoluta. Armando Bartra<sup>81</sup> destaca que la magnitud de la renta absoluta depende de la competencia entre terratenientes y de la situación de la oferta y la demanda; señala además que la renta absoluta desaparecería en caso de nacionalización de la tierra. En cuanto a los límites de la magnitud de la renta absoluta, ésta depende “de la capacidad que tengan de valorizar su monopolio los propietarios de las tierras peores que es necesario cultivar”. “Si, como suponemos, hay concurrencia entre terratenientes, esta renta absoluta en las peores tierras tendrá un límite máximo fijado por la diferencia entre los costos de producción en las peores tierras cultivadas y los costos que supondría la explotación de las peores tierras aun no cultivadas”.<sup>82</sup> O sea, cuando la magnitud de la renta absoluta en las tierras peores sea muy elevada, habrá precios que posibiliten la puesta en la explotación redituable de tierras aun inferiores, lo que aumentaría la producción y la oferta y haría que los precios se redujeran.

Como vemos, el argumento de Armando

<sup>80</sup> *Op. cit.*, pp. 35-36.

<sup>81</sup> *Op. cit.*, pp. 68-70.

<sup>82</sup> *Ibid.*, p. 69.

Bartra, en cuanto a los límites de la magnitud de la renta absoluta, sitúa a ésta en el campo teórico de la renta diferencial *I*, mientras que el de Flichmann la aproxima a la renta diferencial *II*.

Consideramos que ambos argumentos son en esencia correctos y no se oponen entre sí, Más bien es necesario complementarlos y postular que los límites en la magnitud de la renta absoluta dependen de que la elevación de los precios originada en el monopolio de la propiedad territorial estimule una mayor producción de artículos agrarios, sea por incorporación de nuevas tierras, sea por la intensificación en la inversión de capitales en las tierras en explotación o por la combinación de ambos casos: incorporación de nuevas tierras y capitales a la producción. La mayor oferta de nuevos productos operaría en forma negativa sobre los precios y reduciría el monto de la renta absoluta.

Si tornamos al tema del origen de la plusvalía que compone la renta, se puede afirmar que lo dicho acerca de la renta diferencial *I* se confirma e intensifica con la inclusión de la renta absoluta. La posibilidad de que parte de esa plusvalía sea generada fuera del sector agrario se incrementa en caso de haber renta absoluta, ya que ésta se suma a la renta diferencial, además de la posibilidad "teórica" de que también parte de la renta absoluta sea generada fuera del sector agrario.

### *Las ganancias extraordinarias*

#### A.

Como se afirmó al comenzar este capítulo, en

la formación de los precios agrícolas participan diversas mediaciones que se expresan en tendencias opuestas. Si se parte del valor social —que tiende a elevarse por influencia de los sectores de baja productividad—, aparece en primer lugar la “perecuación” social de las tasas de ganancia, que operaría como una tendencia favorable a la transferencia de plusvalía hacia el sector no agrario. La relativa movilidad del capital en el sector agrario limita esta operación: *a*) por la limitación del medio de producción básico; la tierra; y *b*) por los obstáculos sociales y legales que reducen la afectación de tierras campesinas a la explotación capitalista.

Por lo tanto, la “perecuación” de las tasas de ganancia está relativamente limitada en su operación y además contrarrestada por la renta, en especial la renta diferencial *I*, que tiende a elevar los precios reguladores hasta los precios de producción de la tierra peor en el sector capitalista.

Pero también el sector campesino necesita precios que aseguren por lo menos su reproducción simple, para poder subsistir. El sector campesino no se retira de la producción o del mercado si los precios vigentes no le aseguran su precio de producción, y además, como ya hemos visto, recurre a otras actividades (venta de su fuerza de trabajo, artesanías, etc.) para contribuir a su subsistencia. Pero ejerce una presión social, y a veces económica, para obtener un precio por sus productos que por lo menos asegure su reproducción simple, la reproducción de su fuerza de trabajo y de los elementos insumidos en la producción y este precio mínimo es fijado por el Estado para algunos productos: los precios de garantía.

De modo que la presencia de sectores de muy diferente productividad en el interior del sector agrícola, tiende a elevar los precios reguladores y afecta, en perjuicio del sector no agrario, la distribución normal de la plusvalía.

Por supuesto que hay otros elementos que influyen en la determinación de los precios de mercado, de manera principal los mecanismos de oferta y demanda, que en la actualidad, dado el escaso crecimiento en la producción agrícola y el déficit en algunos productos, es difícil que opere hacia la baja en los precios; y además, la influencia del capital comercial, sector parasitario que absorbe plusvalía de diversos sectores, al que nos referiremos más adelante.

## B.

Se ha señalado que si los precios de mercado son influidos por los sectores de menor productividad, y en especial por los costos de producción del sector campesino, que no sólo ocupa tierras peores sino que además está en condiciones muy precarias para la acumulación y la inversión, el sector capitalista agrario obtendrá superganancias, ya que los precios de mercado superarán a sus precios medios de producción.

Es útil destacar que estas ganancias extraordinarias son sólo en parte renta diferencial *I*, ya que una parte de ellas no proviene de las ventajas naturales del suelo sino de la superior composición orgánica del capital; son producto de un mecanismo social que premia no sólo la mayor fertilidad, también la mayor acumulación

que es consecuencia del desarrollo desigual en el interior del sector agrario.<sup>83</sup>

Estas superganancias tienen su origen: en la necesidad social de la oferta de bienes que provienen de los sectores menos eficientes; en las condiciones estructurales que hacen perder la baja productividad en los sectores campesinos, y; en el peso político y social de éstos, que en algunos casos contribuye a elevar los precios.

El sector capitalista obtiene así superganancias, que no emanan sólo de su monopolio de las tierras mejores y del mero funcionamiento de las leyes de la renta, sino que surgen de la coexistencia en una misma rama de la producción de dos sectores sociales con desarrollo desigual y con productividades desiguales, pero cuyo producto conjunto es necesario para satisfacer la demanda social.

De modo que, en la agricultura mexicana, encontramos dos órdenes de fenómenos concurrentes que dan lugar a *las superganancias de los productores* más eficientes: a) la escasez natural de las tierras, la productividad diferente de las mismas y la posesión monopólica de las tierras más fértiles: la porción de superganancia a que da origen esta situación es renta diferencial I; b) la segunda causa reposa en la existencia de una vasta capa de productores que operan sobre la base de pequeñas extensiones de tierra, y la imposibilidad —determinada por la opera-

<sup>83</sup> Debemos destacar que, en parte, la mayor acumulación a que nos referimos en México proviene de la acción del Estado, de inversiones del Estado en obras de riego, investigación, asistencia técnica y crediticia. Por lo tanto, una parte del sector capitalista agrario goza de ganancias extraordinarias que no provienen de su acumulación individual sino de la acumulación social.

ción de todo el sistema— de acumular capital e incorporar tecnología. La porción de superganancia a que da origen, tiene características comunes con la que pueden obtener en la industria —durante un tiempo por lo general limitado—, aquellos que incorporan adelantos que reducen los costos individuales de producción por debajo de la media. La diferencia con respecto a la industria radica en que, por la dinámica de la estructura agraria, esta situación no se corrige de manera fácil ya que: *i)* a diferencia del productor capitalista, el campesino puede seguir produciendo cuando su ganancia es inferior a la media, o aun cuando esta ganancia desaparece; *ii)* la ausencia de ganancias le impide acumular; *iii)* la inversión de capitales privados en las tierras ocupadas por el sector campesino, está dificultada —no impedida— por obstáculos legales y sociales.

### C.

Hemos señalado en este capítulo que una parte de las ganancias extraordinarias que obtienen los productores agrícolas más eficientes puede provenir de plusvalía generada fuera del sector agrícola. Ello es así cuando los precios de mercado son superiores al valor social. Pero la contradicción entre el sector capitalista agrario y el industrial, excede —en este nivel— a esa fracción de plusvalía, susceptible de ser apropiada por los primeros, y abarca al conjunto de las ganancias extraordinarias que logra captar este sector, las que, en rigor, son sólo parcialmente —y en algunos casos— producidas fuera del sector agrario.

En efecto, la existencia de un sector agrario de baja productividad eleva el nivel del valor social de los productos agrícolas, con lo que buena parte o el total de las superganancias aparecen generadas en el interior del sector agrario. Además, esa misma diferencia de productividades contribuye a la fijación de precios de garantía en algunos productos, que puede llevar los precios por encima del valor social. Por otra parte la renta diferencial  $I$  sumada a los precios de garantía inhiben con toda seguridad la “perecuación” social de las tasas de ganancia, que debiera trasladar parte de la plusvalía generada en el sector agrario al sector industrial. Son pues tres efectos que convergen en la misma dirección y producen una misma consecuencia: aumento en los precios de los productos agrarios.<sup>84</sup>

<sup>84</sup> Se debe señalar que al ser los salarios muy bajos en el sector agrario, se eleva la plusvalía sectorial, con lo que se puede mitigar el alza de los precios. Repetidas veces se menciona que el productor capitalista se retira cuando los precios que obtiene no le garantizan sus costos de producción más la ganancia media, a diferencia del productor campesino que sigue produciendo aun cuando esas condiciones no se cumplen. Pero si bien ello es válido para poner de manifiesto el comportamiento de ambos tipos de productor, se considera que debemos matizar un tanto la afirmación en lo que respecta al productor capitalista. Habría diferencias entre pequeños y grandes productores. Es probable que los pequeños productores capitalistas no puedan retirarse de la producción ni tampoco cambiar de actividad, y que toleren condiciones inferiores a la ganancia media durante mucho tiempo, y se vean obligados a retirarse cuando no obtengan sus costos de producción. Además, la actividad agrícola está sujeta a ciclos y alternativas diversas que pueden producir variaciones bruscas en los resultados económicos. Por otra parte, no es fácil retirarse de la actividad agrícola. Un retiro parcial puede significar pérdidas y requiere ahorros. Un retiro total significa la liquidación de bienes de producción.

