

Cuadernos del

CES

22

Héctor Díaz-Polanco
y

Laurent Guye Montandon

**La burguesía agraria de México:
Un estudio de caso en El Bajío**

Centro de Estudios Sociológicos
EL COLEGIO DE MEXICO

**Héctor Díaz-Polanco
y
Laurent Guye Montandon**

**LA BURGUESIA AGRARIA
DE MEXICO:
UN ESTUDIO DE CASO EN EL BAJIO**



**Centro de Estudios Sociológicos
El Colegio de México**

Cuadernos del CES, número 22

Primera edición (3 000 ejemplares) 1977

**Derechos reservados conforme a la ley
© 1977, EL COLEGIO DE MÉXICO
Camino al Ajusco 20, México 20, D. F.**

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

PREFACIO

El presente trabajo constituye una primera elaboración de parte de la información recogida durante el trabajo de campo realizado en el municipio de Valle de Santiago, Gto., dentro del proyecto de investigación Burguesía Agraria, del Centro de Estudios Sociológicos. El informe corresponde a la primera fase de dicha investigación, que estuvo orientada al estudio de la burguesía productora y comercial asentada principalmente en la cabecera del mencionado municipio. En una segunda etapa, se planea estudiar a las clases trabajadoras del campo, lo que supone agotar una temporada en las comunidades campesinas de la zona.

Se debe advertir, sin embargo, que el presente trabajo no abarca a todos los grupos o sectores que entran a formar parte de la que se ha denominado burguesía agraria. En efecto, nos limitamos a presentar aquí el estudio preliminar de dos grupos socioeconómicos que se ubican en las dos grandes fracciones (la agropecuaria y la comercial-agraria) en que hemos dividido a la clase. Dentro de la fracción agropecuaria, hemos escogido al sector de los productores agrícolas capitalistas (burguesía agrícola), y del seno de la burguesía comercial-agraria sólo hemos estudiado en esta oportunidad a los comerciantes de productos agrícolas (comerciantes de granos o acaparadores). Otros grupos socioeconómicos que se ubican dentro de la burguesía agraria, como porcicultores, profesionistas, comerciantes de productos no agrícolas, comerciantes de insumos y maquinarias, han quedado por el momento fuera del presente análisis.

Intentamos un estudio de los diversos conjuntos socioeconómicos que nos ocupan, utilizando como instrumento teórico básico la noción de clase social.¹ La problemática central que define la investigación puede expresarse, resumidamente, de la manera siguiente: ¿cuál es el proceso concreto de conformación de la burguesía en el campo mexicano y cuáles son sus características y reglas actuales de funcionamiento como clase? El trabajo que ahora presentamos trata de responder parcialmente a la segunda parte de esta problemática. La cuestión de la conformación histórica, de la génesis de la burguesía agraria en la zona estudiada, será abordada en una monografía que actualmente elaboran los autores.*

Pero, como queda dicho, tanto la cuestión de la formación histórica como la de las características estructurales actuales, se plantean de cara a un conjunto socioeconómico *concreto*, claramente delimitado en el tiempo y en el espacio, cuya

* Un avance sumario de este estudio histórico fue publicado en Héctor Díaz-Polanco y Laurent Guye Montandon, "El desarrollo del capitalismo en El Bajío", *Nueva antropología*, No. 5, México, 1976.

¹ Las razones que nos condujeron a escoger un esquema clasista para estudiar a la sociedad vallense y no, por ejemplo, un esquema funcionalista de estratificación, no pueden ser expuestas aquí debido a las limitaciones de espacio. Para un análisis crítico del enfoque funcionalista, puede consultarse a Héctor Díaz-Polanco, *Contribución a la crítica del funcionalismo*, Escuela Nacional de Antropología, Comité de Publicaciones, México, 1975.

génesis y naturaleza presente es pasible de un estudio más o menos firme. En otras palabras, nuestro procedimiento no consiste en estudiar la formación y naturaleza de la burguesía agraria en general, en México, a partir de una información frecuentemente cargada de incertidumbre, sino en investigar cómo se conformó y qué práctica (económica, política, social, etc.) desarrolla esta clase en una zona determinada del país, con el objeto de poder integrar los elementos que posibiliten aquel tipo de estudio general sobre bases seguras. Esto no impide, sin embargo, que el estudio concreto se funde en una serie de hipótesis generales sobre la génesis y naturaleza de esta clase en México. El núcleo de nuestro argumento radica en el criterio de que es conveniente poner a prueba esas concepciones generales en el terreno de las investigaciones concretas, sobre una base empírica sólida.

De esta manera, nuestra investigación se enmarca dentro de una preocupación más global: el desarrollo del capitalismo en México, particularmente en el campo. Efectivamente, aunque se trata de un caso específico, nuestro estudio intenta mostrar justamente un ejemplo particular de ese desarrollo capitalista, en una zona característica del país como es El Bajío. No pretendemos generalizar, sin más, este caso a todo México; con seguridad existen muchos rasgos específicos de esta región. Pero hay que esperar que, cuando podamos disponer de un buen número de estudios concretos semejantes, estaremos en condiciones precisamente de detectar las especificidades de cada zona y, también, las leyes generales de desarrollo del sistema.

Por otra parte, debemos declarar que la investigación no hubiera alcanzado su actual etapa sin la colaboración y el apoyo de algunas personas. Sobre todo, estamos en deuda con el profesor Rodolfo Stavenhagen, quien no sólo concibió el estudio, sino que además sentó los criterios teóricos fundamentales que nos han servido de guía a lo largo de toda la investigación. En esta tarea de definición de la problemática de investigación, colaboraron con el Prof. Stavenhagen hace algunos años, Claudio Stern, José Luis Reyna, Ricardo Cinta, Manuel Villa y Kirsten Albrechtsen.

Debemos también expresar aquí nuestra gratitud al cuerpo de profesores e investigadores del Centro de Estudios Sociológicos, quienes se mostraron siempre dispuestos a orientarnos con útiles observaciones. Queremos mencionar igualmente al compañero Ricardo Villarreal, de cuya colaboración en el trabajo de campo nos beneficiamos ampliamente.

No obstante, todos los errores y defectos que se encuentran en el presente informe son de la absoluta y exclusiva responsabilidad de los autores.

INTRODUCCIÓN

1. Generalidades

Valle de Santiago es la cabecera del municipio del mismo nombre, situado al sur del Estado de Guanajuato. La entidad municipal ocupa una apreciable extensión de 835.7 Km.² en la dilatada planicie denominada El Bajío, zona otrora muy conocida por su gran producción de cereales, fama que en parte todavía conserva, aun cuando hoy día México cuenta con otras regiones agrícolas de primer orden, como el noroeste o La Laguna.

Al norte el municipio de Valle de Santiago limita con Salamanca y Pueblo Nuevo, al sur con Yuriria principalmente, al este con Jaral del Progreso y al oeste con Abasolo, Huanímaro y Puruándiro (Estado de Michoacán).

Alrededor de la cuarta parte de la población del municipio reside en la cabecera municipal. En 1960, sólo siete localidades del Estado de Guanajuato superaban a la cabecera municipal de Valle en lo que a concentración de población se refiere.

Cuadro I

POBLACIÓN Y DISTRIBUCIÓN POR SECTORES, VALLE DE SANTIAGO, 1970²

	Población		%		
	Total	Económicamente activa	Sector primario	Industria	Comercios y servicios
Total municipio	69 856	16 556	76.6	8.1	9.9
Cabecera municipal	16 517	4 195	41.9	21.6	29.4

FUENTE: *Censo de Población, 1970.*

La principal actividad económica del municipio, a tono con los recursos de que dispone (fértiles tierras y una gran disponibilidad de agua para riego) es la agrícola. Contrasta, por lo tanto, con ciertos polos industriales como la cercana Salamanca, cuya refinería de petróleo ha desplazado a una gran cantidad de población hacia el sector secundario y, como consecuencia, hacia el terciario. Parece que la presencia de un centro industrial cercano como Salamanca ha contribuido más bien a afianzar la actividad agrícola y pecuaria de Valle de Santiago, pues una buena proporción de sus productos agrícolas alimenticios y carnes, principalmente, encuentra mercado en el primero. La actividad pecuaria es importante, particularmente la porcicultura. A esta fecha, Valle ocupa el tercer lugar en el Estado por su producción de cerdos, aventajado por Pénjamo y Uriangato.

Actualmente los cultivos principales del municipio son el sorgo, el trigo, la cebada, el maíz y el frijol. En los últimos años se experimenta en algunas empresas agrícolas con otros cultivos que son una novedad en la zona, como el girasol, que empieza a tener gran demanda en el mercado. La aparición del sorgo en el escenario agrícola del municipio provocó efectos de primer orden. El *boom* del sorgo (*sorghum vulgare*) comenzó aproximadamente hace unos 15 años.³

Una de las consecuencias más evidentes ha sido el paulatino desplazamiento de otros cultivos que ocupaban la mayoría de las extensiones explotadas en el

² Según las autoridades locales, en realidad la población municipal de Valle asciende actualmente a 120 mil habitantes, mientras en la cabecera se concentran 40 mil personas. En adelante, todos los cuadros para los que no se menciona fuente explícita, han sido elaborados con datos recabados en el trabajo de campo.

³ Los que vivieron la experiencia relatan que al principio los agricultores se resistieron a cambiar sus hábitos de cultivo (siembra de trigo, cebada, maíz y frijol, principalmente). Los más emprendedores aceptaron correr con lo que se suponía era una aventura. Los resultados en términos de rendimientos y ganancias fueron espléndidos. Los demás agricultores no quisieron, desde luego, quedar al margen de tan jugosos beneficios y el cultivo del sorgo se extendió por todo el municipio.

municipio: específicamente las superficies dedicadas al cultivo de maíz y frijol, disminuyen para hacer lugar al sorgo. Esta evolución del "grano de oro", hasta situarse en el primer lugar entre los cultivos del municipio, será ilustrada más adelante.

Las unidades agrícolas capitalistas que, como se verá, controlan la mayoría de las mejores tierras de riego, obtienen dos cosechas al año, en dos ciclos agrícolas: el de primavera-verano y el de invierno. En el primero, siembran sorgo principalmente y en menor proporción maíz y frijol; como disponen de riego suficiente, en invierno pueden sembrar trigo y cebada.

Los campesinos, en cambio, que en su mayoría trabajan tierras sin riego, siembran principalmente los cultivos clásicos de temporal (maíz y frijol) y, en ocasiones, pequeñas proporciones de sorgo. Los ejidatarios y minifundistas que disfrutan de tierras de riego (y no las dan en arrendamiento) pueden también sembrar trigo y cebada.

El municipio de Valle de Santiago tiene una buena posición por lo que se refiere a la disponibilidad de riego, dentro del Distrito No. 11 (Alto Río Lerma), al que pertenece junto a Salamanca, Salvatierra, Acámbaro, Santiago Maravatío, Yuriria, Jaral del Progreso, Cortazar, Villagrán, Juventino Rosas, Irapuato, Pueblo Nuevo, Abasolo, Pénjamo y Huanímaro. Dentro de este distrito, Valle ocupa el tercer lugar (aproximadamente con 12 mil ha. regadas), sólo superado por Salamanca y, por un estrecho margen, Salvatierra.⁴

Hay que tomar en cuenta que sumando las tierras regadas por medio de pozos, algunos municipios del distrito (como Irapuato) igualan e incluso superan a Valle. Sin embargo, esto no hace sino llamar la atención sobre las condiciones favorables en que cultivan los agricultores del mismo, puesto que el riego con pozos y bombas implica fuertes inversiones que en la generalidad de los casos no tienen que hacer los burgueses agrícolas, lo que contribuye notablemente a disminuir sus costos.⁵

2. Las clases sociales en Valle de Santiago

En razón del mismo carácter del presente trabajo, así como por limitaciones de espacio, no es nuestra intención presentar aquí un esquema analítico sobre las clases en general o sobre la estructura social del campo mexicano.⁶ Nos limitaremos a esbozar un cuadro de las clases fundamentales que intervienen en el es-

⁴ Las aguas para riego del Distrito No. 11 proceden de la Laguna de Yuriria (capacidad 221.3 millones de m³) y de las presas Tepuxtepec (capacidad 537.7 millones de m³) y Solís (capacidad 797.7 millones de m³), estas últimas alimentadas por el Río Lerma. En la zona en que está ubicado Valle las mayores precipitaciones se producen en los meses de junio, julio, agosto y septiembre. Las heladas comienzan en noviembre y se pueden extender hasta febrero.

⁵ *Características de los Distritos de Riego*, tomo II, Cuenca del Río Lerma, Secretaría de Recursos Hidráulicos, Subsecretaría de Operación, Dirección de Distritos de Riego, Dirección de Estadísticas y Estudios Económicos, México, 1973. Ver además *La irrigación en la región Lerma-Santiago*, Secretaría de Recursos Hidráulicos, 1969, cuadro 6.

⁶ Un esquema muy general para las formaciones sociales capitalistas es ofrecida por Bujarin, "Las clases y la lucha de clases", incluido en *Teoría marxista de las clases sociales*, Ed. Pepe, Medellín, 1973, pp. 73-74. Una "Tipología de la estructura social del México contemporáneo", se encuentra en Ricardo Pozas e Isabel H. de Pozas, *Los indios en las clases sociales de México, Siglo XXI*, México, 1972, pp. 138 y s., basada en los diversos "niveles" de

cenario socioeconómico de Valle de Santiago, y que constituyen el objeto de la presente investigación. Así, encontramos a tres clases fundamentales, que ocupan posiciones específicas en el sistema productivo, mantienen ciertas relaciones frente a los medios de producción y determinan ciertos "efectos" en las demás instancias, particularmente en la estructura política.⁷

Clases⁸

Burguesía agraria
Campesinado
Obreros agrícolas

Fracciones

{ Burguesía agropecuaria
Burguesía comercial-agraria

La burguesía agraria se subdivide en dos fracciones de clase. Estas fracciones de clase están determinadas no sólo por la esfera de actividad en que se mueven sus miembros sino también por una posición particular en el proceso económico. Asimismo, las tres clases y las fracciones señaladas, están estructuralmente relacionadas, de manera que puede decirse que, en cierto sentido (en el sentido de su relación económica íntima), son "complementarias". Por lo demás, sus relaciones implican una tajante oposición, cuya base se encuentra en la apropiación por una de ellas (la burguesía agraria) del trabajo de las otras (la clase de los campesinos y la de los obreros o jornaleros agrícolas) y en otros factores (como por ejemplo, la lucha por el control de la tierra: el control de la burguesía significa la desposesión de los trabajadores). La relación de oposición entre las clases se manifiesta en una lucha de clases, más o menos explícita y en algunas ocasiones con carácter hasta cierto punto violento.⁹

El trabajo de campo nos permitió comprender que la noción de "burguesía agraria" no implicaba en realidad a un conjunto o clase social totalmente "homogéneo"; que estrictamente este concepto implicaba y abarcaba sectores socioeconómicos hasta cierto punto diferentes y que era necesario identificar con precisión, a fin de comprender el conjunto de que forman parte esencial. En otras palabras, siguiendo el método de Marx, para *conocer* la naturaleza de la clase es necesario partir de sus elementos más simples y, desde este punto, construir la totalidad concreta que integran, lo que implica evitar el error de adoptar como punto de partida precisamente el "resultado".