Al capitalista industrial no le interesa si la ganancia que obtiene incluye o no plusvalía proveniente del sector agrario. Lo que advierte con claridad es que le conviene la baja en los precios de los productos de ese sector (o una reducción de los subsidios del Estado a productos de primera necesidad, que le afectan en forma de impuestos). La brecha en las productividades entre el sector campesino y el capitalista agrario<sup>85</sup> produce efectos diferentes y opuestos para este último y para el capitalista industrial. Para el primero supone ganancias extraordinarias, para el segundo una disminución en sus ganancias. La reducción de esa brecha, por un aumento en la productividad del sector campesino, significaría un descenso en el valor social de los productos agrícolas, una reducción en los precios y un

<sup>85</sup> Podría argumentarse que algunos productos se concentran en el área capitalista, como por ejemplo el trigo, y otros en el área campesina, como el caso del maíz. Sin embargo, y más allá del hecho que las estadísticas revelan productores de ambos tipos y productividades muy diferentes —y por tanto precios de producción individuales muy variables— en el interior de cada uno de esos cultivos, es preciso destacar otro fenómeno: los precios de mercado (de garantía en muchos casos) de la mayor parte de los productos agrícolas principales, y sobre todo de cereales y algunas leguminosas, están íntimamente relacionados entre sí y varían en forma solidaria. *Podría formularse la hipótesis —que debe ser verificada— que los precios de garantía de los principales productos agrícolas, están relacionados con las condiciones de producción de esos productos en su conjunto y no de cada uno de ellos en particular.* Ello tiene que ver con la relativa sustituibilidad de los cultivos entre sí aprovechando los medios de producción (tierra, implementos agrícolas) y la fuerza de trabajo existentes. El grado de sustituibilidad entre cultivos varía según los cultivos y entre productores campesinos y capitalistas, en función de necesidades técnicas y financieras y del papel que cumplen algunos cultivos en la reproducción de la unidad doméstica (campesina).

aumento en la oferta de productos agrarios, y al mismo tiempo una disminución de la capacidad de negociación del sector en su conjunto, lo que acaso pueda afectar de manera parcial su capacidad de captación de renta.

De allí la contradicción entre el sector capitalista agrario y el sector industrial y las posibles presiones tendientes a elevar la productividad en el sector campesino, las que se fortalecerían además por sus posibles efectos en el desarrollo de un mercado interno en el medio agrario y en la mayor producción de materias primas y alimentos.

#### IV. EL SALARIO

El sector campesino provee de fuerza de trabajo al sector capitalista que la adquiere por debajo de su valor. El salario que obtienen algunos de sus miembros contribuye en muchos casos a la reproducción simple de la familia campesina, basada en un bajo nivel de consumo.

En la Introducción hemos clasificado a los productores campesinos según que vendan, compren o no vendan ni compren fuerza de trabajo. Nos referiremos pues al primer caso, que es el más frecuente.

La venta de fuerza de trabajo puede asumir formas diferentes: *a)* trabajadores que venden su fuerza de trabajo en determinados períodos del año que coinciden con una mayor demanda de mano de obra en el sector capitalista y/o con un superávit de fuerza de trabajo en el sector campesino (época de secas); *b)* trabajadores que se han desprendido del sector campesino y proletarizado en forma permanente en el sector capitalista agrario o en la ciudad. Habría que diferenciarlos en este caso según los vínculos que conserven con la unidad campesina y su contribución, mediante aportes monetarios, a la economía de ésta.

Ambos *items* suponen transferencias de valor desde el sector campesino al capitalista, pero en el primer caso se agrega al costo de producción de la fuerza de trabajo, a cargo del sector campesino, una parte de su costo de reproducción, también a cargo de éste.

Como toda mercancía, la fuerza de trabajo tiene un valor. Este se basa en el costo de producción y reproducción de esa fuerza de trabajo, lo que incluye al trabajador y su familia y depende del costo de las subsistencias que componen los consumos habituales en un medio social dado.<sup>86</sup> El valor, como en todas las mercancías, depende de la productividad social media y por lo tanto se diferencia de los valores individuales que tienen costos diferentes para un mismo valor de uso.

El costo de producción y de reproducción de la fuerza de trabajo es menor en el sector rural que en el urbano. Ello se debe a la frugalidad de los insumos en la economía campesina, que expresan la baja retribución que en el interior de esa economía recibe el trabajo insumido.

86 “El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción, incluyendo por lo tanto la reproducción de este artículo específico. Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio, materializado en ella. . .” . . . “El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para —asegurar la subsistencia de su poseedor.” (Marx, *op. cit.*, p. 124).

“La suma de los medios de vida necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye, por tanto, los medios de vida de los substitutos, es decir, de los hijos de los obreros, para que esta raza especial de poseedores de mercancías pueda perpetuarse en el mercado.” *Ibid.*, p. 125.

El elemento moral e histórico, que según Marx<sup>87</sup> determina la cantidad necesaria de medios de subsistencia para producir y reproducir la fuerza de trabajo, varía entre el medio agrícola y el urbano. De allí que el costo de la fuerza de trabajo en este último sea mayor.<sup>88</sup>

El valor de la fuerza de trabajo depende, no de la productividad general de la economía, sino de la productividad imperante en aquellas ramas de actividad destinada a producir la canasta de bienes que el trabajador consume. Por lo tanto, en la mayor parte de los casos, ese

87 "Por tanto, la suma de víveres y medios de vida habrá de ser por fuerza suficiente para mantener al individuo trabajador en su estado normal de vida y de trabajo. Las necesidades naturales, el alimento, el vestido, la calefacción, la vivienda, etc., varían con arreglo al clima y las demás condiciones naturales de cada país. Además el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo." (C. Marx, *op. cit.*, p. 124).

88 ". . . la introducción del elemento moral e histórico en la noción de medios de subsistencia no repudia la base biológica del salario sino que la amplía por la suma de una nueva dimensión. No podría ser de otra manera ya que, para el marxismo, el hombre es un ser social, lo que implica que su condición biológica no puede concebirse fuera de su condición social." Emmanuel, Arghiri, *"El Intercambio Desigual, México, Siglo XXI Editores, 1972, p. 153.*

"El término *moral* no se refiere aquí a conceptos *éticos* sino a *reglas* determinadas por condiciones históricas concretas." (Charles Bettelheim; "Observaciones teóricas a Emmanuel" en A. Emmanuel *op. cit.*, p. 324).

valor es determinado por la productividad de ramas de actividad diversas a aquellas en que la fuerza de trabajo se invierte. Por ejemplo: el valor de la fuerza de trabajo de un obrero que trabaja en la industria metalúrgica depende sólo en forma muy indirecta de la productividad en esta industria y, en cambio, en forma mucho más directa de la productividad en las ramas alimenticias, textiles, etc. Una baja en el costo de producción de los alimentos con seguridad repercutirá en la baja del valor de la fuerza de trabajo.

El campesino se encuentra en una situación especial. En tanto que produce la mayor parte de los bienes que consume, el valor de la fuerza de trabajo que produce y vende emana en forma directa de la productividad en su propia rama de actividad. La baja productividad en el interior del sector campesino —producto de la baja composición orgánica del capital— se contrapone y complementa<sup>89</sup> con la frugalidad de la canasta de bienes que consume y con el hecho de que puede obtener la mayor parte de sus insumos sin tener que adquirirlos en el mercado, con lo cual evita las ganancias normales y las especulativas incluidas en los precios. Además puede obtener algunos de sus insumos directamente de la

<sup>89</sup> Los bajos ingresos son consecuencia de la baja productividad de la fuerza de trabajo empleada en el sector campesino, consecuencia a su vez de la limitación en los medios de producción con que opera este sector (tierra, herramientas, máquinas, créditos, etc.). La baja retribución de la fuerza de trabajo empleada, obliga a la frugalidad en los consumos, organizados sobre la base relativamente barata y equilibrada, de la dieta tradicional. He aquí por qué la baja productividad se complementa con la frugalidad en el consumo.

naturaleza mediante la recolección: leña, algunos frutos, etc. Sin embargo, la obtención de esos bienes recolectados significa trabajo, que no se suele tener en cuenta, pero que de igual modo integra el valor (individual) de la fuerza de trabajo que el sector campesino produce.

De modo que no es que el campesino produzca su fuerza de trabajo a un costo menor, sino que ese "costo", medido en tiempo de trabajo, es muy elevado. La baja productividad en este sector exige muchas horas de trabajo para producir las mismas subsistencias. Pero en términos de valor debemos atenernos al "valor social" o sea al tiempo de trabajo socialmente necesario, y no tomar en cuenta el tiempo de trabajo insu- mido en exceso por causa de una productividad inferior a la media en la producción de subsis- tencias. Así, igualado o corregido el tiempo de trabajo, encontramos una ventaja relativa en la mayor frugalidad en los consumos del sector campesino, que permite producir fuerza de trabajo con una menor canasta de bienes y también en relativa independencia del mercado al producir buena parte de los bienes que consu- me, con lo cual se evitan pérdidas de valor en el plano de la circulación.

Podría considerarse que el sector campesino en su conjunto vende fuerza de trabajo, o sea una mercancía producida en el interior de su economía, al sector capitalista. Esta venta se realiza en condiciones muy particulares. Se trata de hombres adultos, en condiciones de trabajar, con conocimientos de labor agrícola. O sea mano de obra formada y preparada, que sólo requiere ser adquirida para que rinda su valor de uso: trabajo. El costo de producción, o sea los insumos necesarios durante largos años para

que esta fuerza de trabajo esté en condiciones de acudir al mercado, recae íntegramente en el sector campesino.

Además, esta venta suele hacerse en forma estacional. La fuerza de trabajo campesina es por lo general adquirida en aquellas épocas en que se requiere una labor más intensa: barbecho, siembra, cosecha. Durante largos períodos del año esta fuerza de trabajo no encuentra ocupación ni recibe remuneración en el sector capitalista. Regresa entonces al sector campesino donde encuentra medios de subsistencia, o sea donde reproduce su fuerza de trabajo para volver a ponerla al servicio del sector capitalista en las épocas en que su demanda aumenta. De modo que el costo de producción y parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo campesina son transferidos en forma gratuita al sector capitalista.<sup>90</sup>

Los bajos salarios imperantes en el medio capitalista agrario son posibles porque la mayor parte de la subsistencia de la familia del asalariado agrícola es costeada por la unidad campesina.

Los asalariados agrícolas que —en número creciente— no tienen ninguna base campesina, o sea que no poseen tierra alguna, soportan condiciones de existencia muy penosas en la mayor parte del país, y en muchos casos deben llevar una vida nómada, al ritmo de la siembra o recolección de los diversos cultivos.