Así, las fracciones de la burguesía agraria están unificadas por rasgos impor-

las dos grandes clases básicas y en los "sectores" en que se mueven esos diversos niveles. Para la estructura de clases en el campo mexicano puede consultarse a Rodolfo Stavenhagen, "Aspectos sociales de la estructura agraria en México", en *Neolatifundismo y explotación, de Emiliano Zapata a Anderson Clayton & Co.*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1971.

⁷ Hay que recordar que el presente trabajo sólo se ocupa de la burguesía agraria y, dentro de ella, de la burguesía agrícola y los comerciantes de granos; es por ello que sólo esta clase será desglosada en sus diversos segmentos.

⁸ No se incluye en este esquema a ciertos grupos que no se encuentran directamente ligados a las actividades agropecuarias, como por ejemplo los funcionarios públicos (burócratas), los intelectuales, técnicos, etc., que en la terminología de Poulantzas no constituyen clases propiamente dichas sino "categorías sociales", y según Bujarin forman parte de las "clases intermedias".

⁹ La cuestión relativa a la esfera política, que abarca tanto las contradicciones internas como la práctica política de la burguesía agraria en su conjunto, así como sus relaciones con otras clases, será tratada en otro trabajo actualmente en elaboración.

tantes (como su relación con la actividad agropecuaria, que determina cierta posición en el sistema productivo, determinada práctica política, etc.), pero al mismo tiempo se sitúan en posiciones relativamente distintas. De esta manera, encontramos que una de estas fracciones se encuentra directamente ligada al proceso productivo y la otra se mueve en el campo de la comercialización de los productos agropecuarios, los insumos y maquinarias agrícolas imprescindibles para el funcionamiento de esta rama productiva y al comercio de artículos industriales o manufacturados de consumo individual,¹⁰ así como al préstamo usurario. De esa manera, desglosando los elementos componentes de las fracciones, encontramos a diversos grupos socioeconómicos y sectores dentro de cada una de ellas.

FRACCIONES	GRUPOS	SECTORES
Burguesía agropecuaria	a) Pequeños propietarios b) Profesionistas vinculados a la producción agrícola c) Arrendatarios d) Porcicultores	Burguesía agrícola
Burguesía comercial agraria	a) Comerciantes de productos agrícolas b) Comerciantes de cerdos c) Comerciantes de insumos y maquinarias d) Comerciantes de productos no agrícolas	Comerciantes de productos agropecuarios Comerciantes de productos manufacturados

A) *La burguesía agropecuaria.* Esta fracción, como se ha dicho, se desenvuelve en la esfera de la producción. Los grupos que la integran realizan una producción capitalista al combinar los elementos siguientes: ejercen el control económico sobre los medios de producción, explotan trabajo asalariado, operan en gran escala, con instrumentos y medios de producción modernos, producen para el mercado y no para el consumo individual. Estos rasgos permiten distinguir a tales grupos (v.gr., "pequeños propietarios"), de los productores agropecuarios *campesinos* constituidos por ejidatarios y propietarios minifundistas. La burguesía agropecuaria en su conjunto aporta una proporción muy alta de la producción total del municipio y opera con rendimientos elevados; esto se debe, desde luego, al control que ejercen sobre superficies apreciables de tierras de riego y/o de temporal (para el caso particular de los productores agrícolas), y en todo caso a la disponibilidad de capital, de crédito, al uso de técnicas modernas de producción, etcétera.

Los arrendatarios pueden cultivar numerosas parcelas ejidales o de propietarios minifundistas, pagando una renta fija en dinero o una parte de la cosecha ("a medias", principalmente). En muchos casos, por medio de este procedimien-

¹⁰ Marx y Lenin distinguen el consumo *individual* del consumo *productivo* (en donde los objetos consumidos se reproducen en la mercancía que resulta del proceso productivo). En nuestro caso, es el comerciante de insumos y maquinarias el que se encarga de suministrar bienes de consumo productivo. Ver Lenin, *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1972.

to, los arrendatarios pueden cultivar una superficie de riego o de temporal (o de ambas cosas) superior a la permitida por la ley, constituyéndose de hecho grandes latifundios encubiertos o "neolatifundios").

Los porcicultores se dedican a la producción o a la engorda de cerdos en granjas modernas, con técnicas avanzadas, alimentos balanceados, etc., y su producción está destinada al mercado regional o nacional. El volumen de la producción porcícola del municipio es proporcionada en su mayor parte por los grandes productores capitalistas.

Los profesionistas que hemos colocado como un grupo dentro de esta fracción de la burguesía agraria, son abogados, médicos, veterinarios, agrónomos, etc., que poseen sus fincas y las cultivan, con los métodos y en las condiciones señaladas ya para los "pequeños propietarios" y arrendatarios. Desde el punto de vista económico, pues, son considerados como "pequeños propietarios", aunque, precisamente por su condición de profesionales, asumen características especiales dentro de la fracción burguesa correspondiente.

B) *La burguesía comercial-agraria.* Los grupos de esta fracción actúan en la esfera de la circulación, aunque están ligados a la producción agropecuaria.

Los comerciantes de productos agrícolas controlan la comercialización de los granos principalmente. Se trata de comerciantes capitalistas, que operan en gran escala, con una gran inversión en capital fijo (equipos y maquinarias modernas), con una gran disponibilidad de "capital-dinero de comercio" y contratando fuerza de trabajo asalariada.

Los comerciantes de insumos y maquinarias, por su parte, ejercen cierto control sobre la venta de esos productos industriales imprescindibles para la producción agrícola: fertilizantes, insecticidas, herbicidas, alimentos balanceados, trilladoras, sembradoras, tractores, mezcladoras de alimentos, etc. Se trata también de empresas capitalistas de tipo comercial, que en algunos casos constituyen negocios manejados paralelamente por acaparadores de grano o miembros de la otra fracción de clase.

Los comerciantes de cerdos actualmente controlan en lo fundamental la comercialización de la producción pecuaria campesina. La producción de los porcicultores capitalistas no es comercializada por estos comerciantes locales; los capitalistas en su mayor parte venden directamente a los grandes compradores regionales o nacionales. Los comerciantes de cerdos se movilizan constantemente en las comunidades campesinas de la región, en sus propios vehículos, y compran a los ejidatarios y minifundistas su producción, a bajos precios, para luego colocarla en los centros de consumo.

Finalmente, encontramos a los comerciantes no agrícolas y a los prestamistas o usureros. En algunos casos, ambos se confunden. El grupo lo constituyen los comerciantes cuyo negocio es la venta de artículos manufacturados o industriales para el consumo familiar o doméstico (abarroteros, comerciantes de ropa, de muebles, etc.). Están íntimamente ligados a las comunidades rurales. Sirven de eslabón entre los centros productores o comerciales importantes del país y la región, por una parte, y el mercado municipal, por la otra, incluyendo a las comunidades rurales. Mantienen contacto directo con el campesinado, al cual otorgan crédito en mercancía para el consumo familiar y préstamos usurarios en general. Dicho en pocas palabras, el grueso del movimiento comercial de este grupo depende de una *clientela campesina*.

Se ha señalado a lo largo de las páginas anteriores que las dos fracciones que constituyen a la burguesía agraria se mueven en dos esferas distintas: la productiva y la comercial. Nos detendremos brevemente en esta cuestión, de vital importancia para la comprensión de ambas fracciones y de las relaciones fundamentales que mantienen entre ellas.

Esta especialización puede explicarse teóricamente, en términos de la división de funciones que existe dentro de la clase burguesa, con fines económicos fundamentales. Así, ciertos capitales se dedican a la producción mientras otros se convierten en capital comercial. Ambos capitales, por supuesto, entran en la formación de la cuota general de ganancia, de acuerdo con sus magnitudes relativas. En principio, los distintos tipos de capitales (para la producción o para el comercio) deben participar en el sistema con una tasa de ganancia semejante, porque de lo contrario, en condiciones normales los capitales fluirían con cierta rapidez hacia la rama en que se está obteniendo una tasa de ganancia más alta y de nuevo se restablecería el equilibrio.

Ahora bien, la base de esa división de esferas que asigna el papel a ciertos capitales en la producción y a otros en la circulación, descansa en la circunstancia de que, con tal especialización de los capitales, se reduce sustancialmente la magnitud del capital necesario para poner en movimiento toda la masa de capital variable. Y mientras mayor sea la magnitud del capital necesario para apropiarse del plustrabajo, menor será la cuota de ganancia. El productor capitalista necesita, a fin de continuar el proceso productivo, "realizar" la mercancía lo más rápido posible para reinvertir el dinero en medios de producción y en capital variable (salarios) y volver a comenzar el proceso productivo. Si el propio capitalista se dedicara a realizar la mercancía producida, o sea, a convertirla en dinero, lo que implica que el productor también se introduzca en el campo de la circulación o del comercio, tendría que desembolsar el capital adicional necesario para ello. En cambio, si de esta función especial se encarga un capitalista particular (el comerciante capitalista), es éste quien debe desembolsar el capital necesario para realizar la mercancía.

De esta manera el capitalista productor consigue una triple ventaja: en primer lugar, no tiene que desembolsar el capital adicional necesario para poner en movimiento la circulación de la mercancía; en segundo lugar, puede obtener rápidamente la realización de su mercancía, pues un capitalista especial (el comerciante) se encarga de comprársela inmediatamente, entregándole el dinero necesario para que continúe el proceso productivo, o sea, para que continúe apropiándose de fuerza de trabajo no retribuida; en tercer lugar, esto se consigue con una mayor economía, es decir, en la medida en que un capitalista especial se dedica a realizar la mercancía, y lo hace en gran escala, dedicado a esta actividad exclusivamente, etc., la inversión necesaria para la comercialización es mucho menor lo que constituye obviamente una ventaja en principio para el capitalista. Efectivamente, "Mientras el capital comercial se atiene a los límites en que es necesario . . . , por medio de esta división de las funciones del capital, se *invierte menos tiempo* exclusivamente en el proceso de circulación, se destina a él *menos capital* adicional, y la *pérdida de ganancia total* que se presenta bajo la forma de ganancia mercantil *es menor* de la que en otro caso sería".¹¹

¹¹ C. Marx, *El Capital*, tomo III, Fondo de Cultura Económica, México, 1972, p. 285, subrayado nuestro.

Esto se explica más claramente si se toma en cuenta que, en caso de que el mismo productor capitalista se dedicara a *realizar* la mercancía producida por él (o sea, si además se dedicara al comercio), el capital adicional que necesitaría para ese efecto entraría también dentro de su *costo de producción*, lo que reduciría su ganancia media proporcionalmente, con la desventaja de que necesitaría invertir un capital comercial adicional mayor que el que necesitaría invertir un capitalista comercial especializado en la esfera de la circulación, como se apuntó más arriba. Esto quiere decir que en todo caso, ya sea el propio productor el que invierta capital en la esfera de la circulación para realizar la mercancía o ya sea el capitalista comercial, ese capital comercial entra en la determinación del *precio de producción* y, por lo tanto, en la determinación de la cuota de ganancia media. Es por eso que el capitalista ligado a la producción normalmente prefiere que sea el capitalista comercial el que invierta el capital para la circulación de su mercancía: porque en condiciones normales eso significa una ventaja.

En lo dicho hasta aquí, por otra parte, se encuentra implícita la importante cuestión del *origen de la ganancia comercial* que percibe el capitalista que se mueve en la esfera de la circulación. Esta ganancia procede de la plusvalía que se ve obligado a ceder el capitalista productor al comerciante que convierte en dinero la mercancía, en proporción a la magnitud del capital que ha invertido este último. De tal manera que la ganancia que percibe el comerciante no proviene de la actividad que realiza de manera directa, puesto que *la compra y venta de mercancía no produce plusvalía*, sino precisamente del valor generado en el proceso productivo, y que constituye fuerza de trabajo no retribuida. El capitalista involucrado en la producción —que se apropia directamente de fuerza de trabajo o de plusvalía cristalizada en la mercancía— la comparte sencillamente con el comerciante, quien realiza una función necesaria también para la continuación del proceso productivo.

Lo planteado hasta el momento permitirá comprender mejor la función que realizan los comerciantes de grano, por ejemplo, frente a los productores agrícolas, especialmente los capitalistas. En síntesis, los comerciantes de grano permiten a los productores agrícolas realizar inmediatamente su mercancía, facilitando la continuación del proceso productivo. Los productores capitalistas de mercancía (grano fundamentalmente, en nuestro caso) generalmente se ven obligados a vender su producto a los acaparadores, si se toma en cuenta que la comercialización propia e individual resultaría mucho más costosa y, en principio, disminuiría su cuota de ganancia.

3. Metodología

Finalmente, es conveniente esbozar un esquema de los procedimientos metodológicos utilizados en el curso de la investigación. En vista de la problemática que habíamos escogido, la primera cuestión a resolver consistía en seleccionar una zona en donde se pudiera encontrar un complejo socioeconómico con las características buscadas. Debía ser una región en donde se combinaran una producción agrícola relativamente moderna, un sector comercial dinámico y también moderno, con la presencia de comunidades campesinas de diversos niveles de desarrollo.

En función de esos criterios, se escogió la región de El Bajío. Entonces se procedió a examinar la información estadística sobre los municipios situados en esta

región (población, importancia relativa de las actividades agrícola, industrial y comercial, distribución de la población económicamente activa en estos sectores, concentraciones urbanas, etc.), a fin de escoger uno de ellos.

Para fundamentar los juicios de selección, se hizo a continuación un recorrido por aquellos municipios que reunían las características deseadas en términos de la información estadística; se visitó Pénjamo, Abasolo, Yuriria, Salvatierra, Cortazar, Jaral del Progreso, Silao y Valle de Santiago en el Estado de Guanajuato, y a Puruándiro en el Estado de Michoacán. En cada municipio se permaneció el tiempo necesario para conversar con algunas autoridades locales y con los lugareños sobre las características del conglomerado; pero sobre todo las visitas permitieron observar en el terreno el tipo de agricultura que se realizaba y el desarrollo de la misma, el movimiento comercial tanto de productos agrícolas como no agrícolas (tiendas de ropa, de muebles, abarroterías, etc.), el desarrollo de los servicios, etc. Contando con la información global que aportó este recorrido exploratorio, se decidió hacer el estudio en el municipio de Valle de Santiago, que mostraba una agricultura moderna, acompañada de una extensa producción campesina, un comercio dinámico y un apreciable grado de urbanización. Al mismo tiempo, las dimensiones de la cabecera municipal facilitaban la investigación en términos prácticos.

El proceso de investigación siguió, en sus líneas generales, los pasos siguientes: se consultó o recabó toda la información secundaria que estuvo a nuestro alcance (datos estadísticos, históricos, etc.) en archivos públicos, oficinas gubernamentales, bibliotecas, archivos privados, etc. Mientras se obtenía esta información secundaria, se inició el trabajo de campo en la cabecera municipal, aplicando la técnica de observación participante. En esta etapa se sostuvieron entrevistas abiertas con miembros de diversos sectores (agricultores, comerciantes, funcionarios, etc.) sobre los temas que nos interesaban, con el objeto de ir penetrando en el núcleo del sistema socioeconómico vallense.