En resumen: en la intimidad del bajo salario pagado a los trabajadores provenientes del sector campesino, se oculta uno de los principales mecanismos de transferencia de valor desde ese sec-

<sup>90</sup> Cfr. R. Stavenhagen, "Capitalismo y campesinado en el desarrollo agrario." En *Revista Investigación Económica*, Núm. 136, México, 1975.

tor al capitalista. El sector capitalista, en especial el agrario, se beneficia con los bajos precios de la fuerza de trabajo ya que una parte del valor de ésta es costado por el propio sector campesino (mantenimiento de la familia, costo de producción de la fuerza de trabajo hasta llegar a edad activa, mantenimiento en épocas del año en que los ritmos agrícolas requieren menos trabajo asalariado).

Este proceso, que reduce el precio de la fuerza de trabajo y aumenta la plusvalía en el sector capitalista, depende de la esfera de la *circulación*, pero de una manera íntimamente ligada a la *producción*. La compra de fuerza de trabajo pertenece a la esfera de la circulación, pero lo que se compra es resultado de un proceso de producción. Y es este proceso de producción, que llamamos campesino, el que hace posible —por sus características, en especial por la bajísima remuneración del esfuerzo laboral que se desarrolla en su interior— esta transferencia a título gratuito de valor hacia el sector capitalista.

El sector capitalista percibe una plusvalía extraordinaria en virtud de este intercambio desigual con el sector campesino. La fuerza de trabajo que el capitalista compra, rinde además de la plusvalía inherente a su valor de uso, una plusvalía extraordinaria que emana de su adquisición por debajo de su valor. El capitalista se apropia así, no sólo del trabajo excedente, sino también de una porción del trabajo “necesario” que es cedida gratuitamente por el sector campesino.

Esa plusvalía extraordinaria juega como si fuera una plusvalía relativa que aumenta la plusvalía global del sistema. Además, los bajos salarios imperantes en el sector agrícola hacen

posible otro fenómeno: el intercambio desigual a nivel internacional, lo que permite la transferencia al exterior de una parte de la plusvalía obtenida, sin afectar la tasa media de ganancia del capitalista local.

Los bajos salarios pagados al obrero agrícola permiten también un intercambio desigual entre agricultura e industria. La mayor tasa de explotación que estos bajos salarios permiten, hace posible la transferencia de parte de esa plusvalía extraordinaria sin afectar la tasa de ganancia media. En la práctica, los bajos salarios en el sector capitalista agrario y la baja retribución de la fuerza de trabajo en el sector campesino, en conjunto, operan en favor del sector no agrario, al mitigar los mecanismos de la renta y la ganancia extraordinaria que analizamos en este trabajo.

De esta forma, la bajísima retribución de la fuerza de trabajo en el sector agrario contribuye a bajar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo en el sector urbano.<sup>91</sup>

<sup>91</sup> Cfr. Paul Singer *Economía política de la urbanización*, México, Siglo XXI Editores, 1975, p. 93.

## V. LA INTERMEDIACION COMERCIAL

Los comerciantes, los especuladores y los usureros que merodean la pequeña producción campesina, operan una efectiva transferencia de valor desde este sector hacia el resto de la economía. Ya lo decía Kautsky: “De un eventual estado de necesidad del trabajador libre aprovecha no solamente el usurero, sino también, en ciertas condiciones del mercado el comerciante que es al mismo tiempo usurero. La ganancia del comerciante puede originarse, en la producción simple de mercancías, no solamente del hecho que él las vende por encima de su valor, sino también del hecho que él las adquiere por debajo de su valor”.<sup>92</sup>

Pero, a diferencia de los mecanismos que hemos descrito, consubstanciales con el capitalismo y que determinan la distribución social de la plusvalía y con ello diversos flujos de valor entre sectores de la economía —tales como los mecanismos sociales de formación del valor, la nivelación de las tasas de ganancias y la renta— la intermediación comercial opera de manera coyuntural y por medio de recursos de tipo monopolístico, con lo cual pueden desaparecer sino perjudicar —y en algunos casos tal vez favoreciendo— la reproducción ampliada del capitalismo en su conjunto.

<sup>92</sup> Kautsky, *op. cit.*, p. 75.

El capital comercial extrae el valor del sector campesino al adquirir sus productos por debajo del precio de mercado. Esta transferencia es posible en virtud de la debilidad del sector campesino en el proceso de comercialización. De esta forma el intermediario obtiene fuertes ganancias a costa del plusproducto y aun del trabajo necesario del productor.<sup>93</sup>

El capital comercial especulativo, al extraer valor del sector campesino dificulta aún más las posibilidades de acumulación en ese sector, con lo que opera en contra del aumento en la productividad agrícola que sería beneficiosa para el sector capitalista urbano y la sociedad en su conjunto. Además, cuando vende en el medio urbano los productos agrícolas con un margen muy elevado de ganancia, atenta contra la plusvalía relativa del sector industrial, al aumentar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

“La baja de precios en la producción no impide su alza en el consumo. Por el contrario, los especuladores obligan por un lado a la baja y juegan por el otro al alza. Primeramente, practican una política de acopio (o depósito) y desacopio estacionales que hacen subir los precios de venta, ya que la demanda es constante mientras que la oferta es esporádica. Además, el ensanchamiento nacional del mercado y la prolongación de las vías de comunicación permiten prac-

<sup>93</sup> “En septiembre de 1973, el margen de comercio entre el productor y la Merced en la venta del jitomate era de 260%, entre el productor y las colonias populares del 461% y entre el productor y las colonias residenciales del 692%”. Luisa Paré: “El Capital comercial en la agricultura mexicana” en *Revista Historia y Sociedad*, No. 4, México 1974, p. 87. (Los datos citados fueron tomados del periódico *Excelsior*, 11 de septiembre de 1973.

ticar una vasta especulación geográfica, y los productos van y vienen de una región a otra según los precios locales.”<sup>94</sup>

La exacción de valor por medio de la intermediación comercial asume diferentes formas: a veces comerciantes urbanos adquieren la producción en pie por bajo precio al aprovechar la necesidad urgente del productor; otras veces la escasa producción y la lejanía del mercado dejan al productor individual a merced del comerciante.<sup>95</sup>

La intermediación comercial opera un intercambio desigual a través del cual se transfiere valor. Este intercambio desigual se basa no sólo en los salarios y productividad diferenciales entre dos sectores (que es lo que causa los efectos más profundos y estructurales), se apoya además en el control del mercado, de tipo mono-

<sup>94</sup> M. Gutelman, *op. cit.*, p. 252.

<sup>95</sup> “La venta en pie se debe a la falta de créditos o capitales suficientes para sufragar los gastos de cosecha y mercadeo. Hasta el momento de la cosecha, una hectárea de jitomate ya lleva entre 8,000.00 y 10,000.00 pesos de gastos. Para su cosecha y transporte es necesario gastar todavía más: entre 9,000.00 y 14,000.00 pesos según el rendimiento. Muchos no disponen del dinero suficiente para comprar cajas y pagar el primer corte.

Algo parecido ocurre con otro cultivo, que es el más importante en el Valle del Mezquital: la alfalfa. Debido al régimen individual de producción, al reducido volumen de alfalfa producido por la mayoría de los minifundistas, a la incosteabilidad de tener un equipo para empacar la poca alfalfa producida individualmente y a que la industria lechera y el mercado se encuentran en la ciudad de México, los pequeños productores están en manos de los comerciantes de alfalfa. La lejanía del mercado ocasiona la forzosa intervención de intermediarios en el proceso, con un consecuente aumento del costo de la materia prima y del producto final, debido al transporte y a los elevados márgenes de ganancia realizados por los compradores.” Luisa Paré, *op. cit.*, p. 88 (los datos provienen de una investigación realizada en el Valle del Mezquital en 1973).

pólico (oligopsomio), por parte de los compradores. O sea que los efectos monopólicos en el plano de la comercialización, fundados en la debilidad financiera, informativa y de acceso al mercado, agravan las desventajas del productor campesino.

Muchas veces el capital comercial arrienda tierras que pone a producir en su beneficio en zonas ejidales o privadas, en forma directa o por medio de administradores locales o en forma de aparcería: “unos 15 bodegueros de La Merced son empresarios agrícolas arrendadores de tierras ejidales o privadas en el distrito de riego No. 3. Cada uno tiene arrendada una superficie que varía entre 5 y 40 Has. Agricultores locales se ocupan de la administración de estas huertas mediante el pago de un salario o en aparcería”.<sup>96</sup>

Existe también un “capital comercial de carácter ambulante” que funciona en pequeña escala a nivel local; se trata del comerciante que actúa en los tianguis tradicionales, comprando y vendiendo los pequeños excedentes de la producción campesina.<sup>97</sup>

Es importante para nuestro análisis señalar una consecuencia de la actividad del capital comercial: el excedente extraído suele invertirse fuera de la región que lo origina; a veces parte de este excedente se invierte en la agricultura capitalista y las más en actividades especulativas —tales como construcción, bienes raíces, comercio— en el sector urbano.

La intervención del Estado en el proceso de

<sup>96</sup> L. Paré, *op. cit.*, p. 88; véase también Rello y Montes de Oca, *op. cit.*, p. 71.

<sup>97</sup> Véase al respecto Luisa Paré: “Tianguis y economía capitalista”; en revista *Nueva Antropología*, Núm. 2, México 1976.

comercialización tiende a mitigar la especulación y a proteger los ingresos del campesino. Esta política se lleva a cabo de manera principal, por intermedio de la *CONASUPO* (Compañía Nacional de Subsistencias Populares) al fijar precios mínimos garantizados para una serie de productos agrícolas y distribuirlos a precios moderados entre los consumidores. Esta acción es útil para el sector campesino pero resulta insuficiente. Por otra parte, los precios de garantía favorecen, como es obvio, a los productores del sector capitalista agrario, ya que en ocasiones le permiten la obtención de ganancias extraordinarias. Los precios de garantía son fijados de tal modo que permitan la reproducción simple del pequeño productor campesino. *CONASUPO* también subsidia los precios de algunos productos de consumo popular: derivados del maíz y del trigo, leche, aceites, frijoles, pan, ropa, etc.<sup>98</sup>

La usura está muy extendida en el medio campesino y se apodera de una fracción no pequeña del valor generado. El crédito bancario es difícil y escaso y la mayoría de los productores campesinos dependen, para subsistir, de mecanismos tradicionales de usura, que ejercen los poderosos locales: propietarios, comerciantes, caciques. Se trata, casi siempre, como lo describe Warman<sup>99</sup>, de recursos para la subsistencia; el campesino toma préstamos para sobrevivir entre cosechas o para gastos extraordinarios: enfermedades, gastos sociales o ceremoniales. Para el usurero, el campesino sí es “sujeto de crédito”; siempre paga,

<sup>98</sup> Cfr. Rello y Montes de Oca, *op. cit.*, p. 74

<sup>99</sup> Cfr. Arturo Warman, *Los campesinos, hijos predilectos del régimen*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1975, Capítulo IV.

porque la pérdida de su crédito tornaría muy difícil su vida. Muchas veces los créditos son en especie y las tasas de interés suelen superar el 100%.

## VI. EL FUTURO DEL SECTOR CAMPESINO

### *Contradicciones relativas al sector agrario*

Con base en lo expuesto se puede formular una serie de contradicciones que tienen su eje en las necesidades del desarrollo capitalista y en la distribución de la plusvalía social:

a) En el interior de la estructura agraria, la contradicción entre el sector capitalista y el sector campesino. Este último se ve imposibilitado de extender su producción por carencia de tierras. No puede acumular porque sus productos deben competir con la productividad superior del sector capitalista. Tampoco puede crecer, con su tecnología actual, a un ritmo que iguale al de su expansión demográfica. La consecuencia es una acelerada proletarización y subempleo en el sector agrario. Parte de la tierra que posee el sector campesino pasa a ser arrendada por el sector capitalista. Los precios de garantía, que permiten la subsistencia del campesino, posibilitan la obtención de ganancias extraordinarias para los capitalistas, favorecen la acumulación y agudizan las diferencias entre ambos sectores. El sector campesino provee de mano de obra barata al capitalista y por lo tanto aporta la fuente de la plusvalía que éste obtiene, con el agravante de que el costo de reproducción de esta fuerza de trabajo recae de manera parcial en el propio sector campesino al reducir el pre-

cio del capital variable que invierte el capitalista en su operación, lo que eleva por consiguiente, la tasa de explotación.

b) Entre el capitalismo agrario y el capitalismo industrial. La captación de superganancias por el sector capitalista agrario perjudica al sector industrial en la distribución social de la plusvalía. Los mayores precios de los productos agrarios disminuyen la plusvalía relativa del sector industrial, o bien toman la forma de mayores impuestos cuando el Estado subsidia la venta de alimentos básicos. Ocurre algo semejante cuando el Estado subsidia la exportación de productos agrícolas.<sup>100</sup> La persistencia del sector campesino de baja productividad hace posible la captación de tales superganancias por parte del sector capitalista agrario, a costa del capitalista industrial.

c) Entre capitalismo industrial y producción campesina atrasada. La presencia en el agro de un sector de baja productividad entra en contradicción con los requisitos que debe cumplir el sector agrícola en una economía capitalista: abastecer la demanda interna de materias primas y alimentos y ofrecer productos para la exportación; ofrecer mano de obra barata a los sectores no agrícolas; transferir valor por diversos conductos y servir de mercado para los productos

<sup>100</sup> "De acuerdo con cifras recopiladas por el Banco de México en el período que va de 1964 a 1969 el país exportó 1.8 millones de toneladas de trigo, 5.6 millones de maíz y 339 000 toneladas de frijol. La mayor parte de las exportaciones produjo pérdidas, ya que en esta época los precios internacionales estaban por debajo de los precios de garantía, que cubrió el gobierno." "La agricultura en México", de E. J. Wellhausen, *Revista Ciencia y Desarrollo*, México, marzo-abril de 1977.

industriales.<sup>101</sup> De estas funciones, el sector campesino realiza cumplidamente la segunda: provee de mano de obra abundante y barata. Pero ofrece pocos productos al mercado en relación con las posibilidades productivas del trabajo y de la tierra empleados, dificulta la transferencia de valor desde el sector agrario en su conjunto al sector industrial y, como consecuencia de su débil productividad constituye un mercado raquítico para los productos industriales.

La combinación de estas contradicciones pone de manifiesto las ventajas que ofrecería, para la reproducción ampliada de la economía capitalista en su conjunto, un aumento en la productividad del sector campesino. El desarrollo de este sector, si aumenta su productividad y disminuyen sus costos de producción, reduciría en gran medida las posibilidades del sector capitalista agrario de interferir en la distribución normal de la plusvalía. A este nivel, se podrían explicar, en el plano económico, al margen de sus aspectos políticos y sociales, las frecuentes declaraciones en favor del desarrollo de los sectores campesinos y el aumento de la productividad en las tierras que ocupan.

Se presenta así una alternativa —el desarrollo del sector campesino— a las hipótesis que pronostican la desaparición de ese sector. Esta for-

<sup>101</sup> Véase F. Rello y R.E. Montes de Oca, "Acumulación de capital en el campo mexicano", *Cuadernos Políticos*, Núm. 2, México, 1974, p. 62. Se considera que además, en México y países semejantes, debe agregarse otra función a las que se espera que cumpla el sector agrario: retener el máximo posible de mano de obra (más o menos subempleada) a fin de no agravar las presiones sobre el empleo en el sector urbano.

mulación —de la que en páginas adelante daremos antecedentes y ejemplos— supone la funcionalidad del desarrollo del sector campesino para la reproducción ampliada del capitalismo en su conjunto. Abonan esta hipótesis no sólo las razones sociales y políticas evidentes; además las ventajas que supondría para la acumulación y las transferencias de valor en el sector no agrario, el que se vería favorecido por la débil capacidad de negociación del productor campesino, frente al sector industrial, comercial y financiero; debilidad que se acrecentaría con el desarrollo dependiente de sus fuerzas productivas.

También confluyen en la dirección de un desarrollo del sector campesino los análisis técnicos en cuanto a las posibilidades de salir del actual estancamiento de la producción agraria y la búsqueda de las alternativas menos conflictivas en relación con la contradicción acumulación-desempleo.

*Acerca de la “improductividad” campesina.*

En varias ocasiones nos hemos referido a la débil productividad del sector campesino. Es preciso aclarar que con esa afirmación no postulamos irracionalidad ni ineficiencia. Que en un mercado capitalista una porción de su trabajo no logre valorizarse, no expresa más que la fuerza de las circunstancias que oprimen al campesino, el precio que debe pagar para sobrevivir en una economía dominada por la producción capitalista.

Podríamos afirmar, con toda veracidad, que es muy grande la eficiencia que el campesino requiere para evitar ser triturado por las fuerzas del mercado, por la maquinaria de la acumulación, de los precios, de la ganancia, y por sus parásitos: la especulación y la usura.

La familia campesina requiere ser eficaz para sobrevivir en esas duras condiciones, sin mayores reservas, carente de otros mecanismos de seguridad que los que pueden proveer los lazos familiares y comunales. En los lindes de la miseria, debe ser eficaz para arrancar de su pequeño predio los alimentos y productos que alejan provisoriamente la indigencia. La lucha por la vida es permanente y significa literalmente “conseguir los medios para mantener la vida”. En tales condiciones no hay lugar para la ineficacia.

Por lo tanto, la improductividad no es individual, es social. El trabajo campesino es hoy tan eficaz como el que le permitió abrirse camino a lo largo de siglos. Se torna improductivo cuando se inserta en la producción capitalista y participa con ella en el mismo mercado.

### *Acerca de la distribución social de la plusvalía y las transferencias de valor*

Hemos analizado diversos mecanismos por los cuales, en virtud de la diferente productividad y acumulación en la agricultura, se obstruyen las formas normales de distribución social de la plusvalía, en perjuicio del sector no agrario. Con esto no queremos decir que el balance de las transferencias de valor sea por necesidad favorable al sector agrario; en este punto pesa no sólo donde se capte la plusvalía, sino además *dónde y cómo se invierte*. Parte de la plusvalía captada, por ejemplo por el sector agrario, puede ser invertida fuera de éste, en el país o en el exterior, y en actividades productivas o especulativas. Tampoco queremos afirmar que los capitales invertidos en el sector agrario estén en situación

ventajosa con respecto a los que se invierten en el sector industrial. Intervienen en la distribución social de la plusvalía otros factores, algunos de los cuales, vinculados a la velocidad de rotación del capital, al riesgo y la inmovilidad en las inversiones y a la circulación, no hemos encarado.

Pero cualesquiera sean las ventajas o desventajas del capital invertido en los sectores modernos de la agricultura con relación a la industria, queda en pie el fenómeno estructural que queremos destacar: que la diferencia de productividades en el interior de la agricultura constituye un factor que presiona hacia el aumento en los precios de los productos agrícolas y obstruye —con desventaja para el sector no agrario— los mecanismos normales de distribución de la plusvalía. Se trata de una contradicción estructural, o sea que, a pesar de otros fenómenos que confluyen y en ocasiones la encubren, acaba por imponer su dinámica.

Antes de proseguir con el examen de las perspectivas del sector campesino y su relación con el sistema en su conjunto, nos referiremos brevemente a las transferencias de valor en el plano fiscal y financiero, a las modificaciones relativas de los precios agrícolas y a la actual crisis en el crecimiento agrícola.

#### *A. Las transferencias en el plano fiscal y bancario*

Según datos del período 1942-1961, los saldos fueron ligeramente favorables al sector agrario en lo que respecta a transferencias en el plano fiscal, o sea la relación entre lo recaudado por impuestos y lo invertido en el agro. La mayor parte de lo recaudado provino de los produc-

tos exportados, en particular algodón y café,<sup>102</sup> y la mayor parte de lo invertido se dedicó a obras de riego. Estas últimas beneficiaron sobre todo al sector privado. La inversión en obras de riego ascendió a cerca del 85% del total de la inversión pública en el sector agrario<sup>103</sup> y mientras que en el sector privado la superficie irrigada aumentó entre 1940 y 1960 en un 150%, en el sector ejidal el aumento fue de sólo 29%.<sup>104</sup>

La relación entre recursos captados en el sector agrícola por vía bancaria, y los créditos bancarios otorgados a ese sector, fue desfavorable en el período 1941-1962.<sup>105</sup> La mayor parte de estos recursos fueron captados en el sector capitalista agrario, y es de presumir que también hacia este sector se orientó la mayor parte de los créditos concedidos.<sup>106</sup>

### *B. Las modificaciones en la relación de precios*

Según observan algunos autores,<sup>107</sup> en los últimos decenios los cambios en la relación de

<sup>102</sup> C.D.I.A., *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, Tomo I, p. 218; véase también Leopoldo Solís "Hacia un análisis a largo plazo del Desarrollo Económico de México", *Demografía y Economía*, Vol. I, Núm. 1, México.