Toda la información recogida de esta manera se transcribió en tarjetas especiales de acuerdo con un código de clasificación temático elaborado al efecto.

Esta fase de asimilación "cualitativa" nos proporcionó una visión de la comunidad y de la zona, indispensable no sólo para esbozar ciertas hipótesis, sino además para poder diseñar los cuestionarios que serían aplicados inmediatamente.

Se elaboraron siete cuestionarios que si bien incluían secciones básicas, comunes a todos los grupos, contenían también preguntas particulares para cada uno de ellos u otras que sólo eran comunes a ciertos grupos. Se escogió una muestra aleatoria simple, que abarcó el 50% de los miembros de la Asociación Agrícola de Valle que poseían más de 20 ha. de riego. Por lo que respecta a los demás grupos, se intentó entrevistar a todo el universo.

Aplicados los cuestionarios mencionados, se procedió a dar los pasos correspondientes para hacer manejable esa información. Se elaboraron los códigos correspondientes, se vertió la información en tarjetas perforadas y se clasificó con ayuda de máquina.

I. BURGUESÍA AGRÍCOLA Y PRODUCCIÓN CAPITALISTA

En este capítulo estudiaremos a la burguesía agrícola, es decir, a los productores agrícolas capitalistas. Para realizar el análisis que sigue nos apoyaremos en la información obtenida de la aplicación de un cuestionario a una muestra de

31 agricultores capitalistas, que corresponden a otras tantas unidades productivas. Utilizaremos también la información etnográfica recogida durante el trabajo de campo, con la técnica de observación participante. En algunos casos además nos valdremos de información secundaria.

1. *La modernidad de las empresas agrícolas capitalistas*

Vale la pena repetir, ante todo, que las empresas agrícolas capitalistas que vamos a estudiar, funcionan mediante la contratación de fuerza de trabajo asalariada, en una escala que les permite dirigir la totalidad de la producción al mercado y con una tecnología desarrollada y moderna. Los burgueses agrícolas son *empresarios*; manejan una empresa orientada a la ganancia y, por supuesto, no al consumo familiar.

Hoy día se puede afirmar que todas estas empresas están altamente mecanizadas, en distintos grados. El cultivo extensivo de tipo tradicional, como el que practicaban las antiguas haciendas; el arado de madera o de metal, tirado por yuntas o troncos de mulas; el abono natural (estiércol), etc., y, en general, todas las prácticas típicas de una agricultura semiprimitiva o premoderna, están ausentes de estas empresas como base fundamental del proceso productivo. El bajo desarrollo de las fuerzas productivas, las técnicas primitivas y poco eficaces, en la actualidad son de la exclusividad de la mayoría de los campesinos, ejidatarios o propietarios minifundistas.

Pero, desde luego, esto no fue siempre así. Hace varias décadas el panorama era distinto, pues aunque encontrábamos grandes explotaciones, por la extensión de la superficie cultivada, éstas funcionaban con un bajo desarrollo de las fuerzas productivas. Si comparamos los instrumentos y medios de producción utilizados por las empresas estudiadas en el momento en que empezaron a funcionar, según su antigüedad, podemos observar que este proceso de modernización tiene un punto de arranque más o menos preciso.

Podemos convenir en que las empresas que usaban sólo yunta y peones para poner en funcionamiento el proceso productivo se consideren como de *baja modernidad*; las que usaban además insumos modernos (insecticidas, herbicidas, fertilizantes), podemos clasificarlas como de *modernidad media*, y las últimas, con maquinarias (tractores, trilladoras, sembradoras, etc.) e insumos modernos en abundancia, de *modernidad alta*.

Cuadro II

MODERNIDAD DE LAS EMPRESAS EN LOS INICIOS, SEGÚN ANTIGÜEDAD (%)

<i>Modernidad</i>	<i>Hasta 20 años de antigüedad</i>	<i>Más de 20 años de antigüedad</i>
Modernidad baja	15	73
Modernidad media	20	27
Modernidad alta	65	
Total	100	100
N	(20)	(11)

Observando el cuadro puede notarse inmediatamente que ninguna empresa que comenzó sus actividades hace más de 20 años tenía en ese entonces una moder-

nidad alta; sólo el 27% utilizaba insumos modernos y el 73% usaba exclusivamente yunta y peones, apoyándose seguramente en insumos como el estiércol, etc. En cambio, de las empresas que comenzaron sus actividades en los últimos 20 años, el 65% se inició con máquinas modernas, trabajo asalariado e insumos modernos; un 20% tenía una modernidad media y sólo el 15% comenzó con una modernidad baja. Esto nos indica que la alta modernidad, tal y como la observamos hoy día, al parecer comienza a producirse por lo menos con gran intensidad en las empresas instaladas a partir de los años 50; y, por consiguiente, que casi la totalidad de las explotaciones agrícolas que existen desde hace más de 20 años se instalaron con bajo desarrollo de las fuerzas productivas, particularmente con medios de producción primitivos, con una baja composición orgánica del capital, lo que permite deducir que se veían obligadas a utilizar mucha mano de obra.

Esto último es confirmado por los informes verbales sobre la época. Frecuentemente recuerdan los informantes que para cultivar la tierra necesitaban una enorme cantidad de mano de obra. Un agricultor que comenzó a cultivar en los años cuarentas unas 40 ha. de riego y alrededor de 60 de temporal, explicó que para preparar la tierra y sembrarla se necesitaban 10 arados tirados por bueyes o mulas. Un peón manejaba la yunta y abría el surco con el arado, otro depositaba la semilla y otro colocaba el abono; con otra pasada del arado se cubría el surco. En total necesitaba por lo menos 30 peones para esta operación. Por otra parte, para el "desquelite" (deshierbe) se necesitaba otra gran cantidad de mano de obra. Y finalmente, para recoger y levantar la cosecha, se requería una verdadera brigada de trabajadores, puesto que el corté (del trigo especialmente en esa época) se hacía manualmente, con hoz, y luego se ejecutaba la faena para recoger y almacenar el grano convenientemente, etc. "La maquinaria —dice este viejo agricultor de la región— vino a revolucionar la agricultura. La maquinaria fue la que permitió obtener ganancias."

Con la aparición de las maquinarias, la siembra, así como las demás tareas agrícolas, se pudieron realizar rápidamente y a bajo costo. Por ejemplo, una trilladora mecánica puede realizar en cuestión de horas el trabajo que harían en un día unos 40 hombres, según aseguran los capitalistas actuales. Esto significa un ahorro extraordinario en pago de jornales, un aumento extraordinario de la productividad del trabajo y, por lo tanto, de la tasa de explotación de la misma, a través del mecanismo explicado por Marx: la apropiación de plusvalía relativa, en función de una drástica reducción del tiempo requerido para alcanzar el trabajo necesario.

Pero la inversión de capital requiere de un "espacio" crítico adecuado, de manera que su absorción signifique un aumento de las ganancias en el proceso productivo, es decir, para que sea económicamente viable en términos de la racionalidad capitalista. Concretamente, para que la inversión en maquinaria sea redituable, es preciso que su adquirente posea la cantidad mínima, por lo menos, del recurso tierra (o ganado en su caso) en el que va a utilizarla. Los expertos señalan, por ejemplo, que hoy día un tractor que vale alrededor de 150 mil pesos, sólo es redituable si se utiliza para laborar un predio con superficie entre 40 a 50 ha.¹² Esta limitación era, desde luego, también válida para las empresas

¹² La misma situación vale para las maquinarias que utilizan los porcicultores: la costosa máquina que muele el grano o molino, por ejemplo, capaz de preparar 4 toneladas de grano

agrícolas que funcionaban hace varias décadas. De ahí que la posibilidad de mecanización de los predios estaba determinada en cierta medida de antemano por el tamaño, en término de superficie, de las empresas agrícolas. Sólo aquellas unidades productivas que contaban con el "espacio" necesario, capaz de absorber la inversión de capital, pudieron mecanizarse; en consecuencia, aquellas unidades pequeñas (como las campesinas) quedaban de plano fuera del proceso de mecanización, aunque de hecho la gran mayoría de ellas estaban imposibilitadas para adquirir tal cantidad de capital.

El efecto de la inversión de capital en "espacios" insuficientes puede expresarse en una elevación proporcional de los costos de producción, y en una disminución correlativa de la tasa de ganancia. Por una parte, mientras menor es la extensión del predio, mayor puede ser la inversión requerida por unidad, tendencia que se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro III

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS POR SUPERFICIE ANUAL CULTIVADA,¹³
SEGÚN LA INVERSIÓN POR HECTÁREA (EN PESÓS)

Inversión por ha., \$	Superficie anual cultivada (ha.)		
	Menos de 100	100 a 200	Más de 200
Menos de 2 700	0	67	50
2 700 a 4 400	46	22	38
Más de 3 400	54	11	12
%	100	100	100
N = 30	(13)	(9)	(8)

Ahora bien, la relación entre una mayor inversión por hectárea y la superficie cultivada, puede reflejar un mayor costo, y por tanto, una disminución en la tasa de ganancia, como lo ilustra el cuadro que se ofrece a continuación:

Cuadro IV

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS POR SUPERFICIE ANUAL CULTIVADA,
SEGÚN LA TASA DE GANANCIA

Tasa de ganancia	Superficie anual cultivada (ha.)		
	Menos de 100	100 a 200	Más de 200
Hasta el 10%	62	0	0
De 10.1 a 15%	23	67	50
De 15.1 a 30%	15	33	50
%	100	100	100
N = 30	(13)	(9)	(8)

en una hora, sólo resulta económica para un porcicultor que tiene una cantidad determinada de cerdos o que mezcla una gran cantidad de alimentos para los animales.

¹³ Se calculó la superficie realmente cultivada en un año, completando la superficie declarada en la encuesta con información de otras fuentes.

Como puede observarse, sólo empresas que cultivan menos de 100 ha. al año obtienen una tasa de ganancia que no supera el 10% (el 62% de ellas). En cambio, las unidades que cultivan más de 100 ha., todas obtienen tasas mayores al 10%; incluso, el 33% de las que cultivan entre 100 a 200 ha. anuales y el 50% de las que cultivan más de 200 ha. obtienen tasas de ganancias que oscilan entre el 15.1 y el 30 por ciento.

La importancia de destacar el limitante que significa la extensión escasa del predio, para el desarrollo en condiciones dadas de una producción capitalista moderna, radica en que nos plantea el dilema que dará origen a un fenómeno socioeconómico que con el paso del tiempo adquirirá enormes dimensiones. El dilema se les presentó a los propietarios con extensiones insuficientes para seguir expandiéndose e intensificando su producción capitalista (maximizando sus ganancias específicamente) a partir de una modernización (mecanización) de la empresa: si mantenían relativamente escasas extensiones no podían crecer, invertir más capital constante en máquinas y equipos, etc.; pero si querían crecer de esta manera tenían que ampliar sus superficies. El método ideal para conseguir esto último consistía en utilizar el capital disponible para adquirir instrumentos y medios modernos de trabajo, sin necesidad de invertir cuantiosos recursos en la compra de la tierra. La forma de conseguir esto es *arrendar tierras*. Es así como la misma dinámica de la economía capitalista, en desarrollo, que requería expandirse, "inventa" en la zona el arrendamiento; y las tierras ideales para servir a los propósitos de esa expansión eran las buenas tierras de riego en manos campesinas, particularmente las ejidales. Más adelante, nos referiremos con más detalle al importante fenómeno del arrendamiento de tierras ejidales en la zona. Por el momento, basta señalar que los empresarios agrícolas hacen posible la explotación capitalista de las dispersas parcelas campesinas, en provecho de los propios empresarios que disponían y disponen de los recursos necesarios para lograrlo.¹⁴

Los agricultores capitalistas gozan de facilidades extraordinarias para adquirir la maquinaria, no sólo porque disponen de recursos, sino porque además son sujetos de crédito de las grandes empresas comerciales que se dedican a la venta de estos aparatos agrícolas. El gerente de la principal distribuidora de maquinaria para el municipio dijo que se dan grandes facilidades a los agricultores capitalistas para que puedan pagar la maquinaria en 18 meses. Y a continuación declaró: "No se pide necesariamente garantía hipotecaria o de otro tipo al agricultor que recibe el crédito, pues como en la zona se conoce a los pequeños propietarios, se sabe si le va bien en su negocio y si cumple sus compromisos".¹⁵

¹⁴ Por lo demás, en opinión de un experimentado agricultor de la zona que controla económicamente predios situados en diversos puntos del municipio, a medida que pasa el tiempo, es más imprescindible disponer de maquinaria moderna, por lo menos para preparar la tierra. Explica que a causa del uso intensivo de la tierra en la zona, ésta ha perdido su flexibilidad, la suavidad que conservaba todavía hace algunas décadas, de manera que ya no es posible hacer un buen barbecho con arados tirados por animales. Incluso —dice el informante— los pequeños tractores son a veces ineficientes para remover convenientemente la tierra y se requieren aparatos muy potentes. Si esto es cierto, tiene un doble efecto, puesto que al tiempo que obliga a mecanizar la agricultura para obtener resultados exitosos, pone a los campesinos en una grave disyuntiva, que los empuja al arrendamiento de sus tierras a empresarios agrícolas capitalistas que disponen de la maquinaria para explotarla intensivamente.

¹⁵ La clave de esta aparentemente insólita "confianza" entre capitalistas podría ser la siguiente: una buena proporción de la clientela de esta distribuidora no utiliza la maquinaria

Antes de concluir este punto, conviene aclarar —para destacar en su verdadera dimensión la naturaleza de estas empresas— que la modernidad de las unidades productivas no se reduce al uso de máquinas propiamente agrícolas. Incluye también vehículos (camiones, camionetas, etc.) necesarios para movilizar la mano de obra, para acarrear los materiales e insumos y transportar el producto a los centros de compra, etc. En algunos casos, los agricultores poseen bodegas de capacidad variable que les permiten almacenar parte o la totalidad de su producción durante un tiempo prudente, lo que, como tendremos ocasión de comprobar, les permite un mayor poder de negociación frente a los comerciantes de granos o acaparadores. También utilizan empacadoras de forraje, picadoras, nodrizas para aplicar fertilizantes y otros equipos similares. Con frecuencia las fincas poseen buenas estancias o residencias, que sirven de vivienda al propietario sólo durante los periodos de intensa actividad en el predio o como casa de campo visitada ocasionalmente para solaz de la familia. (La mayoría de los burgueses agrícolas residen con sus familias en el centro urbano: cabecera municipal). Un buen número de empresas agrícolas, además, posee sus propios pozos y bombas para proporcionarse agua de riego. Esto ocurre particularmente cuando el predio no recibe agua del sistema que controla el Distrito No. 11 de la Secretaría de Recursos Hidráulicos, o sólo recibe agua para regar parte de la superficie. Ello no detiene a los agricultores, empeñados en lograr la máxima explotación de sus predios; en esos casos construyen con sus propios recursos los pozos necesarios y extraen el agua con bombas especiales. En 1970, alrededor de 1 000 ha. eran regadas con este sistema en el municipio de Valle de Santiago (superficie que de todos modos, en comparación con la situación de otros municipios, resulta pequeña al lado de la regada por el sistema del Distrito de Riego).¹⁶ Como se ve, las inversiones de capital pueden ser muy grandes. En algunos casos, superan los dos millones de pesos, sólo en capital constante, fijo. La distribución de las empresas encuestadas, según la magnitud de su capital (fijo) puede verse en la siguiente escala:

Cuadro V

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LA MAGNITUD DEL CAPITAL FIJO

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Empresas</i>
EMPRESAS PEQUEÑAS Menos de \$ 750 000	15
EMPRESAS MEDIANAS Entre \$ 750 000 y 1 500 000	9
EMPRESAS GRANDES Más de \$ 1 500 000	6

necesariamente para cultivar predios de su propiedad, sino para realizar operaciones en tierras arrendadas y, desde luego, no puede ofrecer garantía hipotecaria sobre lo que no le pertenece jurídicamente. Pero, de todos modos, se sabe a nivel local que el éxito de la agricultura capitalista está asegurado y, por lo tanto, también el pago puntual a la distribuidora.