<sup>103</sup> C.D.I.A., *Ibid.*, p. 218.

<sup>104</sup> Gutelman, *op. cit.*, p. 224.

<sup>105</sup> Cfr. C.D.I.A., t. I, p. 221; Gutelman, *op. cit.*, pp. 224-226 y Solís, *op. cit.*

<sup>106</sup> Cfr. Gutelman, *op. cit.*

<sup>107</sup> Cfr. C.D.I.A., t. I, pp. 222-224; M. L. Guzmán Ferrer, "Coyuntura actual de la agricultura mexicana", *Revista del México Agrario*, VIII-4, p. 14 ss.

precios entre la agricultura y la industria han sido desfavorables para la primera. Además, los precios de los productos agrícolas han crecido a un ritmo inferior al nivel general de los precios. De allí deducen una transferencia de recursos de la agricultura a otros sectores. Al respecto corresponde hacer algunos comentarios:

Es indudable que una modificación en los precios relativos perjudica al sector cuyos precios suben de manera más lenta, pero de allí no es posible deducir una transferencia de recursos en términos absolutos. Para hablar de transferencia de recursos en estos términos hay que recurrir a un análisis más profundo que se interne en la formación de los precios y del valor. Con base en las modificaciones en los precios relativos no se pueden extraer conclusiones en cuanto a las características fundamentales de la distribución social de la plusvalía. Lo único que se deduce es que las condiciones pueden haberse perjudicado para un sector. Además, los precios relativos pueden variar sin que varíen en forma proporcional la distribución social de la plusvalía, pues hay otros factores que entran en juego tales como la tasa de explotación respectiva a cada sector, que a su vez depende de cambios en los salarios y en la productividad.

De modo que la variación relativa en los precios es un indicador que dice poco en cuanto a las condiciones en que se produce la distribución social de la plusvalía y en cuanto a la dirección de las transferencias en este nivel, aun cuando, en *principio*, es aceptable partir del supuesto de que una modificación en los precios relativos puede indicar una modificación en la misma dirección de la distribución social de la plusvalía.

Pero, si bien en el decenio del 60 se ha observado una relación de intercambio desfavorable para el sector agrario, en lo que va del decenio del 70 se ha producido una notable inversión de la tendencia, lo que se vincula con la disminución del crecimiento en el sector y la creación de estímulos para intensificar la producción. En 1973 el índice general de precios (diciembre de 1972 a diciembre de 1973) se elevó en 21.3%, los productos alimenticios aumentaron en un 27% y los productos agropecuarios en general en casi un 30%.<sup>108</sup> En 1974, los productos agropecuarios elevaron también sus precios por encima del índice general.<sup>109</sup> Desde entonces a la fecha, los precios de garantía de los principales productos (maíz, frijol, arroz, trigo, sorgo, girasol, etc.) se han elevado de manera notable. Por ejemplo, el precio actual del maíz (junio de 1977) se ha triplicado respecto al vigente hasta 1973.

### C. Acumulación y eficiencia

De “El marco macroeconómico del problema agrario”, de Sergio Reyes Osorio<sup>110</sup> se incluye esta cita: “Del análisis se desprende que, contrariamente a lo que se suele suponer, no son los predios mayores los que resultan más eficientes al usar sus recursos, cuando el examen de eficiencia se hace dentro del marco real de la escasez de recursos en el campo mexicano. En dicho marco resulta que, a nivel nacional es el predio menor

<sup>108</sup> Guzmán Ferrer, *loc. cit.*, p. 22.

<sup>109</sup> *Ibid.*, p. 22.

<sup>110</sup> *Op. Cit.*, p. 394.

de 5 hectáreas el que explota más intensivamente y, por ende, más eficientemente sus recursos; le sigue el ejido y en último lugar el predio mayor de 5 hectáreas”.

Consideramos que esta afirmación es correcta, siempre y cuando se entienda por “recursos” al capital y la tierra, y no se incluya a la fuerza de trabajo.<sup>111</sup> De esta forma, contribuye a evaluar las potencialidades productivas de la tierra de cultivo, de manera principal la ocupada por los sectores campesinos. También apunta a desvirtuar los mitos vinculados con la incapacidad del productor campesino, su presunta ineficiencia, pereza o ignorancia.

Para profundizar en estos conceptos recurrimos al análisis realizado en “Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México”.<sup>112</sup> Surge de este estudio que los predios más pequeños utilizan con mayor densidad sus recursos en tierra y capital técnico y logran rendimientos en productos proporcionalmente superiores a las explota-

<sup>111</sup> Si se omite considerar el insumo en horas de trabajo, la eficiencia se mediría con relación a la tierra y el capital empleados. Sin embargo, la eficiencia, en una economía capitalista, no surge de ese cálculo, sino de la productividad de la fuerza de trabajo empleada. Por eso el castigo a la improductividad —involuntaria, es cierto—, de la fuerza de trabajo campesina: la miseria. La inversión de nuevos recursos en estas tierras, que el autor propicia, llevaría sin duda a un menor empleo de mano de obra y la consiguiente desocupación. De ahí, que páginas más adelante, en ese mismo artículo, el autor aconseje buscar alguna forma de elevar la productividad del sector campesino sobre la base de técnicas que no impliquen la rápida sustitución de mano de obra. El problema radica en las dificultades para conciliar este propósito con la dinámica que emana de una economía capitalista.

<sup>112</sup> C.D.I.A., *op. cit.*, pp. 278-346. El capítulo citado fue redactado por Salomón Eckstein.

ciones mayores, en relación con el valor monetario de las inversiones en tierra y maquinarias.

Así, las explotaciones "subfamiliares" produjeron en 1960 el 17.1% del valor de la producción agrícola total con sólo el 6.5% de las maquinarias y el 13.8% de las tierras (ambas consideradas en su valor monetario). Los predios "familiares" produjeron el 24.4% y poseían el 22.6% de las tierras y 17% de las maquinarias (siempre *valuados* en dinero). En cambio, en el sector "multifamiliar grande", donde el 0.5% de los predios concentraba el 37.6% de la tierra y el 43.8 de las maquinarias, la producción alcanzaba a sólo el 32.3% del total.

Es evidente que la mayor productividad de los predios pequeños en términos de aprovechamiento de tierra y maquinarias, *es a costa de una mayor inversión en trabajo, o sea una menor productividad por tiempo de trabajo invertido.*

El riego y las maquinarias están distribuidos de manera desigual, en 1960 el 76% del valor de la maquinaria y el 71.7% de la superficie regada, se concentraban en los sectores "Multifamiliar Mediano" y "Multifamiliar Grande", o sea en el 4.5% de los predios. Estos dos estratos lograron, entre 1950 y 1960, el 80% del crecimiento en la producción agraria.

La acumulación de capital es pues factor fundamental en el dinamismo del sector agrario. Pese a su mayor aprovechamiento de los recursos de capital con que cuenta, el sector campesino, además de ocupar, en general tierras inferiores, carece de riego, está pobremente equipado y cuenta con insuficiente respaldo financiero. Es muy probable que un aumento en las inversiones en riego y tecnología y un mayor apoyo

financiero, incremente de manera notable la producción de las tierras ocupadas por el sector campesino.

*Crisis agrícola y perspectivas de crecimiento*<sup>113</sup>

Durante varios decenios México mantuvo un crecimiento muy importante en la producción agraria, con una tasa de aumento del 4.4% anual. En el decenio del 40, con 22 millones de habitantes era deficitario en la producción de alimentos y se vio obligado a importar en 1945 más del 15% de su consumo de cereales.<sup>114</sup> A mediados de los años 60, pese al gran aumento de su población —45 millones en 1965— México obtuvo un superávit en la producción de alimentos e incluso logró exportar cantidades significativas de trigo y maíz.

Este crecimiento se explica sobre todo por las grandes inversiones en obras de riego y el intenso apoyo crediticio y tecnológico que favoreció de manera principal al sector capitalista agrario.

Diversas circunstancias contribuyeron a ese extraordinario desarrollo:

a) Dado que se trataba del comienzo de un proceso de capitalización agraria, pudieron elegirse las alternativas de inversión más favorables,<sup>115</sup>

b) La situación del mercado mundial era propicia para la exportación de productos del agro;

c) La introducción exitosa de avances tecno-

<sup>113</sup> Los datos citados en este *item* se tomaron principalmente de: C.D.I.A., *op. cit.*; E. J. Wellhausen *op. cit.*; S. Reyes Osorio, Conferencia pronunciada el 26 de mayo de 1977 en El Colegio de México; y M. L. Guzmán Ferrer, *op. cit.*

<sup>114</sup> Wellhausen *op. cit.* p. 39.

<sup>115</sup> S. Reyes Osorio, conferencia citada.

lógicos. Se difundió un “paquete” tecnológico compuesto de manera principal por la combinación de nuevas semillas de alto rendimiento y resistencia a las plagas, insecticidas, fertilizantes y riego. Su aplicación fue posible, sobre todo, en las zonas regadas y con abundante disponibilidad de capital.

Este desarrollo, basado en el aumento de las superficies regadas y de los rendimientos agrícolas, amplía las desigualdades en el sector agrario y culmina a mediados de los años 60. “En 1968 el 52% de los predios, considerados como de subsistencia, sólo contaba con un capital por predio de poco más de 6 mil pesos, utilizaban para el consumo casi el 39% de su producción y el ingreso agrícola anual por persona se redujo a 489 pesos. Del otro lado, los predios ‘modernos’, que sumaron el 7% del total, contaban con un capital por predio que rebasaba los 110 mil pesos, poseían más del 71% de la superficie regada y, en consecuencia, sus ingresos anuales por persona eran cercanos a los 10 mil pesos en promedio, más de 20 veces el ingreso de los predios de subsistencia.”

“Regionalmente, los contrastes son también muy marcados. En un estudio reciente se señaló que las grandes diferencias que existen entre las distintas entidades agrícolas desarrolladas —localizadas en la frontera norte del país y en el pacífico norte— y las de menor desarrollo —en el centro y sur de la República— han tendido a agrandarse en los últimos 30 años. La diferencia entre el índice de desarrollo agropecuario de Baja California Norte y Sonora —los estados más desarrollados desde el punto de vista agropecuario—, con respecto a las 20 entidades

menos desarrolladas, se ha ampliado de un promedio de 2.8 en 1940 a 8.0 en 1970.”<sup>116</sup>

El desarrollo desigual se incrementa sobre todo por la distribución desigual del capital y del riego. A ello se agregan los obstáculos para el crecimiento que emanan del minifundio.