¹⁶ El sistema de riego por bombeo es muy costoso. Según los informes, hoy día hay que buscar el agua a 100 metros de profundidad, y excavar un pozo semejante cuesta en la actualidad alrededor de 100 mil pesos. Además, hay que instalar las bombas para extraer el

No obstante, para tener una idea más cercana a la realidad sobre la magnitud de los capitales que manejan estas empresas, habría que tomar en cuenta también el *capital circulante*, que incluye las inversiones en fertilizantes, riego, insecticidas, herbicidas, alquiler de maquinaria (en su caso), semillas, seguro agrícola, etc. A esto hay que sumar el *capital variable* (salarios), así como el pago de la *renta* de la tierra en muchos casos y la *depreciación* de maquinaria y equipo. Así, obtenemos que la inversión anual del 13% de las empresas por lo que respecta a estos cuatro elementos alcanza un máximo de 250 mil pesos, pero el 27% de las mismas invierte entre 250 000 y 500 000 pesos, mientras el 30% se sitúa entre los 500 000 y el millón de pesos; finalmente, el 30% de estas empresas invierte en un año más de un millón de pesos, pudiendo alcanzar hasta un máximo de 3 700 000 pesos. Como se advierte, se trata aquí del capital invertido en cada año y no del capital inmovilizado total. Para obtener la inversión *total* de capital, habría que sumar las cifras anteriores al capital inmovilizado en la forma de valor de la tierra (50 000 pesos por ha. de riego) y en la forma de equipos y maquinarias.

De esta manera, considerando el capital total, las empresas agrícolas pueden alcanzar una inversión de varios millones de pesos anuales, habiéndose registrado en la encuesta unidades que utilizan un monto de capital cercano a los 10 000 000 de pesos (la inversión máxima observada fue de 10 250 000 pesos). Por lo tanto, estamos ante unidades productivas muy capitalizadas, sobre todo si se toma en cuenta que no se trata, como en el pasado, de grandes extensiones de tipo latifundista.

2. Cultivos, rendimientos y superficies

Las unidades capitalistas, como se ha dicho, obtienen dos cosechas al año, en dos ciclos agrícolas. En el ciclo de primavera-verano cultivan principalmente sorgo, en el ciclo de invierno los cultivos principales son el trigo y la cebada. También se siembra, pero en menor escala, maíz, frijol, haba, garbanzo y alfalfa. En otras palabras, los cultivos principales de la burguesía agrícola son, como es de esperarse, comerciales.

La burguesía agrícola, en efecto, en las últimas décadas, viene disminuyendo paulatinamente las superficies dedicadas a estos cultivos de subsistencia y ampliando cada vez más sus superficies dedicadas a productos esencialmente comerciales.

Este proceso puede observarse claramente, comparando la posición relativa que ocupa un cultivo de subsistencia como el maíz, al lado de otros como el trigo y el sorgo en los últimos años. Mientras la proporción ocupada por el maíz disminuye drásticamente (del 35 al 6%) y el trigo experimenta una ligera baja, el sorgo pasa del 9 al 15% de la superficie dedicada a estos tres cultivos básicos:

codiciado líquido; los motores pueden ser eléctricos o diesel. El sistema eléctrico es el más barato (cuesta unos 100 mil pesos también), pero existen muchos lugares a los que no han llegado las líneas eléctricas. La instalación con motor diesel cuesta unos 300 mil pesos.

Cuadro VI

PROPORCIÓN (%) OCUPADA POR CADA CULTIVO, DENTRO
DE LA SUPERFICIE TOTAL DEDICADA
A ELLOS

<i>Cultivo</i>	<i>Hace más de 10 años</i>	<i>Últimos 10 años</i>	<i>Actualmente</i>
Maíz	35	10	6
Trigo	56	46	43
Sorgo	9	44	51
	100	100	100

La tendencia en el sector privado a disminuir las extensiones dedicadas a cultivos de subsistencia, contrasta con el comportamiento del sector ejidal. Mientras el sector privado del municipio (dentro del cual la burguesía tiene un peso fundamental) disminuye la superficie dedicada a maíz y frijol del 51 a 29% en 20 años, en el mismo lapso los ejidos mantienen más del 50% de su superficie dedicada a esos cultivos; por lo que respecta al valor de la producción la tendencia es similar:

Cuadro VII

IMPORTANCIA DE LOS CULTIVOS DE SUBSISTENCIA (MAÍZ Y FRIJOL)
EN LOS SECTORES PRIVADO Y EJIDAL, EN TÉRMINOS DE SUPERFICIE
Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN

<i>Año</i>	<i>% de la superficie</i>			<i>% del valor de la producción</i>		
	<i>Privado</i>	<i>Ejidal</i>	<i>Total</i>	<i>Privado</i>	<i>Ejidal</i>	<i>Total</i>
1950	51	53	53	51	68	61
1960	41	59	53	30	59	48
1970	29	57	49	13	41	30

FUENTE: Censos agrícolas, ganaderos y ejidales, 1950, 1960, 1970.

Ahora bien, si existe un cultivo que ha experimentado un verdadero "boom", a expensas de las superficies anteriormente ocupadas por otros, éste es el sorgo. La extraordinaria expansión de la gramínea puede observarse incluso como un fenómeno de alcance estatal (cuadro VIII) durante la década del 60.

En verdad se puede decir que la creciente prosperidad del municipio, de la cual se ha beneficiado fundamentalmente la burguesía agraria, ha sido acompañada de la expansión del cultivo del sorgo. Este grano empezó a tener gran de-

Cuadro VIII

SUPERFICIE Y RENDIMIENTO DE LOS CULTIVOS (FRIJOL, MAÍZ, SORGO Y TRIGO), ESTADO DE GUANAJUATO

Año	C u l t i v o s							
	Frijol		Maíz		Sorgo		Trigo	
	Ha.	Ton.	Ha.	Ton.	Ha.	Ton.	Ha.	Ton.
1960	80 119	24 742	341 876	316 919	2 500	1 987	68 377	90 377
1961	130 728	58 111	464 369	365 911	4 940	9 283	59 286	107 911
1962	129 617	49 953	464 858	269 564	4 856	9 280	48 069	93 029
1963	147 369	59 852	609 750	506 338	5 130	8 339	52 241	91 166
1964	225 458	93 187	604 500	503 505	6 431	10 042	56 520	103 101
1965	79 786	78 190	554 500	493 500	50 553	104 897	—	—
1966	119 000	78 540	565 509	546 527	85 000	190 000	55 000	175 000
1967	131 005	97 540	525 192	338 167	160 000	334 000	60 000	180 484
1968	131 200	97 676	550 350	487 354	202 385	489 325	47 000	150 682
1969	135 000	65 760	445 000	274 000	—	—	—	—

FUENTE: Guanajuato en cifras 60-70, op. cit.

manda en la medida en que se fue desarrollando en la región y en distintos puntos del país la porcicultura.¹⁷

A raíz del auge de la siembra de sorgo, penetraron en la región de El Bajío, como en otras de la república, algunas grandes empresas transnacionales (Anderson Clayton & Co., Purina, La Hacienda, por ejemplo), que se dedicaron a comprar el grano en cantidades apreciables. Estas empresas lo utilizan para fabricar alimentos industriales balanceados para el ganado, y su expansión y control del mercado fue al mismo ritmo que la demanda. Las grandes empresas agroindustriales obtienen a veces el grano directamente de los productores agrícolas capitalistas, y más frecuentemente compran a los grandes comerciantes de semillas (acaparadores) de la región las enormes cantidades que éstos han acumulado en sus transacciones sucesivas con los agricultores capitalistas y campesinos.

Se puede entender, pues, por lo dicho anteriormente que también el “boom” del sorgo permitió el desarrollo de una burguesía comercial a nivel local. Esta burguesía comercial-agraria, con gran poder de compra —a tono con la magnitud de una producción en aumento—, que maneja un capital comercial enorme, encontró en la demanda creciente de las grandes empresas porcicultoras regionales y de las empresas agroindustriales que operan en la zona, la garantía de su propia expansión paulatina. Se convirtieron así en los intermediarios principales entre los grandes productores capitalistas y los pequeños productores campesinos (ejidatarios y minifundistas), por una parte, y los grandes compradores regionales y nacionales, por otra.¹⁸

Hemos puesto el énfasis en la producción y comercialización del sorgo, pero no hay que olvidar que también se producen y comercializan otros cultivos: principalmente trigo, maíz, cebada y frijol. Particularmente la siembra del trigo y la cebada reditúan asimismo grandes ganancias a la burguesía agraria (productores y comerciantes); en menor proporción el maíz y el frijol, cultivos tradicionalmente de subsistencia, que siguen sembrando en su mayor parte ejidatarios y minifundistas.

Si pasamos ahora del nivel estatal al nivel regional, observaremos (cuadro IX) que en el Distrito de Riego del Alto Río Lerma, al que pertenece el municipio de Valle de Santiago junto a otros, la superficie dedicada al sorgo superó a la utilizada para la siembra de maíz y frijol, aunque la superficie que ocupa el trigo es todavía un poco más elevada que la del primero. Pero el sorgo supera a todos los demás, tanto por lo que se refiere a rendimientos por hectáreas, como en lo relativo al valor de la producción.

¹⁷ El sorgo, en efecto, es el principal alimento de los cerdos, convenientemente preparado y mezclado con otros ingredientes nutritivos de fabricación industrial.

¹⁸ Desde luego, la prosperidad general de la burguesía agraria ha motivado o influido el desarrollo de otras actividades comerciales de productos no agrícolas: tiendas de abarrotes, de ropa, de muebles, farmacias, etc. Asimismo, han aparecido los comercios de insumos agrícolas, algunas agencias distribuidoras de maquinarias agrícolas y productos veterinarios. La construcción ha cobrado fuerzas y se han instalado comercios de materiales. En fin, el desarrollo agrícola ha tenido efectos múltiples en diversos campos, especialmente del comercio y los servicios. Y la burguesía agraria ha sabido disfrutar de esa prosperidad, pues aunque no pueda afirmarse que vive en el boato, por lo menos puede decirse que hace ostentación de sus riquezas, expresándola en los autos lujosos de último modelo, en las grandes residencias y en las fiestas brillantes.

Cuadro IX

SUPERFICIE, RENDIMIENTO, PRODUCCIÓN Y VALOR DE LAS COSECHAS (DE FRIJOL, MAÍZ, SORGO Y TRIGO) EN EL CICLO AGRÍCOLA 1971-1972.
DISTRITO DE RIEGO ALTO RÍO LERMA, GTO.

Cultivos	Superficie (ha.)	Rendimiento medio (kg./ha.)	Producción ton.	Precio medio (\$/ton.)	Valor de la cosecha (\$)
Frijol	4 241	1 054	4 471	3 147.00	14 070 256.00
Maíz	26 949	3 530	95 130	951.40	90 506 653.46
Sorgo	30 675	6 261	192 068	796.66	153 012 476.00
Trigo	36 825	3 715	136 783	900.00	123 104 326.00

FUENTE: *Características de los Distritos de Riego*, tomo II, Cuenca del Río Lerma, Secretaría de Recursos Hidráulicos, Subsecretaría de Operación, Dirección de Distritos de Riego, Dirección de Estadística y Estudios Económicos, 1973.

En el área del municipio, la importancia de los cultivos comerciales, especialmente del sorgo, se pone aún más de relieve, sobre todo si comparamos las superficies y el valor de la producción que corresponde a los diversos cultivos en el sector privado y el ejidal:

Cuadro X

SUPERFICIE Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN PARA LOS CULTIVOS MÁS IMPORTANTES
SEGÚN SECTORES. VALLE DE SANTIAGO, 1970

Cultivos	Sector ejidal				Sector privado			
	Superficie	%	Valor Prod.	%	Superficie	%	Valor Prod.	%
Maíz	18 337	50	16 997 760	38	4 225	28	3 069 600	12
Sorgo	10 422	28	15 299 820	33	6 022	40	9 790 480	39
Trigo	4 516	12	9 945 850	22	2 347	16	5 434 050	21
Frijol	2 385	7	1 128 037	3	192	1	172 091	1
Cebada	189	1	525 100	1	1 409	10	3 754 203	15
Otros	759	2	1 365 890	3	739	5	2 960 346	12
Total	36 608	100	45 262 457	100	14 934	100	25 180 770	100

FUENTE: *V Censo agrícola, ganadero y ejidal*, 1970.

En efecto, puede observarse de nuevo un fuerte contraste entre ambos sectores, por lo que se refiere a la importancia relativa de los cultivos. Mientras en el sector ejidal, el 50% de la superficie, por ejemplo, se dedica al cultivo de maíz, en el sector privado el sorgo alcanza el 40% de la superficie. Considerado globalmente el cuadro anterior, sin embargo, está mostrando una tendencia general a expandir las superficies dedicadas a cultivos comerciales. Incluso el sector ejidal dedica el 28% de la superficie al sorgo en 1970 y el 12% al trigo. Este fenómeno, no obstante, puede explicarse si se toma en cuenta que una alta proporción de las tierras ejidales ocupadas por esos cultivos comerciales, seguramente son arrendadas y cultivadas por empresarios capitalistas.

En suma, el sorgo y también el trigo, productos esencialmente comerciales, son los cultivos principales de la burguesía agrícola de la región y particularmente del municipio de Valle de Santiago. Este fenómeno tiene mucho que ver con los rendimientos obtenidos. En tierras de riego, los rendimientos del sorgo han ido en aumento acelerado, respecto a los demás cultivos y esto, como se verá más adelante, aunado a otras ventajas. La mayoría de las empresas encuestadas de la burguesía agrícola obtienen rendimientos superiores a las 6 toneladas de sorgo por hectárea, alcanzando frecuentemente hasta 10 toneladas por hectárea.