En el decenio del 60, los precios relativos de los productos del agro evolucionan en forma negativa. El precio de garantía del maíz se mantiene estable durante 12 años. Estos precios, aceptables para el sector capitalista agrario, castigaban al productor campesino al reducir su nivel de vida. En este decenio decayó también la inversión pública y privada y se dificultó el acceso al crédito.

“En cuanto a la inversión pública en fomento agropecuario, a largo plazo aparece una tendencia a su contracción en términos relativos. Concretamente, mientras que en el sexenio 1947-1952 se destinó al sector el 20% de la inversión pública federal, entre 1953 y 1970 dicho porcentaje se redujo llegando al 13.9 y al 10.5% respectivamente. Esta situación ha venido a cambiar notablemente a partir de 1971, registrándose incrementos en la inversión pública destinada al fomento agropecuario hasta de 54% en 1971-1972, 44% en 1972-1973 y 33% en 1973-1974. La participación relativa del sector agrícola, respecto a la inversión pública total, también se ha visto incrementada al pasar del 10.5% que obtuvo durante el sexenio 1965-1970, a una asignación promedio del 14% durante los años que van de 1971 a 1973. Por último, el programa de inversiones para 1975 indica que se vuelve-

<sup>116</sup> Guzmán Ferrer, *loc cit.*, p. 16.

rá a alcanzar en este año el 29% de inversión agropecuaria con respecto al total".<sup>117</sup>

A partir de 1965, la producción comienza a reflejar los efectos de la reducción en las inversiones y en los créditos de la política de precios desfavorable. En 1970, se inicia una nueva política de precios que comienza con el aumento de la caña de azúcar y sólo varios años más tarde proseguiría con el maíz, el frijol, trigo, arroz, sorgo, girasol, etc.

Se producen cambios administrativos y legales que intentan generar un mayor dinamismo en el sector. Entre las principales transformaciones en el plano jurídico se destacan la Ley de Reforma Agraria de 1971 y la Nueva Ley Federal de Aguas de 1972. Aumentan las inversiones en irrigación, cambios, educación, fertilizantes. Se incrementan los créditos otorgados por Bancos Oficiales y se intensifica el reparto de tierras. Pero, pese a todo ello, la producción agraria no reacciona, y en 1976 se observa un decrecimiento del 2.5%.<sup>118</sup> La producción de alimentos resulta insuficiente y es preciso importar. La balanza comercial en productos del agro se torna abiertamente desfavorable.

Las causas principales que concurren a desencadenar la crisis agraria son:<sup>119</sup>

a) Que el sector más desarrollado de la agricultura ha llegado ya a un grado muy elevado de productividad, difícil de aumentar. Este sector ha continuado su crecimiento en el último sexenio pero sus rendimientos se han ido estancando.

<sup>117</sup> *Ibid.*

<sup>118</sup> S. Reyes Osorio, conferencia citada.

<sup>119</sup> *Idem.*

b) Es cada vez más costoso abrir nuevas áreas de riego.

c) Las áreas de temporal casi no han recibido créditos y muchos de los proyectos se han “esterilizado” por falta de coordinación y acción concertada entre las numerosas instituciones oficiales dedicadas al sector. El área cultivada en zonas de temporal se ha reducido en el sexenio.

“Durante los años de receso nacional (1965-1970 y 1970-1974) la superficie de riego crece a más del 3.9% anual y el valor de la producción a más de 5.7%. En contraste, la superficie de temporal se contrae en 2.6% y el valor de la producción en cerca del 3.9%.”<sup>120</sup>

Parece haber consenso en que la posibilidad más inmediata de aumentar la producción agraria consiste en incrementar la productividad en las zonas de temporal, vale decir en los cultivos cuyo sector social predominante es el campesinado.

En 1975 el consumo nacional de maíz, alimento básico, ascendió a 10.5 millones de toneladas, mientras que la producción fue de sólo unos 9 millones. Para abastecer al consumo en el próximo decenio, la producción de granos debería crecer a una tasa anual del 5%.<sup>121</sup> Según Wellhausen la principal posibilidad de aumento en este renglón radica en el logro de mayores rendimientos en las explotaciones campesinas situadas en áreas de suficiente precipitación pluvial.

<sup>120</sup> Guzmán Ferrer, *loc. cit.*, p. 29. También suele considerarse que al agravarse las tensiones sociales en el agro se afectó negativamente el proceso productivo; *Cfr.* Mario Ruiz Redondo en *Excelsior*, 16 de mayo de 1977 donde se resume el informe de la CEPAL.

<sup>121</sup> Wellhausen, *op. cit.*, p. 51.

En la actualidad se siembra maíz en un área que fluctúa entre 6 y 8 millones de hectáreas; de ellas 620 000 poseen alguna forma de riego.

Las áreas sembradas con maíz en regiones de temporal con lluvia suficiente producen actualmente unos 6 700 000 toneladas (1977). Esta producción podría ser cuadruplicada —y superar los 25 millones de toneladas— si se aplicara plenamente la tecnología disponible.<sup>122</sup>

Claro está que no es sencillo lograr que esta potencialidad se haga efectiva. Es preciso no sólo adecuar los conocimientos tecnológicos (investigar en torno a suelos, respuesta a los fertilizantes, semillas adecuadas). Además, es fundamental el logro de mecanismos eficientes para el financiamiento, la organización, la comercialización, etc.

De las 195 millones de hectáreas que componen el territorio mexicano, se estima que sólo unas 30 millones son potencialmente cultivables. De ellas se cultivan 16 776 000. Hay por lo tanto posibilidades considerables de desarrollo agrario mediante la ampliación de la superficie cultivada, pero, en general, la apertura de nuevas tierras de cultivo es muy costosa. Una de las posibilidades que más se menciona consiste en incorporar las tierras tropicales bajas del sureste, donde las precipitaciones pluviales son intensas. Para ello sería preciso realizar obras de drenaje y de control de aguas. Se calcula que en los próximos años podrían beneficiarse unos 3 millones de hectáreas. Estas zonas serían con toda seguridad aptas para cultivar arroz y azúcar, y aun maíz y otros productos. El problema principal radica en la conservación de los suelos, una vez

<sup>122</sup> *Ibid.*

eliminada la vegetación tropical, ya que en tierras semejantes la alteración del equilibrio existente suele afectar rápidamente la fertilidad.

Otras posibilidades de desarrollo agrario radican en un mejor uso de los recursos hidráulicos existentes, en aprovechar para el cultivo áreas destinadas en la actualidad a la ganadería y en mejoras diversas en la organización de la producción. Pero, reiteramos, las perspectivas más inmediatas radican en el incremento en la productividad en el sector campesino que ocupa zonas de buen temporal. Esto supone la incorporación de tecnología y capital y con seguridad una transformación en las formas actuales de organización.

Coincide pues el argumento económico presentado a lo largo de este trabajo con las perspectivas técnicas de desarrollo agrario. También confluyen en el mismo sentido los factores sociales y políticos. Además, la forma de organización campesina es la que más capacidad presenta para retener mano de obra.

Por lo tanto, contradicciones en el plano de la distribución social de la plusvalía y de la acumulación, en el plano del abastecimiento de productos primarios y la balanza comercial, y en el plano de los conflictos de clase protagonizados por el sector campesino, convergerían hacia el desarrollo técnico de este sector. También, las contradicciones vinculadas al desempleo, ya que la forma campesina de organización de la producción es la que con toda seguridad más mano de obra puede retener. O sea que ante la necesidad de elevar la productividad en una porción considerable de las tierras de cultivo, la forma campesina —con elevada

productividad— puede ser la respuesta más idónea a las contradicciones mencionadas y retener más mano de obra que si la explotación de esas tierras se realizara a través de empresas capitalistas.

### *El futuro del sector campesino*

#### A. La producción campesina en Europa

La clásica hipótesis que anuncia la necesaria desaparición del campesinado, por imperio de la expansión del capitalismo, en fecha reciente ha sido cuestionada por varios autores, a partir de la observación de la evolución de la agricultura en Europa, sobre todo en Francia, y del análisis de las relaciones entre el sector agrario y el industrial en el desarrollo capitalista. Vergopoulos<sup>123</sup> considera que lo óptimo para el desarrollo capitalista de la sociedad sería sustraer al agro de las formas de explotación capitalista, con lo cual se lograría neutralizar gracias a las potencialidades de la empresa campesina, los efectos desfavorables para el sector no agrario que emanan de la limitación del factor tierra. Según este autor, la política económica seguida en Francia ha alejado del sector agrario a los propietarios terratenientes y a los capitalistas agrarios y tornado poco atrayentes —mediante castigo en los precios relativos— las inversiones en ese sector. Fueron sustituidos por una expansión de la producción campesina. No se trata, claro está, de campesinos que producen en condiciones tecnológicas precapitalistas; al contrario, cuentan

<sup>123</sup> Kostas Vergopoulos, "Capitalismo disforme. El caso de la agricultura en el capitalismo" en Samir Amin y K. Vergopoulos, *La cuestión campesina y el capitalismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1975, p. 233 ss.

con un alto grado de tecnificación, mecanización y eficiencia. Estos campesinos, se ven insertos en un engranaje que los obliga a producir cada vez más, a endeudarse progresivamente y a ceder por diversos conductos parte del valor de su producción. Su condición de empresa campesina, basada en el trabajo familiar, les permite seguir adelante, imposibilitados de captar las ventajas, en forma de renta, que podrían emanar del monopolio de la tierra y del carácter estratégico de los bienes que producen. Philippe Rey<sup>124</sup> describe, con base en investigaciones recientes de Claude Servolin y G. Postel Vinay<sup>125</sup> las nuevas características que adopta el campesino francés. "G. Postel-Vinay implícitamente y sobre todo Claude Servolin ha criticado igualmente la concepción kautskista de la desaparición de la pequeña agricultura en beneficio de la agricultura capitalista; . . . Servolin demuestra, en efecto, que la dominación del capitalismo no es asegurada por la gran empresa agrícola que elimina a la pequeña sino por la conservación de la pequeña o mediana empresa agrícola artesanal, bajo el dominio del capital industrial o bancario."<sup>126</sup>

El campesino comienza por endeudarse en razón de la renta o del precio de la tierra; más

<sup>124</sup> Pierre Philippe Rey, *Las alianzas de clases*, México, Siglo XXI Editores, 1976. Cfr. el postfacio donde critica algunas de las tesis sostenidas en el libro.

<sup>125</sup> Claude Servolin, "Aspects économiques de l'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste" (Mimeo.), INRA, 1971 y G. Postel-Vintay, "Recherches sur le développement du capitalisme en l'agriculture en France. Sa voie-classique, Exemple du Saisonnais", 1971, (Mimeo.). Ambos citados por P.P. Rey.

<sup>126</sup> Rey, *op. cit.*, 253.

adelante se ve sometido a un progresivo endeudamiento par adquirir máquinas, fertilizantes, insecticidas, y a depender de sus adquirentes, en especial de la industria de la alimentación. En forma gradual debe aumentar su productividad para pagar deudas y endeudarse cada vez más con el sector bancario e industrial para pagar los nuevos equipos que le permitan incrementar su eficiencia. Una parte del campesinado se arruina y deja la tierra, los que sobreviven se someten a sí mismos, muchas veces, a una explotación superior a la que sufre el obrero en la industria. "El porvenir del capitalismo en la agricultura puede leerse en el presente: es la utilización de la propiedad campesina parcelaria para hacer que el campesino se sobreexplota a sí mismo en beneficio del capital, más de lo que podría soportarlo la clase obrera (tiempo de trabajo más largo, nivel de vida más bajo)." <sup>127</sup>

De esta forma, la debilidad del sector campesino para negociar o dejar de producir, y su fortaleza, capacidad de producir con poca o ninguna ganancia, se ponen al servicio de la reproducción del capitalismo no agrario, que les extrae, de una u otra forma, buena parte de su excedente. Esto lleva a Vergopoulos a afirmar: "...el capitalismo ha nacionalizado la agricultura sin decirlo" <sup>128</sup>

Una de las condiciones para la acumulación capitalista parece ser la transferencia de excedente desde el sector agrario al industrial. En particular esta exigencia se manifiesta en el proceso de acumulación originaria. Esta transfe-

<sup>127</sup> *Ibid.*, p. 254.

<sup>128</sup> *Ibidem.*, p. 235.

cia se ve dificultada por el mecanismo de la renta agraria. Ya hemos visto que en países como México, donde coexisten en el sector agrario sectores campesinos y capitalistas, las diferencias de productividad en el interior del sector vinculadas a la acumulación se agregan al mecanismo normal de la renta diferencial *I* para alterar la distribución normal de la plusvalía.

“...el economista norteamericano Simon Kuznets (*Economic Growth and Structure* Londres, 1965) admite que el desarrollo industrial capitalista ha sido basado sobre una serie de contribuciones hacia la industria. Enumera tres tipos de ‘contribuciones’: a) *Product contribution* (que resulta del exceso relativo de la producción y de la productividad agrícola), b) *Market contribution* (que corresponde a los términos del intercambio, desfavorables a la agricultura) y c) *Factor contribution* (que implica transferencias forzadas, basadas en la fiscalidad, la inflación, etc.) S. Kuznets cita el caso de Japón donde, durante el período de su industrialización, el impuesto a la tierra cubría el 80% de los gastos del gobierno central. Al mismo tiempo, el impuesto sobre los ingresos agrícolas tenía un coeficiente de 5 a 9 veces superior al de los ingresos no agrícolas.”<sup>129</sup>

También Preobrazenski, teórico de la acumulación socialista, sostenía que en todo tipo de industrialización, aun la socialista, era necesaria la transferencia de valor desde el sector agrario.

Durante los últimos decenios del siglo pasado, Europa, en particular Inglaterra, pudo abatir los precios agrícolas y reducir de manera considerable los efectos de la renta agraria mediante la

<sup>129</sup> Vergoupoulos, *op. cit.*, p. 153.

importación de alimentos y materias primas de ultramar. Más adelante fue preciso, en diversos países europeos, recurrir a la intervención estatal. Por lo común sin la intervención del Estado, la escasez de tierra altera el flujo normal de transferencias en perjuicio de la acumulación en el sector industrial. La intervención estatal ha actuado en el sentido de bajar los precios relativos de los productos agrarios, con lo cual se favorece a la economía urbana. En este sentido, Lenin preconizaba la nacionalización de la tierra con el fin de que el Estado intercepte la renta y la redistribuya.

La intervención estatal tendió en los países capitalistas, desde fines del siglo XIX, a interceptar la renta. "La propiedad de la tierra era simplemente una posibilidad de captar la renta, y el Estado capitalista levantó todo un dispositivo especial que le permitiera, manteniendo la propiedad privada formal de la tierra, canalizar la renta fuera del sector agrícola."<sup>130</sup> Sobre todo se tendía a desarrollar la pequeña propiedad familiar y a hostigar a las grandes propiedades. En toda Europa se observan a fines del siglo pasado y primeros decenios de este siglo, reformas agrarias y legales que favorecieron al sector campesino y castigaron al terrateniente y rentista. Según Vergopoulos, también se dio este proceso en los Estados Unidos, y la guerra de la secesión fue, entre otras cosas, la guerra entre el capitalismo urbano del Norte y los grandes rentistas agrarios del Sur. "En este sentido se puede decir que la guerra civil norteamericana realizó las tareas de una reforma agraria, al distribuir las

<sup>130</sup> *Ibid.*, p. 156

tierras a las familias campesinas y al liberar a la industria del grillete agrícola.”<sup>131</sup>

En toda Europa, durante el Siglo XX, se expande la pequeña propiedad campesina. Es fomentada en razón de la contradicción entre agricultura e industria en la distribución social de la plusvalía y el interés de los gobiernos en favorecer la acumulación en el sector industrial-urbano. El campesino por lo general no está en condiciones de apropiarse de la renta y además se monta un aparato económico, comercial y financiero que lo obliga a transferir valor fuera del sector. Durante todo el proceso “. . . la constricción extraeconómica, es decir el Estado, está al servicio de las ‘leyes’ económicas de la acumulación del capital fuera del sector agrícola”.<sup>132</sup>

Una vez asegurada la producción agrícola con preponderancia de pequeños agricultores campesinos, que no se pueden retirar del mercado, que tienen poco poder de negociación y que pueden sobrevivir con poca o ninguna tasa de ganancia, “el estado a través de una compleja y adecuada política, se encarga de asegurar la transferencia de los valores de la agricultura a la industria. En adelante, como la nota Servolin, el precio de los productos alimenticios es verdaderamente un asunto de Estado. El Estado se encarga de la regularización de los precios agrícolas, en función de los imperativos del conjunto del sistema social y sobre todo del modo capitalista urbano de producción”.<sup>133</sup>

<sup>131</sup> *Ibid.*, p. 158.

<sup>132</sup> *Ibid.*, p. 161.

<sup>133</sup> *Ibid.* p. 166.

El predominio del sector campesino en la agricultura francesa, y la tecnificación dependiente de éste, lo obligan a una mayor productividad en la medida que se encarecen los productos que insume. O sea que la relación desfavorable en los precios estimula la productividad del productor agrario. De tal manera se observa en la Francia de postguerra, junto con transferencias de valor desde el sector agrario al industrial, una evolución en la productividad en el sector agrario considerablemente superior a la media social.<sup>134</sup>

El campesino francés, del que hablan los autores citados, está prácticamente sobreequipado y su productividad es muy elevada. Su capitalización proviene, en gran parte, de los sectores comercial, bancario e industrial, de los cuales depende como una suerte de trabajador a domicilio. La mano de obra es escasa en términos relativos y el sector capitalista agrario debe pagar salarios elevados. Las condiciones vigentes (precios, salarios, costo de la tierra, impuestos, etc.) no favorecen su expansión.

#### B. Acumulación subordinada

El caso mexicano no puede asimilarse, sin más, al caso francés (y europeo), sin embargo, es muy útil tener en cuenta esa experiencia y los argumentos de los autores citados. En primer lugar, en México el campesino está, por lo general, pobremente equipado. Carece de capital, de máquinas, de riego, etc., no puede acumular y ocupa por lo general tierras de temporal y, en muchos casos, de calidad inferior. Por lo tanto su productividad es inferior a la media social y ello es

<sup>134</sup> Cfr. Vergoupoulos, *op. cit.*, pp. 168-169.

fuelle de producción escasa y de posibles ganancias extraordinarias en el sector más tecnificado. O sea que además de la renta diferencial *I*, se agrega la diferencia en la tecnificación como fuente de alteraciones en la distribución normal de la plusvalía. Además, a diferencia de Francia, en México existe una oferta abundante de mano de obra barata en el agro, sin que se prevean cambios en esta situación. Por lo tanto, las empresas capitalistas del agro, que generan en la actualidad un porcentaje elevado del producto agrícola encuentran —y con toda probabilidad encontrarán en el futuro próximo—, condiciones propicias para su reproducción.

Al igual que en Europa, la pulverización de la propiedad agrícola constituye en México un obstáculo para el desempeño que la sociedad en su conjunto espera de la agricultura. El minifundio abunda, y los proyectos de desarrollo agrario propician diversas formas para reagrupar la tierra y posibilitar una mayor oferta de mercancías, por ejemplo: el ejido colectivo, la formación de latifundios estatales, y la legalización de la renta de parcelas ejidales.

Los diversos factores que hemos señalado empujan en México hacia el desarrollo del sector campesino, como la solución más eficaz de las diversas contradicciones, en condiciones capitalistas. En un determinado tiempo, este desarrollo, de producirse, redundaría en una disminución en las diferencias de productividad con el sector capitalista y por ende en un relativo debilitamiento de este sector (menores ganancias extraordinarias, debilitamiento en las condiciones de negociación).

Este desarrollo del sector (proponemos denominar “acumulación subordinada” a este pro-

ceso) supondría cambios profundos en la índole de la empresa campesina. Sería preciso el aporte —desde fuera del sector— de créditos, capitales y tecnología. Este apoyo financiero y tecnológico podrá venir de agencias privadas, oficiales o de la combinación de ambas y en todos los casos, sea que los campesinos se organicen bajo formas colectivas o individuales, supondrá una considerable pérdida en la autonomía de su gestión. Deberán —es probable— cultivar aquellos productos, en las formas y con los métodos que les impongan quienes planifiquen y financien la operación; deberán adquirir los fertilizantes, las semillas y otros insumos y comercializar su producción bajo la dirección y el control de las agencias que planifiquen y financien y, de esta forma, sólo nominalmente seguirá siendo el campesino un “pequeño patrón”. Lo probable es que disminuya su autonomía y poder de decisión, que su producción se especialice, que aumente su dependencia del mercado y de los organismos financieros y bancarios. Así lo indican algunas experiencias ya realizadas en México basadas en la tecnificación de la producción campesina con capitales estatales o privados.