Cuadro XI

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS, SEGÚN LOS RENDIMIENTOS OBTENIDOS.
VALLE DE SANTIAGO, 1974

Rendimiento (ton./ha.)	Cultivos		
	Maíz	Trigo	Sorgo
Menos de 2	10		03
Entre 2 y 3.9	30	34	06
Entre 4 y 10	60	66	91
Total	100	100	100
N	(10)	(29)	(30)

La superioridad del sorgo, en términos de rendimientos, se pone de relieve en este último cuadro. De las empresas entrevistadas que actualmente cultivan maíz y trigo, el 60 y 66%, respectivamente, obtienen rendimientos entre 4 y 10 toneladas por hectárea. En cambio, el 91% de las empresas que en el último ciclo agrícola sembraron sorgo obtuvieron rendimientos entre 4 y 10 toneladas.¹⁹

Pero, por otra parte, si a la obtención de mayores rendimientos no estuviera unida una mayor ganancia, los agricultores no se inclinarían a sembrar el sorgo. Para los burgueses agrícolas, el cultivo de la tierra no es un *hobby*, sino un medio de maximizar las ganancias. Y a esto han contribuido varios factores.

En primer lugar, los costos de producción del sorgo son muy inferiores a los de los otros cultivos. Ciertamente, el sorgo acepta una mayor mecanización de las tareas, lo que permite un gran ahorro en mano de obra. La siembra del sorgo, su trillado, recolección y almacenamiento se puede hacer fácil y sin inconveniente totalmente con máquinas. Otros cultivos, en cambio, como el maíz re-

¹⁹ Información más precisa sobre el particular, corrige los datos sobre rendimientos del cultivo de sorgo; efectivamente una alta proporción de los agricultores de la zona llega a obtener hasta 14 ton. de sorgo por hectárea.

quieren una mayor participación de mano de obra, de trabajo manual. El sorgo además requiere menos insumos que otros cultivos.

En segundo lugar, pese a los costos más bajos de producción, el precio del sorgo en el mercado ha ido en aumento año con año. En el mes de noviembre de 1974, ya los comerciantes locales estaban pagando a 1450 pesos la tonelada y esto ocurría en pleno periodo de levantamiento de la cosecha (el precio en el año anterior había sido de 940 pesos la tonelada); el precio podía aumentar todavía hasta 100 pesos más por tonelada. Ese aumento gradual del precio en el mercado está relacionado con un fenómeno al que ya nos referimos: la demanda creciente del grano, al ritmo de la expansión de la porcicultura en la región de El Bajío y de la penetración de las grandes empresas transnacionales productoras de alimentos balanceados para animales.

Parece que hace sólo algunos años, aunque el costo de producción por ha. del sorgo era más bajo que el del maíz, la cebada y el trigo, la utilidad neta era, sin embargo, inferior a todos los demás, por lo menos para el Distrito de Riego del Alto Río Lerma, como lo indica el cuadro siguiente:

Cuadro XII

RENDIMIENTO, COSTO Y UTILIDAD NETA POR HA. DE RIEGO, DEL MAÍZ, TRIGO, CEBADA Y SORGO. ALTO RÍO LERMA, GTO., 1969

<i>Cultivo</i>	<i>Rendimiento (kg./ha.)</i>	<i>Precio rural (\$ / ton.)</i>	<i>Costo cultivo (\$ / ha.)</i>	<i>Utilidad neta (\$ / ha.)</i>
Maíz	3 000	900	1 598	1 342
Trigo	3 000	900	1 743	957
Cebada	2 750	850	1 455	822
Sorgo	3 500	650	1 454	821

FUENTE: *Informe sobre costos, rendimientos, etc., en los cultivos de riego del altiplano de la Cuenca Lerma-Santiago*, Plan Lerma-Asistencia técnica, Secretaría de Recursos Hídricos.

Sin embargo, esa situación ha sufrido una profunda modificación, sobre todo en vista de la enorme demanda del sorgo que ha determinado un aumento vertiginoso de su precio comercial. De manera que sólo con el cultivo del sorgo, en un ciclo agrícola, los burgueses agrícolas obtienen enormes ganancias. Si a esto se agrega los no menos cuantiosos beneficios que les reportan los cultivos de invierno (trigo, cebada, garbanzo, principalmente), se puede comprender que éstas son empresas en franca prosperidad.

En efecto, como ya se señaló anteriormente (cuadro IV), las empresas agrícolas en su mayoría obtienen tasas de ganancia superiores al 10%, pudiendo alcanzar hasta el 30%. Los números absolutos sobre las utilidades de las empresas pueden ser igualmente reveladores a este respecto. La distribución de las empresas según la ganancia neta por ha. (en un ciclo) es la siguiente:

Cuadro XIII

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS, SEGÚN LA GANANCIA NETA POR HA.
(UN CICLO). VALLE DE SANTIAGO, 1974

<i>Ganancia (ha.) (en un ciclo), \$</i>	<i>Empresas %</i>
Menos de 2 000	10
De 2 000 a 3 000	20
De 3 001 a 4 000	23.3
De 4 001 a 5 000	23.3
De 5 001 a 11 000	23.3
Total	100
N	(30)

Como puede observarse el 70% de las empresas encuestadas en 1974 obtenían una utilidad neta superior a los 3 000 pesos por ha., pudiendo alcanzar hasta los 11 000 pesos por hectárea. Si se compara este cuadro con los resultados obtenidos 5 años antes (cuadro XIV) resulta que la mayoría de las unidades agrícolas capitalistas de Valle obtienen hoy día utilidades netas por ha. que son superiores en un 200%, por lo menos, a la utilidad más alta registrada en la región en aquella época. Así, las utilidades netas globales obtenidas por las empresas pueden ser muy elevadas (dependiendo de la superficie cultivada).

Cuadro XIV

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS, SEGÚN LA GANANCIA GLOBAL
NETA. VALLE DE SANTIAGO, 1974

<i>Ganancia global (un año), \$</i>	<i>Empresas %</i>
Menos de 300 000	27
300 000 a 500 000	27
500 001 a 800 000	20
800 001 a 1 000 000	13
Más de 1 000 000	13
Total	100
N	(30)

En consecuencia, casi la mitad de las empresas encuestadas revelan ganancias netas por encima del medio millón de pesos anual, pudiendo alcanzar un buen número de ellas hasta el millón y más de pesos anuales. El poder económico de este sector se muestra entonces en su verdadera dimensión, sobre todo si se toma en cuenta que un buen número de sus miembros percibe otros ingresos debido a que se dedica al mismo tiempo a otras actividades económicas (comercio, ganadería, etcétera).

Podría pensarse que en la medida en que las unidades productivas capitalistas se inclinan hacia cultivos comerciales como el sorgo, que no son utilizados directamente para la alimentación popular, la agricultura se aleja de su "función social". Sin embargo, en términos de la racionalidad capitalista, estas empresas actúan de acuerdo con un patrón lógico y coherente: obtener ganancias, sin importar los efectos "sociales".

En relación con esto, por cierto, se han escuchado fuertes denuncias, incluso por parte de voceros oficiales. A fines de 1974, por ejemplo, el director del Instituto Nacional de Nutrición de México acusó a las "multinacionales de alimentos balanceados" de ser las "principales causantes del hambre que padecen amplios sectores del pueblo mexicano". El funcionario, que asistía a la Conferencia Mundial de Alimentación en Roma, declaró que "las transnacionales procesan 5 500 000 toneladas de granos para alimentar al ganado, ganado que sólo genera 300 000 toneladas de alimentos. Además, estos alimentos sólo pueden ser comprados por la clase acomodada". Y agregó: "Hasta ahora, la agricultura (mexicana) se ha desarrollado arbitrariamente, más como una respuesta a los intereses de las transnacionales que a las carencias que padece el pueblo", pues en el año de 1973 "se cosecharon 2 600 000 toneladas de sorgo y dos millones de toneladas de alfalfa, mientras en el país hay carencia de maíz y frijol".²⁰

La denuncia es grave, si se toma en cuenta que la producción de alimento animal se reduce apenas al 5.4% del volumen de grano consumido; pero es grave desde el punto de vista del consumo popular, no para una burguesía agrícola que se enriquece adaptándose a los reclamos de un mercado definido por la dinámica del desarrollo del capitalismo en el campo mexicano.

Ahora bien, tanto la cuestión de los altos rendimientos agrícolas como los montos de ganancia neta, están íntimamente ligados al control que ejerce la burguesía agrícola sobre la tierra, particularmente sobre las mejores tierras de riego del municipio. Por lo que respecta a las superficies, en Valle de Santiago el sector ejidal parece mostrar un claro predominio sobre los propietarios privados, si nos basamos en los datos oficiales correspondientes:

Cuadro XV

TENENCIA DE LA TIERRA EN VALLE DE SANTIAGO, POR SECTORES (PRIVADO Y EJIDAL), 1970

Tipo de tierra	Sector privado		Sector ejidal		Total
	Superficie (ha.)	%	Superficie (ha.)	%	
Temporal	6 511	22	22 874	78	28 385
Riego o jugo	6 434	41	9 147	59	15 581
Pastos	4 528	21	17 510	79	22 038
Incultas	1 830	66	922	34	2 752
Total de labor	12 945	29	32 021	71	44 966
Total	19 303	28	50 453	72	69 756

FUENTE: V Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal, 1970.

²⁰ Periódico *Excélsior*, 11 de noviembre de 1974, pp. 1 y 14A.

Este predominio también se pone de relieve si observamos la superficie cosechada y el valor de la producción en 1970:

Cuadro XVI
SUPERFICIE COSECHADA Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN POR SECTORES.
VALLE DE SANTIAGO, 1970

Sectores	Superficie cosechada ^a	%	Valor de la producción (\$)	%
Ejidal	36 608	71	45 262 457	64
Privado	14 934	29	25 180 770	36
Total	51 542	100	70 443 227	100

FUENTE: V Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal, 1970.

^a Superficie total cosechada en ambos ciclos.

Sin embargo, esta información es engañosa y oculta la verdadera situación. Según los dos cuadros anteriores, el sector ejidal controla el 71% de las tierras de labor y el 59% de las tierras de riego y yugo. No obstante, tales cifras globales pueden dar una imagen falsa, en la medida en que no se comparan con el número de predios que implican ni discrimina claramente grupos socioeconómicos distintos (confundiéndose los minifundistas con los productores capitalistas, por ejemplo). Además, no se toma en cuenta el fenómeno de arrendamiento de tierras ejidales por parte de los burgueses agrícolas. Analizando las cosas de manera distinta se podrán constatar fenómenos interesantes.

Dada la importancia que reviste la tierra de riego (por razones ya explicadas: altos rendimientos unitarios y posibilidad de obtener dos cosechas), veamos primero cuál es la situación más reciente cuando se compara a ejidatarios y propietarios privados dentro del Distrito de Riego No. 11:

Cuadro XVII
DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA DE RIEGO EJIDAL Y DE PROPIEDAD PRIVADA.
VALLE DE SANTIAGO, 1974

Tamaño de los predios (ha.)	E J I D A L					P R O P I E D A D P R I V A D A				
	No. predios	% predios	Superficie (ha.)	% Superf.		No. predios	% predios	Superficie (ha.)	% Superf.	
0.0 a 1	49	3	33.90	—		25	5	15.35	—	
1.1 a 2	84	5	134.90	2		32	7	55.60	1	
2.1 a 3	116	8	295.55	4		45	9	115.10	2	
3.1 a 4	463	30	1 678.85	26		35	8	124.25	2	
4.1 a 5	465	30	2 075.75	32		32	7	148.05	3	
5.1 a 10	378	24	2 339.50	36		112	23	833.50	14	
10.1 a 15	1	—	12.90	—		57	12	713.10	12	
15.1 a 20						49	10	867.45	14	
20.1 a 30						65	13	1 618.35	27	
30.1 a 40						16	3	568.20	9	
40.1 a 50						12	2	559.55	9	
50.1 a 100						6	1	418.35	7	
Total	1 556	100	6 571.35	100		486	100	6 036.85	100	

FUENTE: Distrito de Riego No. 11, Alto Río Lerma, Sub-Unidad Valle, 1974.

En realidad, en el cuadro inmediato no están presentes sólo dos grupos, sino tres. Para entender en profundidad las implicaciones de la estructura de la tenencia de la tierra proponemos, primero, dividir el grupo de la llamada "pequeña propiedad" en dos: los minifundistas (en donde liberalmente podemos incluir a aquellos propietarios que tienen hasta 10 ha.)* y los propietarios que pueden desarrollar una producción capitalista en sus predios (propietarios de más de 20 ha. de riego). El tercer grupo es el de los ejidatarios, jurídicamente diferentes de los propietarios minifundistas, pero semejantes desde el punto de vista de la naturaleza de sus empresas, de la extensión de sus predios, etc. Los ejidatarios y minifundistas privados integran el sector campesino, mientras los propietarios de extensiones apreciables (más de 20 ha.) en donde se pueden aplicar métodos modernos de cultivo y explotar fuerza de trabajo asalariada, constituyen el sector capitalista. Si observamos la distribución de las tierras de riego de esta manera, la situación se presenta claramente reveladora.

Cuadro XVIII

DISTRIBUCIÓN DE LAS TIERRAS DE RIEGO ENTRE LOS EJIDATARIOS,
MINIFUNDISTAS Y CAPITALISTAS. VALLE DE SANTIAGO, 1974

<i>Categoría</i>	<i>Predios</i>	<i>%</i>	<i>Superficie (ha.)</i>	<i>%</i>	<i>Media (ha.)</i>
Ejidatarios (hasta 10 ha.)	1 555	80	6 558.45	59	4.2
Minifundistas (hasta 10 ha.)	281	15	1 291.45	12	4.5
Capitalistas (más 20 ha.)	99	5	3 164.45	29	31.9
Total	1 935	100	11 014.35	100	

Se puede ver, en efecto, que los que tienen más de 20 ha. constituyen apenas el 5% del número total de predios y controlan el 29% de la superficie total de riego. En cambio, los minifundistas (menos de 10 ha.) son el 15% y controlan solamente el 12% de la superficie de riego; finalmente, encontramos a los ejidatarios que siendo el 80% se distribuyen el 59% de las tierras de riego. Las medias nos dan una idea de la situación, pues mientras los campesinos (ejidatarios y minifundistas) tienen en promedio un poco más de 4 ha. de riego, los propietarios capitalistas alcanzan una media de casi 32 hectáreas.²¹

* Se propone el corte para designar a los minifundistas en el control de hasta 10 ha., por considerar que dentro de predios de esta extensión no es posible realizar un proceso de acumulación sostenido.

²¹ Se notará que en nuestro análisis hemos dejado fuera a un grupo de propietarios: los que poseen entre 10 y 20 ha. (cuadro XIX). Son el 22% de los propietarios privados y controlan el 26% de la superficie, lo que indica que es un grupo de cierta importancia, sobre todo si se le compara con los minifundistas que, no obstante ser el 59%, sólo tienen reservado el 22% de la superficie. Frecuentemente este grupo de propietarios es caracterizado como una especie de "clase media rural". Aunque su estudio cae fuera de nuestros propósitos, conviene poner de relieve su importancia teórica y empírica. Desde el punto de vista económico constituyen empresas medianas de tipo familiar; es decir, unidades de producción

Vistas las cosas de esta manera, la aparente situación ventajosa de los ejidatarios se esfuma, y es más bien la burguesía agraria la que aparece en condiciones de desarrollar una dinámica producción agrícola. Resalta, además, el alto grado de concentración de la propiedad en este sector privado. Tal grado de concentración de la propiedad se expresa en una concentración igualmente aguda por lo que se refiere al valor de la producción:

Cuadro XIX

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN ENTRE LOS PROPIETARIOS PRIVADOS. VALLE DE SANTIAGO, 1960

<i>Producción anual (\$)</i>	<i>Predios</i>	<i>%</i>	<i>Valor de la producción (\$)</i>	<i>%</i>
Menos de 5 000	280	58	598 504	6
5 001 a 25 000	139	29	996 205	10
25 001 a 50 000	31	7	792 571	8
50 000 a 100 000	21	4	1 467 910	14
más de 100 000	19	2	6 270 835	62
Total	483	100	10 126 025	100

FUENTE: *IV Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal*, 1960.