De producirse pues un proceso de desarrollo del sector campesino, éste sufrirá profundos cambios, y retendrá de sus características campesinas apenas el empleo preponderante de mano de obra familiar y la responsabilidad sobre los resultados de su gestión. Es posible que se reduzca la parte de la producción destinada a satisfacer las propias necesidades, que se compre más y —en caso que se logre algún aumento en el nivel de vida— se consuma más, que varíen las pautas de consumo, que se produzcan cambios culturales y que

haya una mayor exposición a los mensajes de los medios de comunicación masivos. Los cambios en el sector campesino pueden acarrear cambios en el comportamiento de las variables demográficas.<sup>135</sup> No es nuestro propósito profundizar aquí sobre este tema, sino tan sólo señalar que la tecnificación puede acarrear un mayor desplazamiento de mano de obra, al aumentar la composición orgánica del capital. Es por eso que quienes propician el desarrollo del sector campesino, al mismo tiempo alertan sobre el desplazamiento de población que puede ocasionar.<sup>136</sup>

“Si se impusiese, como se ha llegado a proponer, un proceso de concentración de la propiedad que llevara a la tierra ejidal y a la de los pequeños predios no ejidales, a técnicas de producción similares a las utilizadas por los predios mayores, el excedente neto de personas económi-

<sup>135</sup> Sería interesante investigar si el cambio en las condiciones de acumulación, productividad y consumo en los sectores campesinos podría afectar su comportamiento reproductivo. El análisis de la evolución demográfica en ejidos colectivos y comunes donde se haya invertido capital y tecnología con resultados exitosos, durante un período prolongado, podría ser útil en este aspecto. Habría que verificar si la menor necesidad de mano de obra, mayor exposición a la economía de mercado, la eventual mayor seguridad económica (posible mayor seguridad para la vejez), y los cambios (en el caso de colectivización) en la vida social y laboral, influyen en la conducta reproductiva. Al respecto es interesante citar las observaciones realizadas por E. Archetti en una zona campesina del norte de Santa Fe (Argentina) en donde la introducción de maquinaria y la acumulación de capital por parte de los productores campesinos, originó un espectacular descenso en la fecundidad (conferencia pronunciada por E. Archetti en El Colegio de México, el 28 de junio de 1977).

<sup>136</sup> Cfr. Iván Restrepo, reportaje, en *Excélsior*, 5 de junio de 1977 y S. Reyes Osorio, *loc. cit.* (en Edmundo Flores, editor).

camente activas en la agricultura sería de más de tres millones, las que no podrían tener ninguna ocupación dentro del sector agrícola. Por tanto, una política tendiente a ahorrar mano de obra, que podría parecer lógica en una situación de empleo pleno en la agricultura, resulta incongruente y socialmente explosiva en una situación de desempleo creciente en el campo.”

“Ante esta situación, reforzar y elevar la productividad de los distintos recursos en poder de las fincas pequeñas y medianas, *aprovechando al máximo la abundante disponibilidad de mano de obra*, tendrá que ser una política adecuada para el desarrollo del país a mediano plazo.”<sup>137</sup>

Pero esta propuesta puede encontrar dificultades en su habilitación, ya que el funcionamiento de la economía de mercado, con su tendencia a maximizar la eficiencia, puede presionar hacia la sustitución de mano de obra por maquinaria. Como ya hemos visto, la baja productividad por hombre en el sector campesino crea condiciones para la elevación del precio de los productos del agro, con lo cual se afecta la distribución social de la plusvalía en beneficio de los sectores agrarios más eficientes. Se crea así un sistema de contradicciones de difícil solución:

1. Para aumentar la producción y para eliminar las superganancias en el sector capitalista agrario, y favorecer así la acumulación en el sector industrial, es preciso reducir la brecha entre las productividades en el interior del sector agra-

<sup>137</sup> S. Reyes Osorio, *op. cit.*, p. 398.

rio mediante el aumento de la eficiencia del sector campesino y la reducción de sus costos de producción.

2. Pero este aumento en la productividad del sector campesino significa, muy probablemente un incremento en la proletarización, un aumento en el desplazamiento de población (que sólo puede ser contrarrestado con inversiones regionales de importancia y con la creación de nuevas fuentes de actividad en la región: extensión de las tierras cultivables y sobre todo la implantación de agroindustrias. El desarrollo del sector puede también generar nuevos empleos en el sector terciario a nivel regional y, en la medida que se amplíe el mercado interno, nuevos empleos en el sector industrial. La expulsión de mano de obra puede también reducirse si se mantiene desocupación disfrazada en el sector, lo que redundaría en la remuneración y el nivel de vida).

3. Aparece entonces, a nivel de toda la economía, la necesidad de crear nuevos empleos para la mano de obra desocupada (desocupación actual, más crecimiento demográfico, más nuevos desempleados por la tecnificación del sector campesino), lo que se torna cada vez más difícil dentro de la dinámica del capitalismo que en forma progresiva requiere mayores cantidades de capital para la generación de cada nuevo empleo, y se agrava con el tipo de tecnología que incorporan muchas empresas multinacionales, diseñada para el ahorro de mano de obra. Estas empresas captan parte del ahorro nacional por medio de créditos y mecanismos financieros, con lo que el

ahorro nacional se traduce en menor número de empleos.

4. Reaparece la contradicción, intrínseca al capitalismo, que opone acumulación a empleo, dando lugar a la “superpoblación relativa”. Como hemos visto, la improductividad en el sector campesino conduce a fuertes contradicciones al no cumplir la agricultura en su conjunto con el papel que le exige la reproducción ampliada del sistema. Incorporar capital en el sector menos productivo del agro conduce a posibles desplazamientos de mano de obra y al consiguiente agravamiento de la desocupación.

Por lo tanto, la sugerencia de desarrollar los sectores campesinos procurando aprovechar al máximo la abundancia de mano de obra, *debe hacer equilibrios sobre el filo de esta contradicción*.

Es muy probable que la introducción de capital y tecnología determine una reducción relativa en la mano de obra ocupada. Una posición optimista frente a la contradicción mencionada supone que tal reducción puede mitigarse desde dos ángulos: las alternativas en la tecnificación y las alternativas en las formas sociales a través de las cuales se orienta el desarrollo agrario. O sea: a) procurar la selección de aquellas técnicas que signifiquen el mejor compromiso posible entre aumento en la productividad y mínimo desplazamiento de mano de obra; y, b) preservar la forma social de producción menos expuesta a la dinámica del capitalismo, menos exigida de eficiencia y maximización del beneficio y, por ende, más

capaz de retener mano de obra: la empresa campesina.<sup>138</sup>

### C. Tendencias y obstáculos

A lo largo de este trabajo se han tratado de analizar, en función de la lógica del capital, las contradicciones estructurales relativas a la producción agraria en un sistema hegemonizado por capitalismo, pero en el que buena parte de la oferta de productos agrarios proviene del sector campesino.

Se señaló que diversos factores —económicos, sociales, políticos y demográficos— indican que el camino más viable para la reproducción del sistema en su conjunto es el aumento en la productividad del sector campesino, de manera principal en las tierras mejores ocupadas por ese sector. Ello supondría cambios muy notables en las características de la empresa campesina, que sólo retendría algunos de sus rasgos.

Si bien esta parece ser la dirección más apropiada para el sistema en relación a las contradicciones señaladas, su articulación no es sencilla y es previsible que se enfrente con enormes obstá-

<sup>138</sup> Cfr. Guillermo Flichman, "Criterios de organización de la información agropecuaria", *Demografía y Economía*, Núm. 29, p. 287 "En un estudio realizado hace algún tiempo se puede observar que, sin demasiadas diferencias en las condiciones tecnológicas, la densidad de población ocupada en el caso de empresas campesinas basadas en el trabajo familiar era muchísimo más alta que en el resto. Una empresa familiar, cuyo objetivo es satisfacer las necesidades de consumo del grupo familiar, tolera un grado de subempleo en sus miembros muchísimo mayor que una empresa capitalista que busque maximizar sus ganancias".

culos. Además de las dificultades de orden técnico, financiero, administrativo y social que tales cambios suponen, cabe destacar los obstáculos que emanan del pequeño tamaño de las parcelas, de las resistencias a los proyectos de colectivización (y su frecuente inadecuación en función de problemas de relieve, de tenencia y otras situaciones económicas, sociales y culturales), de la necesidad de lograr una eficacia razonable en los organismos que realizan esos proyectos, y de la necesidad de eliminar la intermediación parasitaria, la especulación, el caciquismo, la corrupción y las grandes ganancias del capital comercial y financiero, con la previsible resistencia de los intereses afectados.

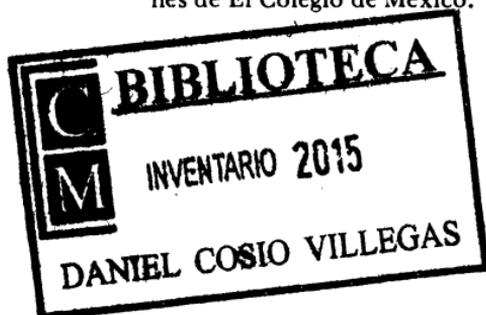
EL COLEGIO DE MEXICO

308/188/np.90/ei.3



\*3 905 0368353 7\*

*Contradicciones en la estructura agraria y transferencias de valor*, de Mario Margulis, se terminó de imprimir en el mes de abril de 1979 en los talleres de Offset Setenta, Víctor Hugo 99, México 13, D.F. Se tiraron 3 000 ejemplares más sobrantes para reposición. Cuidó de la edición el Departamento de Publicaciones de El Colegio de México.





Este trabajo se propone analizar las contradicciones que afectan al sector agrario mexicano en función de la lógica profunda que preside al sistema en su conjunto. El análisis se sitúa, sobre todo, en el plano económico, y uno de sus objetivos consiste en considerar desde este nivel al sector campesino y estudiar las perspectivas que estructuralmente se plantean en cuanto a su evolución.

Se analiza la formación del valor en un sistema en el que concurren campesinos y capitalistas y se examinan los procesos de transferencia de valor y el papel de las contradicciones vinculadas con el sector agrario, en la distribución social de la plusvalía.