En el sector privado tan sólo el 6% de los predios aporta el 76% del valor de la producción en 1960, mientras los predios restantes (87%) contribuyen tan sólo con el 16% del valor. La información disponible permite considerar que tal fenómeno se ha acentuado con el paso del tiempo en el municipio.

Pero a lo dicho hasta aquí habría que agregar dos fenómenos más que contribuyen a presentar una imagen más cercana a la realidad de la estructura agraria de Valle, a saber, el arrendamiento de tierras ejidales y la conformación de latifundios disimulados. El arrendamiento, fenómeno muy extendido en la región, modifica totalmente la idea de un sector ejidal hegemónico en lo que a tenencia de la tierra se refiere.

De acuerdo con la declaración de los "pequeños propietarios" entrevistados, el 39% de ellos no controla más de 30 ha. de riego, el 35.5% posee entre 31 y 50 ha., el 19% entre 51 y 100 ha. y tan sólo el 6.5% posee más de 100 ha. Sin embargo, al completar estas superficies declaradas con datos de otras fuentes, se

que pueden absorber la fuerza de trabajo familiar, frecuentemente sin necesidad de acudir de manera principal a la fuerza de trabajo asalariada. Sin embargo, se diferencian de las unidades típicamente campesinas, no sólo porque recurren más fuertemente al trabajo asalariado, sino también porque pueden absorber mayor inversión en capital y son susceptibles de asimilar ciertos métodos e instrumentos productivos modernos. Puede decirse que son productores que se encuentran en una situación intermedia entre los campesinos propiamente dichos y los agricultores capitalistas. Su posición económica, por otra parte, se puede expresar en el plano social y político de manera contradictoria. No obstante, parecen tender a identificarse con la burguesía agraria en su práctica social y política. Sea de ello lo que sea, todo parece indicar que ocupan una situación de carácter transitorio y que más tarde o más temprano, serán arrastrados hacia el campesinado, a través de la pauperización, o hacia la burguesía agrícola, a través de la acumulación.

llega a la conclusión de que en realidad el 60% de los encuestados cultiva más de 50 ha. y entre éstos el 27% cultiva más de 100 ha. de riego cada ciclo.

Tal discrepancia no debe causar sorpresa: ella expresa en buena medida el mencionado fenómeno de arrendamiento de tierras ejidales (sobre todo de las de riego). En general, las superficies declaradas fueron muy inferiores a las que realmente se explotaban. Esto se explica si se toma en consideración que el arriendo de tierras ejidales es una práctica ilegal, es decir, expresamente prohibida por la Ley Federal de Reforma Agraria (véase parágrafo 7 de este capítulo).

Por otra parte, son muy frecuentes los casos de "pequeños propietarios" que, aunque poseen en propiedad parcelas de regular tamaño, cultivan sin embargo grandes extensiones que integran diversos predios de miembros de su familia. En efecto, con mucha frecuencia los propietarios jurídicos de las parcelas (muchas veces son mujeres que se dedican a los quehaceres domésticos o a otras actividades, o hermanos, tíos, etc., que están dedicados al comercio u otras ocupaciones) las ponen en manos de un miembro de la familia que se ocupa de la administración de las mismas y las explota como una sola unidad productiva. Estudiando la lista de los miembros de la Asociación Agrícola local y de las superficies de riego que poseen en propiedad, se puede constatar que varias familias llegan a controlar cientos de ha. de riego. El conjunto de los propietarios de una misma familia puede constituir una sola unidad o, a veces, varias empresas productivas. De esta manera, se conforman grandes latifundios encubiertos y protegidos por la fragmentación de la propiedad *jurídica* entre diversos miembros, aunque económicamente sean un solo conjunto productivo. Por lo tanto, estos dos aspectos de la estructura de la tenencia de la tierra en Valle nos permiten asegurar que, en términos de control económico sobre las superficies de riego, las empresas agrícolas capitalistas son más poderosas de lo que pueden aparecer a primera vista.

3. El crédito

Es fácil comprender que el crédito agrícola es un factor de primordial importancia para la producción. No se exagera si se afirma que en la mayoría de los casos el éxito en la actividad agrícola depende estrechamente de la disponibilidad de crédito, abundante y oportuno.

La burguesía agraria dispone de dos fuentes de crédito. Por una parte, puede solicitar créditos a la banca privada. Pero, por otra parte, tiene aún la posibilidad de acudir al banco oficial correspondiente (en este caso, el Banco Regional de Crédito Agrícola del Bajío, S. A.) en solicitud de recursos que utilizará para poner en funcionamiento el proceso económico productivo o comercial. De esa manera, la burguesía en su conjunto prácticamente monopoliza los recursos crediticios de estas dos fuentes. Para dar una idea de la situación podemos analizar la distribución del crédito agrícola entre los propietarios privados que acudieron al Banco Regional de Crédito Agrícola durante dos ciclos: el de invierno, ejercido de octubre de 1973 a julio de 1974 y el de primavera-verano, de marzo a agosto de 1974,²² a partir del siguiente cuadro:

²² No analizaremos aquí el crédito ejidal, por razones de espacio.

Cuadro XX

DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO A PROPIETARIOS PRIVADOS,
SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS PREDIOS.
BANCO REGIONAL DE CRÉDITO AGRÍCOLA DEL BAJÍO. 1973-1974

Tamaño del predio (ha.)	Solicitantes	%	Monto del crédito (\$)	%
0.0 a 2	5	5	20 740	1
2.1 a 5	21	18	233 026	3
5.1 a 10	22	19	524 679	7
10.1 a 20	21	18	914 578	12
20.1 a 35	24	21	2 126 822	28
35.1 a 50	11	9	1 540 076	21
50.1 a 100	10	9	1 560 431	21
Más de 100	2	1	541 300	7
Total	116	100	7 461 652	100

FUENTE: Elaborado con datos de los archivos del Banco Regional de Crédito Agrícola del Bajío, S. A., Valle de Santiago.

La situación es aproximadamente la misma que encontramos al analizar la distribución de las tierras de riego y del valor de la producción. En efecto, el crédito se encuentra en más de sus tres cuartas partes entre los grandes propietarios capitalistas, mientras una mínima proporción de los recursos es otorgada a los productores minifundistas. Tomando en cuenta de nuevo como productores campesinos a los propietarios de hasta 10 ha., encontramos que éstos constituyen el 42% del número total de agricultores privados que ejercieron créditos en el banco oficial ya mencionado, pero recibieron tan sólo el 11% del monto total de los recursos adelantados. En cambio, los productores capitalistas (propietarios de más de 20 ha.), siendo el 40% de los clientes en los dos ciclos agrícolas señalados, obtuvieron el 77% del volumen de recursos total repartido.²³

Pero si la burguesía ejerce un fuerte control sobre el crédito oficial, como se ha visto, su gravitación sobre el dinero de la banca privada pasible de ser convertido en capital es prácticamente monopólica y absoluta. A esta conclusión apunta la información disponible: los recursos crediticios privados casi en su totalidad son ejercidos por miembros de la burguesía agraria, es decir, por la burguesía agrícola y pecuaria (porcicultores) y por los grandes comerciantes de productos agrícolas (acaparadores).

Los bancos privados, de plano, no prestan a los ejidatarios; y los propietarios minifundistas son muy débiles económicamente y ofrecen muy pocas garantías para poder optar a la oferta de crédito privado. Por otra parte, los burgueses agrícolas, prefieren definitivamente acudir a los bancos privados (funcionan dos en Valle) para obtener créditos. Todos los "pequeños propietarios" entrevistados coinciden en esta preferencia y aducen razones de peso.

El banco oficial que concede crédito a los propietarios no posee la misma agilidad que los privados para hacer efectivo el préstamo. Por ejemplo, hasta hace poco tiempo el proceso que concluía en el otorgamiento del crédito (oficial) era

²³ En este esquema de nuevo está presente un grupo de propietarios medianos (entre 10.1 y 20 ha.), que son el 18% y recibieron el 12% de los créditos; este grupo no carece de cierta importancia, sobre todo comparado con los minifundistas privados.

largo y complicado, además de costoso para el prestatario. Éste tenía que apersonarse en la oficina del banco, para llenar la solicitud correspondiente, presentar los documentos que acreditaban una garantía hipotecaria aceptable, etc. Revisada la documentación, tenía que ser enviada a Celaya, en donde un funcionario encargado la examinaba y dictaminaba si estaba en orden y ofrecía garantía adecuada. Cumplida esta fase, era necesario enviar el expediente a otra oficina para ultimar la hipoteca que garantizaría el crédito y cerrar la operación. Pero en este proceso había pasado largo tiempo: alrededor de 15 días, cuando el propio solicitante llevaba sus papeles a Celaya y los traía de vuelta a Valle y también se ocupaba personalmente de la hipoteca; hasta un mes o más, en los casos en que el propio banco se encargaba de enviar los documentos a Celaya por correo y realizaba los demás trámites. Es cierto que muy recientemente se ha modificado el proceso, acortándolo, al dar autorización a los agentes de la sucursal local para dictaminar sobre la documentación del solicitante y conceder el préstamo. Pero todavía la tramitación puede tomar varios días.

Los productores pequeños no tienen otro camino que enfrentar este proceso largo y costoso; la burguesía agrícola tiene la opción: banco privado. Allí, en cuestión de minutos, el "pequeño propietario" recibe el préstamo, que es depositado en su cuenta personal. Esto implica otra ventaja. El banco oficial, luego de conceder el préstamo solicitado, lo otorga en partidas, de acuerdo con la necesidad que tiene el agricultor, según la opinión del banco; de manera que el agricultor tiene que trasladarse al banco cuando necesita el dinero para el riego, para la siembra, para fertilizante, etc. Ello implica más pérdida de tiempo. El burgués que ha recibido un crédito privado, cuando lo cree conveniente, gira un cheque sobre su cuenta bancaria...

La única verdadera ventaja del préstamo oficial radica en el seguro agrícola. Este seguro garantiza el dinero del banco, pero al mismo tiempo permite a la burguesía agrícola (que como se ha visto utiliza la mayor parte de los recursos) disfrutar cómodamente de un subsidio oficial, puesto que el Gobierno Federal paga el 50% de la prima cuando se trata de cultivos como maíz y frijol y el 39.8% cuando se trata de sorgo. Así, cuando el productor capitalista adquiere crédito oficial queda protegido contra pérdidas, con la ayuda del gobierno.

Pese a la preferencia que tienen los burgueses agrícolas por el crédito privado, es claro, sin embargo, que no desperdician la oportunidad de controlar todo recurso pasible de ser utilizado para impulsar el proceso productivo, incluyendo el oficial. Su situación es inmejorable: controlan todo crédito bancario privado y la mayoría del oficial. Y esto determina un incremento de este último. Ciertamente, los recursos crediticios oficiales orientados a los propietarios van en aumento en la zona y hay que presumir que en esa misma medida aumenta la solicitud de los productores capitalistas. Por ejemplo, en el ciclo de primavera, de marzo a julio de 1974, el Banco Regional de Crédito Agrícola del Bajío prestó (créditos ejercidos) 3 162 000 pesos para cultivar una superficie de 2 985 ha. En el ciclo de primavera anterior había prestado 1 100 000 pesos, para el cultivo de 1 200 ha. Hubo un gran incremento, tanto de la superficie cultivada con este crédito (casi 150%), como del monto de los recursos manejados (casi 200%).

Pero lo que es importante destacar aquí es que también en el campo del crédito la burguesía agraria ejerce con mucho el control sobre la mayor parte de los recursos disponibles. Puede decirse entonces que los fondos crediticios para fi-

nanciar actividades económicas (productivas o comerciales), incluyendo los *fondos oficiales*, sirven de inapreciable apoyo a los manejos del sector capitalista de la economía y contribuyen a impulsar el crecimiento de las empresas de carácter capitalista. El cuadro anterior por lo menos pone en sus verdaderos términos la función del banco oficial de crédito frente a los propietarios privados: sus fondos no sirven, como plantea frecuentemente la ideología oficial, para apoyar la agricultura "campesina", sino más bien para fortalecer e impulsar la producción agrícola capitalista.

4. La fuerza de trabajo

Partimos en este estudio del supuesto teórico de que todo el valor nuevo o, lo que no es más que su expresión en dinero, toda la ganancia que resulta del proceso productivo, es creado por la fuerza de trabajo. Es innecesario repetir aquí toda la argumentación que está detrás de este planteamiento. Sólo recordaremos que, según esta teoría, todo el capital invertido en maquinaria, instalaciones, insumos, etc., es decir, todo el capital constante, sea fijo o circulante, se reproduce exactamente en la mercancía, sin agregar ni un ápice de valor nuevo. Por supuesto, en el caso de la inversión en capital fijo, éste se va agregando a la mercancía poco a poco, a lo largo de varios procesos productivos, al contrario del capital circulante que se agrega a la mercancía de una sola vez; pero estas características no varían en nada el principio expuesto de la incapacidad del capital constante para agregar un valor mayor del que implica originalmente. En cambio, el capital variable, o sea, el dedicado al pago de la fuerza de trabajo, es el que compra esa mercancía especial (la fuerza de trabajo) que es capaz, durante su uso, de agregar un valor mayor del que recibió como remuneración (valor de cambio). En consecuencia, siguiendo esta línea de argumentación, todo el valor nuevo (y toda la ganancia) de que se apropia el burgués agrícola, base de su riqueza, deriva de la explotación de la fuerza de trabajo, es decir, de la apropiación de trabajo no remunerado.

¿De dónde proviene la mano de obra que explotan los productores capitalistas? De los trabajadores del campo. En primer lugar, de los productores campesinos, ejidatarios principalmente, que venden temporalmente su fuerza de trabajo. Cuando se preguntó a los agricultores capitalistas quiénes eran los trabajadores temporales que utilizaban en sus empresas, la mayoría respondió que eran ejidatarios. Todavía no estamos en condiciones de profundizar mucho en este punto, puesto que el campesinado no fue el objeto central de la primera etapa de la investigación. Sin embargo, basándonos en la información de que disponemos hasta el momento, todo indica que estamos ante el fenómeno, ampliamente registrado en otras zonas de México,²⁴ de la insuficiencia de la unidad productiva familiar para absorber toda la fuerza de trabajo del grupo doméstico y para proporcionar los ingresos indispensables. Durante cierto lapso, más o menos largo, los miembros económicamente activos de la unidad se desplazan entonces en la misma zona o hacia otros puntos más lejanos, en busca de fuentes de trabajo que proporcionen ingresos complementarios al grupo familiar. En el municipio, particularmente durante la época de mucho trabajo en las empresas capitalistas, todo indica

²⁴ Véase, por ejemplo, nuestro estudio de una comunidad campesina en la zona mazahua, en el municipio de Ixtlahuaca (Estado de México), en: Héctor Díaz Polanco, *Teoría marxista de la economía campesina*, UNAM, México, 1973, multicopiado, tercera parte.

que el movimiento de ejidatarios que trabajan como peones es muy intenso. Esta intensidad aumenta al ritmo de la expansión de la burguesía agrícola y del despojo de que son objeto los campesinos (especialmente ejidatarios) a través del arrendamiento. También se enmarcan desde luego dentro del peonaje los jornaleros agrícolas propiamente dichos, despojados de toda propiedad, pero todavía desconocemos el comportamiento y los movimientos de estos trabajadores rurales.

Los burgueses agrícolas no sólo compran fuerza de trabajo temporal, sino también permanente. Hay unidades que poseen hasta 10 trabajadores contratados permanentemente, que se ocupan durante todo el año de las labores de la empresa. Si sumamos a los días-hombres permanentes usados por las empresas, los días-hombres temporales que contratan en determinadas épocas del año, se puede comprobar que la cantidad de fuerza de trabajo explotada por ellas puede alcanzar grandes dimensiones. Algunos burgueses agrícolas utilizan en sus explotaciones hasta 10 mil días-hombres, lo que equivale a la explotación de 27 trabajadores durante todo el año.

Es cierto que en términos relativos la generalidad de las empresas agrícolas, de acuerdo con el grado de composición orgánica del capital, ha logrado disminuir la cantidad de mano de obra utilizada para las labores agrícolas; es decir, que en comparación con la situación que imperaba hace varias décadas, las unidades capitalistas utilizan hoy día menos fuerza de trabajo, pues ahora cuentan con la ayuda de modernas máquinas que contribuyen a ahorrar mano de obra. Pero eso no implica que necesariamente, en términos absolutos, haya disminuido la cantidad de fuerza de trabajo explotada. Antes al contrario, todo indica que la burguesía agrícola explota cada vez mayor cantidad de fuerza de trabajo. Si observamos la distribución de los empresarios encuestados según la cantidad de fuerza de trabajo que declararon utilizar cuando se iniciaron en la actividad y actualmente, se puede comprender el anterior acerto.

Cuadro XXI

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS EN LOS INICIOS Y EN LA ACTUALIDAD, SEGÚN LA CANTIDAD DE FUERZA DE TRABAJO UTILIZADA (DÍAS-HOMBRES)

<i>Días-hombres</i>	<i>En los inicios</i>	<i>En la actualidad</i>
Hasta 400	32	17
400 a 1 999	46	40
2 000 a 10 000	22	43
Total	100	100
N	(28)	(30)

El fenómeno del aumento en la cantidad de fuerza de trabajo explotada, que ilustra el cuadro anterior, se puede observar comparando el volumen total utilizado por las empresas encuestadas cuando comenzaron su actividad, con el que absorben actualmente: en el primer caso, utilizaron 46 620 días-hombre, mientras al momento de la encuesta (1974) la cantidad de días-hombre fue de 63 371. Esto significa un aumento de aproximadamente el 30%.

Pero, a la par que se ha elevado la cantidad absoluta de fuerza de trabajo, la densidad del mismo por hectárea ha disminuido sustancialmente. En efecto, mientras los agricultores que iniciaron sus actividades hace más de 10 años utilizaban 28.9 días-hombre por ha., y los que se iniciaron en los últimos diez años usaban 17.3 días-hombre por ha., actualmente las mismas empresas encuestadas han reducido en su conjunto a 13.3 la cantidad de días-hombre por hectárea. Esto significa una drástica reducción de la cantidad relativa de fuerza de trabajo utilizada, que va más allá del 50%.

El aumento absoluto, pese a una disminución relativa, de la cantidad de fuerza de trabajo utilizada por la burguesía agrícola de Valle, podría explicarse tomando en cuenta dos factores. En primer lugar, todavía existen labores que requieren el uso de mucha mano de obra. El "desquelite" (deshierbe), por ejemplo, reclama todavía muchos jornaleros. En segundo lugar, y esto es lo más importante, el aumento absoluto de la cantidad de fuerza de trabajo explotada va al ritmo de una ampliación de la actividad de la burguesía agrícola. Ésta no sólo cultiva los predios de su "pequeña propiedad", sino también superficies arrendadas cada vez más amplias, en las que regularmente trabajan como peones los propios usufructuarios teóricos.

En suma, el efecto ha sido el de aumentar la productividad del trabajo, lo que permite ahorrar mano de obra, pero sin que ello implique una disminución absoluta del volumen de la fuerza de trabajo explotada.

Esto da también una idea de los niveles de explotación del trabajo que ha alcanzado la burguesía agrícola y explica además las elevadas ganancias globales que obtiene (véase cuadro XVI). En el siguiente cuadro, puede observarse la distribución de las empresas encuestadas, según la ganancia neta por día-hombre:

Cuadro XXII

DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS, SEGÚN LA GANANCIA NETA POR DÍA-HOMBRE

<i>Ganancia neta por día-hombre (\$)</i>	<i>Empresas (%)</i>
Menos de 100	6 ^a
100 a 200	30
201 a 300	37
Más de 300	27
Total	100
N	(30)

^a Se trata de dos empresas que fueron afectadas en el año de la encuesta por inundaciones y graves pérdidas.

Como se ve, la mayoría de las empresas (64%) consigue una ganancia neta por día-hombre superior a los 200 pesos, pudiendo alcanzar un buen número de ellas (27%) más de 300 pesos por día-hombre. Ello nos da una idea de las tasas de explotación del trabajo que pueden aprovechar estos empresarios, si se toma en cuenta que el sueldo o jornal promedio pagado a los trabajadores agrícolas de la zona es de 30 pesos diarios: tales tasas de explotación oscilan entonces entre 300 y más de mil por ciento.

Parece claro, pues, que estas empresas agrícolas, tanto por lo que se refiere al volumen de fuerza de trabajo que utilizan, como por la intensidad de la explotación de la misma y las condiciones técnicas en que realizan el proceso productivo, se alejan mucho de la imagen de las unidades productivas familiares de naturaleza *campesina* que conocemos a través de diversos estudios, sobre todo de algunos antropólogos sociales.

Y que conste, las posibilidades de absorción de fuerza de trabajo por parte de la burguesía no parecen mostrarse ni remotamente agotadas o en declinación. Parecería, al contrario, que aumenta la demanda y que existe "hambre" en muchos burgueses agrícolas de fuerza de trabajo abundante y barata. Un indicio de ello es la alta proporción de burgueses que aseguró tener dificultades para proporcionarse mano de obra a lo largo de todo el proceso productivo o, por lo menos, durante los periodos de intenso trabajo agrícola en las empresas.

5. Los insumos agrícolas

Como se ha visto, la burguesía agrícola aplica en la actualidad insumos modernos en el proceso productivo. La evolución hacia la modernidad por lo que respecta a los insumos ha sido completa. Por ejemplo, de 30 empresarios que respondieron a la pregunta, el 43% de ellos no utilizaba cuando se inició en la actividad productiva ni fertilizantes ni semillas mejoradas; el 46.7% no utilizaba ni insecticidas ni herbicidas. Hoy día la totalidad de los entrevistados utiliza estos insumos modernos.

Veamos a quiénes compran los insumos que requieren para apoyar el proceso productivo; de paso, ello nos permite un primer acercamiento a los comerciantes de insumos.

Cuadro XXIII

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS SEGÚN EL TIPO DE COMERCIANTES
A LOS QUE COMPRARON INSUMOS^a

Comerciantes de insumos	I N S U M O S		
	Fertilizantes	Insecticidas, herbicidas	Semillas mejoradas
Comerciantes independientes de Valle		10	7
Comerciantes de granos de Valle	3	6	33
Distribuidor local	77	48	50
Empresa regional	10	32	20
Institución oficial	29	16	33
N	31	31	30

^a Se han considerado las dobles respuestas en este cuadro.

La mayoría de los insumos considerados son comercializados entre la burguesía agrícola por los distribuidores en Valle de empresas regionales. Actualmente existe un gran distribuidor local de una empresa cuya matriz se encuentra en

Celaya. Este distribuidor controla la mayoría del fertilizante que se vende en la zona y buena parte de los insecticidas y herbicidas y de las semillas mejoradas que se comercializan entre la burguesía agrícola. Los comerciantes independientes instalados en Valle tienen una pequeña participación en la comercialización de semillas mejoradas e insecticidas y herbicidas, pero ninguno vende fertilizantes a los grandes productores; al parecer los clientes de los comerciantes independientes son principalmente campesinos, particularmente por lo que se refiere al fertilizante. También se puede ver que los comerciantes de granos intervienen en la comercialización de estos insumos, aunque su participación (exceptuando las semillas mejoradas) es pequeña.²⁵ En realidad, como puede suponerse, la venta de estos insumos sólo constituye una columna de apoyo para el negocio principal; o sea, concediendo estos productos a crédito a los agricultores, el acaparador asegura que éstos le venderán el grano una vez cosechado y este método es particularmente efectivo cuando escasean los insumos, especialmente el fertilizante.

En ocasiones los agricultores prefieren comprar los insumos fuera de Valle, en empresas o grandes comercios de otros centros urbanos de la región, Celaya especialmente; esto ocurre más frecuentemente con los insecticidas y herbicidas. También intervienen instituciones oficiales en la venta directa de insumos, a través de ciertas empresas estatales como Guanos y Fertilizantes de México, S. A. (GUANOMEX), para el fertilizante, y la Productora Nacional de Semillas (PRONASA), para la semilla mejorada.

Hay que destacar, por otra parte, que desde hace algunos años una buena parte del fertilizante que necesita la burguesía agrícola para su producción la recibe a través de la organización que la representa directamente como fracción de la burguesía agraria, o sea, la Asociación Agrícola de Valle de Santiago. GUANOMEX asigna una cuota a la organización de agricultores, para que ésta la distribuya entre sus miembros, de acuerdo con la superficie de propiedad que se va a cultivar.²⁶ Los ejidatarios que obtienen crédito del Banco Ejidal, por su parte, reciben también una boleta autorizándolos a recoger en el almacén de la institución la cantidad de fertilizante correspondiente, de acuerdo con la superficie que van a cultivar. Pero aquí se presenta un problema, pues como ya sabemos, una gran cantidad de "pequeños propietarios" cultivan en realidad una superficie mayor de la que tienen registrada en la Asociación Agrícola local como de su propiedad. Pero la burguesía agrícola ha encontrado la solución en el llamado "mercado negro de boletas".

Adelantándonos un poco, puede verse aquí que el arrendamiento de tierras ejidales no sólo favorece a la burguesía proporcionándole tierras donde desarrollar el proceso de producción agrícola, sino también ofreciéndole la oportunidad de adquirir fertilizante en la cantidad necesaria, y, además, a bajo costo. En efecto, aquellos ejidatarios que arriendan sus predios, pueden solicitar la boleta de autorización para recoger el fertilizante, pero la transfieren a los productores capita-

²⁵ La pequeña intervención de los acaparadores en el comercio de fertilizantes en particular, se explica simplemente por el hecho de que legalmente sólo están autorizados para practicarlos los distribuidores designados por el productor monopólico (GUANOMEX); y sólo estos distribuidores reciben suministros del producto en cantidades apreciables para su comercialización.

²⁶ Este sistema parece responder a la tendencia cada vez más acentuada, instrumentada por GUANOMEX, orientada a minimizar la participación de los comerciantes intermediarios en la comercialización de fertilizante. A ello responde también la reciente intervención de la CONASUPO como vendedora local de fertilizante.

listas (a aquellos a los que arriendan la tierra o a otros) por una suma de dinero. Esto perjudica al ejidatario, puesto que se "endroga" (endeuda) cada vez más con el banco oficial, pero favorece doblemente al capitalista que no sólo obtiene el imprescindible insumo, sino que también lo compra a bajos precios. Parece que frecuentemente aun aquellos campesinos que cultivan la tierra venden sus boletas en el "mercado negro", no aplicando el fertilizante, y esto contribuiría a explicar el escaso rendimiento que en estos casos obtienen. Aunque últimamente el Banco Ejidal trata de establecer vigilancia para asegurarse de la completa aplicación del crédito en el cultivo, no se ha podido impedir la práctica del "mercado negro" de boletas.

La burguesía agrícola, pues, utiliza su poderío económico para desarticular a las unidades productivas campesinas, particularmente de carácter ejidal, e inmediatamente para disfrutar de beneficios accesorios, como el control sobre ciertos insumos orientados por el Estado al sector campesino.

Por si fuera poco, el poder económico de la burguesía le permite aprovechar ampliamente el crédito para proporcionarse insumos, maquinarias agrícolas, etc., posibilidad inexistente para los campesinos, por lo menos en las proporciones que indica el cuadro siguiente:

Cuadro XXIV

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS, SEGÚN EL MODO DE ADQUISICIÓN
(CRÉDITO O CONTADO) DE INSUMOS Y MAQUINARIAS

<i>Modo de compra</i>	INSUMOS Y EQUIPO			
	<i>Maquinaria</i>	<i>Fertilizante</i>	<i>Semilla mejorada</i>	<i>Herbicidas, insecticida</i>
Crédito	77	68	43	32
Contado	23	32	57	68
Total	100	100	100	100
N	(26)	(31)	(30)	(31)

6. Almacenamiento y comercialización del producto

Hasta aquí esperamos haber presentado un esbozo de las condiciones en que realiza la producción la burguesía agrícola. Pero, una vez que se ponen en funcionamiento todos los factores de la producción y se obtiene el producto (agrícola), se inicia otro proceso: el de la realización de la mercancía, es decir, su conversión en dinero, lo que permite al capitalista volver a invertir ese dinero (incrementado por la fuerza de trabajo no remunerada) en fuerza de trabajo, insumos agrícolas, etc., y reiniciar el proceso productivo que le permitirá incrementar una vez más su capital.

Como se ha dicho ya, en términos de la división de funciones que se lleva a cabo en el seno de la burguesía, una fracción de ella se ocupa de la producción y otra de la comercialización. Y tal división se basa en la necesidad de disminuir los costos. La burguesía agrícola no es una excepción. Esta se mueve en la esfera productiva y deja a los comerciantes de granos (que estudiaremos en detalle en el siguiente capítulo) la comercialización de estos productos.

En principio, por razón económica la burguesía agrícola necesita "realizar" lo antes posible su mercancía, o sea, vender a los comerciantes el producto agrícola que ha cosechado. De manera que así disminuye sus costos. Sin embargo, las cosas no necesariamente ocurren así, siempre, desde luego, que la retención de su mercancía por un tiempo determinado no signifique para el burgués agrícola una pérdida o disminución de su ganancia. Ello depende de la capacidad de almacenamiento de la burguesía, lo que implica un mayor o menor poder de negociación del "productor" capitalista frente a los comerciantes.

En suma, el hecho de que el burgués agrícola venda inmediatamente su mercancía o la almacene por un tiempo más o menos largo, dependerá de varios factores: a) De que tenga la infraestructura para almacenar: de que posea la instalación adecuada, particularmente bodegas bien acondicionadas y con capacidad suficiente. b) De que la retención o el almacenamiento sea económicamente redituable, es decir, de que el incremento del precio del grano en el mercado sea mayor que los intereses que devenga el capital que implica el valor del producto retenido; en caso contrario, el burgués prefiere vender el producto inmediatamente y disponer de su capital-dinero, con lo cual además no corre riesgos por pérdidas en mercancía dañada, etc. c) De que sus compromisos económicos (deudas) no lo apremien a disponer inmediatamente de dinero para cubrirlos, pues en este caso, pese a las posibles ventajas del almacenamiento, el burgués se vería obligado a vender para evitar unos intereses demasiado fuertes y la presión de sus acreedores. De hecho, los dos últimos factores se entretienen.

Ahora bien, la capacidad de almacenamiento debe estar relacionada directamente con el tamaño de las empresas agrícolas tanto en función de la cantidad de capital fijo de que disponen, particularmente invertido en instalaciones para depositar productos y conservarlos (aún dadas todas las demás condiciones ventajosas, sin almacén o bodega lógicamente no se puede retener el producto), como de la superficie controlada:

Cuadro XXV

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO (CAPITAL FIJO Y SUPERFICIE),
SEGÚN EL TIEMPO DE REALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA

Tiempo de realización	CAPITAL FIJO			SUPERFICIE (HA.) ^a		
	Pequeña	Mediana	Grande	Hasta 100	100-200	Más 200
Vende inmediatamente	73	33	33	89	55	25
Almacena	27	67	67	21	45	75
Total	100	100	100	100	100	100
N	(15)	(9)	(6)	(13)	(9)	(8)

^a Se trata de la superficie cultivada en dos ciclos.

En efecto, este cuadro está indicando que mientras mayor es la empresa, en función de los dos criterios utilizados, mayor es su capacidad de almacenamiento; en cambio, las empresas más pequeñas, tanto en términos de capital fijo invertido como de superficie cultivada, muestran una tendencia más acentuada a vender inmediatamente su mercancía. Por lo tanto, todo parece indicar que el tamaño

de la empresa influye decisivamente en la posibilidad que tiene el burgués agrícola de retener su cosecha y aumentar sus ganancias. Esto se traduce, asimismo, en un mayor poder de negociación frente al grupo comercial de la burguesía agraria, lo que expresa la lucha de ambos por apoderarse de la mayor proporción posible de la plusvalía generada por la fuerza de trabajo durante el proceso productivo.

Por otra parte, el crédito que ha utilizado el empresario también parece influir sobre la capacidad de almacenamiento. En primer lugar y de manera sobresaliente la fuente (bancaria o de prestamista) del crédito. Por ejemplo, parece que cuando el burgués agrícola ha utilizado crédito no bancario y el prestamista (lo cual es frecuente) es el comerciante de grano, éste ha logrado comprometer al primero a venderle la mercancía y ejerce presión. De los 30 agricultores entrevistados en 1974, 20 tenían por lo menos una bodega, pero sólo 14 de ellos almacenaron el grano; sintomáticamente, de los 6 que no almacenaron, 4 habían recibido crédito de un acaparador de granos. En todo caso, sin importar la índole del prestamista, parece que con la aparición del crédito no bancario disminuyen las posibilidades de que la posposición de la venta del grano o el almacenamiento constituyan una maniobra económica conveniente, debido sencillamente al mayor monto de los intereses (usuarios) que están corriendo en perjuicio del prestatario. Así, es preferible vender inmediatamente y pagar al prestamista...

Asimismo, la decisión que tomará el burgués agrícola de vender inmediatamente su mercancía o almacenarla durante un tiempo, estará influida por el monto mismo de su deuda o, en otras palabras, por la proporción de sus gastos que haya cubierto con créditos. Esto podemos verlo en el cuadro siguiente:

Cuadro XXVI

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS QUE HAN CUBIERTO GASTOS CON CRÉDITO, SEGÚN EL TIEMPO DE REALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA

<i>Tiempo de realización</i>	<i>No usó crédito</i>	PROPORCIÓN CUBIERTA CON CRÉDITO	
		<i>60% o más</i>	<i>Hasta 59%</i>
Vende inmediatamente	80	62	27
Almacena	20	38	73
Total	100	100	100
N	(5)	(13)	(11)

Claramente, por una parte, los que no utilizaron crédito, en su mayoría (80%), venden inmediatamente. Estamos ante un caso extremo, en el que el no uso del crédito probablemente obliga al agricultor a vender inmediatamente, debido a que utilizó todos sus recursos en el proceso productivo y necesita dinero para iniciar el siguiente proceso y solventar otros gastos inmediatos. Por otra parte, entre las empresas que han cubierto 60% o más de sus gastos productivos con créditos, el 62% vende su mercancía inmediatamente después de la cosecha, mientras que sólo el 27% de los que han cubierto hasta 59% de sus gastos con recursos crediticios hacen lo mismo. O sea, que mientras mayor es la deuda que

contrae el burgués agrícola durante el proceso productivo, parece que más compelido se ve a vender inmediatamente para obtener capital-dinero. Es el otro polo extremo: mucha dependencia del crédito. De esta manera, cuando no se utiliza en lo absoluto el crédito, como cuando se utiliza para cubrir una proporción muy alta de los gastos productivos, el efecto es el de disminuir la posibilidad de posponer la realización de la mercancía, con fines especulativos.

Entremos de lleno en la cuestión de la comercialización del producto agrícola y de las relaciones entre productores y comerciantes. Tarde o temprano el productor capitalista tiene que vender su mercancía. En realidad su lucha no está encaminada a evitar la venta, pues la realización de la mercancía es la culminación del proceso económico, sino a conservar la mayor cantidad posible de la plusvalía que ha arrebatado a los trabajadores. En consecuencia, al momento de la venta del producto, su objetivo es venderla a aquel comprador que pague mejor precio. Actualmente la mayoría de los burgueses agrícolas vende su producción a los comerciantes o acaparadores de granos locales: dos terceras partes de los encuestados declararon vender su producción a estos últimos. (Al parecer la mayoría de los campesinos del municipio vende también su producción de granos a los comerciantes locales.)

En consecuencia, la posibilidad de eludir al comerciante local y buscar un comprador exterior, que pague mejores precios, es la primera vía que procura el productor capitalista para aumentar su volumen de ganancia. Los compradores regionales que busca el productor capitalista (éstos son normalmente grandes porcicultores de la región o las mismas empresas transnacionales) pagan mejores precios que los comerciantes locales. Y es lógico. La mercancía que venden los comerciantes locales a los compradores regionales, lleva agregado el interés correspondiente que cobran los primeros por los capitales invertidos en la compra local del producto agrícola. A los compradores regionales, en principio, les es indiferente quién le venda el grano que necesitan; así, los productores capitalistas pueden recibir directamente esa diferencia (lo que correspondería al comerciante local), aumentando así sus ganancias.

Pero no todos los productores capitalistas están en condiciones objetivas de usar este procedimiento para aumentar sus ganancias. Ello es privilegio de algunos empresarios que al parecer pueden, por el volumen de su producción, negociar directamente con los compradores regionales.

Cuadro XXVII

DISTRIBUCIÓN (%) DE LAS EMPRESAS POR SUPERFICIES,
SEGÚN LA NATURALEZA DE SUS COMPRADORES

<i>Compradores</i>	SUPERFICIE (HA.)			
	<i>Menos 50</i>	<i>50-100</i>	<i>100-200</i>	<i>Más de 200</i>
De Valle de Santiago	100	86	56	50
Fuera de Valle de Santiago			11	12
De Valle de Santiago y fuera		14	33	38
Total	100	100	100	100
N	(6)	(7)	(9)	(8)

Las empresas con suficiente superficie y de las cuales puede esperarse una producción voluminosa, tienen la posibilidad de ensayar la vía externa. Pero sólo la posibilidad, pues aquí entrarán en juego otros factores, particularmente el ya mencionado grado de endeudamiento del productor con los comerciantes locales.

Efectivamente, toda la información etnográfica recogida en Valle de Santiago nos indica que una de las armas más poderosas que tiene el comerciante local para asegurar el control comercial sobre la producción de los burgueses agrícolas es el endeudamiento. Esto se puede notar claramente cuando nos fijamos en el carácter más o menos permanente de la relación que mantienen los productores entrevistados con los comerciantes a los que venden sus mercancías. El carácter variable o no de la relación ciertamente es un indicador del grado de dependencia del productor frente al comerciante. Un agricultor que puede variar de comprador en cada ciclo, está en mejores condiciones de negociar y obtener precios más favorables; una relación permanente con el mismo comerciante puede indicar que el productor mantiene un compromiso de alguna índole —probablemente económica— con el primero. Puede darse el caso de que la relación permanente sea con más de un comerciante local, lo cual no varía el fondo del asunto.

Pues bien, veamos qué ocurre cuando observamos el tipo de relación que mantienen con los comerciantes aquellos productores que precisamente solicitan créditos a los primeros.

Cuadro XXVIII

DISTRIBUCIÓN (%) DE LOS PRODUCTORES QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO A PRESTAMISTAS O NO, SEGÚN EL GRADO DE RELACIÓN QUE MANTIENEN CON LOS COMERCIANTES AGRÍCOLAS

<i>Relación con los comerciantes</i>	<i>Crédito de particular</i>	<i>Crédito bancario o sin crédito</i>
No varía de comprador	88	48
Varía de comprador	12	52
Total	100	100
N	(8)	(23)

El 88% de los agricultores que solicitan también crédito a particulares tienen una relación permanente con los mismos comerciantes, lo que parece indicar que efectivamente en la medida en que el agricultor se compromete económicamente con el acaparador, a través de la deuda, en esa misma medida debe mantener invariable su relación comercial con él, so pena de perder una importante fuente de financiamiento.

7. Arrendamiento de tierras ejidales

Cuando estudiamos la distribución de las tierras de riego (cuadro XX) pudimos observar que aunque la estructura de la tenencia muestra una fuerte concentración a favor de los propietarios capitalistas con más de 20 ha., el sector ejidal

tiene asignada todavía la mayor parte de la superficie, o sea, el 59% de las tierras de riego; los "pequeños propietarios", por su parte, controlan el 29%, mientras los minifundistas (hasta 10 ha.) poseen el 12 por ciento.

Ese predominio del sector ejidal sobre el factor tierra constituiría en principio un freno a la expansión de la economía agrícola capitalista de la zona, puesto que por lo menos en teoría las tierras ejidales están fuera del mercado y deben ser usufrutuadas exclusivamente por los campesinos. Sin embargo, ésta es sólo la teoría, que en este caso se aleja totalmente de los hechos. Si *jurídicamente* la institución ejidal constituye un obstáculo para la penetración capitalista en la mayoría de las mejores tierras de riego, ello no ha sido óbice para que se ejerza un control casi total sobre estas parcelas en términos puramente *económicos*. Las tierras ejidales no son enajenables, no pueden ser objeto de compraventa; pero a la burguesía agraria no le interesa especialmente comprar esas tierras, sino ejercer el control económico sobre ellas. El camino lógico es, por lo tanto, el arrendamiento de las tierras ejidales.

Por lo demás, aunque la Ley Federal de Reforma Agraria prohíbe expresamente el arrendamiento de tierras ejidales, ni siquiera en términos estrictamente legales levanta un obstáculo infranqueable a esa práctica, debido a su ambigüedad y a las excepciones que establece a la prohibición; de manera que, incluso jurídicamente, la burguesía agrícola podría encontrar justificación para controlar, a través del arrendamiento, las parcelas ejidales. En efecto, el artículo 55 de la Ley dice: "Queda prohibida la celebración de contratos de arrendamiento, aparcería y de cualquier acto jurídico que tienda a la explotación indirecta o por terceros de los terrenos ejidales y comunales, con excepción de lo dispuesto por el artículo 76".²⁷ El artículo 76, no obstante, deja abierta la posibilidad de arrendamiento de tierras ejidales, pues lo permite cuando se trata de mujer con familia e incapacitada para trabajar, cuando el que posee los derechos ejidales es un menor de 16 años que los ha heredado, cuando se trata de un incapacitado o, finalmente —y ésta es la brecha más ancha para que penetre la explotación capitalista de los ejidos—, cuando se trata de "cultivos o labores que el ejidatario no puede realizar oportunamente, aunque dedique todo su tiempo y esfuerzo".

En tales circunstancias, no es de extrañar que la burguesía agrícola haya logrado ejercer su control sobre la mayoría de las parcelas asignadas por la reforma agraria a los campesinos.²⁸

Este fenómeno modifica sustancialmente el cuadro formal de la distribución de la tierra. Tomando en cuenta ahora el fenómeno de arrendamiento de terrenos ejidales por parte de los agricultores capitalistas, éstos pueden llegar a ejercer el control económico sobre aproximadamente las *tres cuartas partes de la superficie de riego del municipio*. Éste sería un caso particular y aleccionador de invalidación de una imagen de la distribución de las tierras en términos puramente ju-

²⁷ *Nueva ley de reforma agraria y leyes complementarias*, Editores Mexicanos Unidos, S. A., México, 1974, p. 36.

²⁸ Por ejemplo, el encargado de la oficina local del antiguo Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización (DAAC), ahora Secretaria de la Reforma Agraria, estima que el 80% de las tierras ejidales del municipio son cultivadas en la actualidad por "pequeños propietarios" o por "líderes ejidales". Varios pequeños propietarios consultados, incluyendo al actual presidente de la Asociación Agrícola local, coincidieron por separado con esta estimación. Un agricultor próspero, profundo conocedor de la zona, aseguró que en Valle de Santiago existen ejidos enteros que son cultivados por agricultores capitalistas.

ridicos, que deja de lado el control *real* o económico sobre este factor productivo.

La burguesía agrícola, sin necesidad de promover un cambio en la estructura *jurídica* de la tenencia de la tierra, ha logrado imponer su hegemonía y ha garantizado su expansión económica dentro del sistema vigente. Y esto, además, lo ha conseguido con ventajas apreciables, en términos económicos.

Ya nos hemos referido anteriormente a una de esas ventajas, o sea, a la posibilidad que se abre a los “agarristas” (denominación local para los arrendatarios) de disponer de fertilizante suficiente para sus tierras, comprando las boletas de autorización a los arrendadores ejidales, en el mercado negro que funciona en la zona. Existe otra ventaja de la misma índole que se deriva del arrendamiento de tierras ejidales: la disponibilidad de riego. Un destacado “pequeño propietario” explicó esa ventaja con estas palabras: “Es muy conveniente arrendar tierras ejidales, sobre todo cuando el agua para regar escasea en la zona. Cuando falta el agua, los que más sufren las consecuencias son los pequeños propietarios. En cambio, de acuerdo con la política oficial de favorecer especialmente a los ejidatarios (*sic*), a todos los ejidos se les da agua primero, antes que a cualquier otro agricultor. Por eso cuando un pequeño propietario tiene tierras ejidales arrendadas, obtiene agua para regar sin problemas...”.

En suma, cuando el burgués agrícola arrienda la parcela del ejidatario, no sólo adquiere el control económico sobre el terreno, sino también sobre todos los derechos y privilegios que van unidos a su condición de predio ejidal. De manera que los procedimientos gubernamentales —como los mencionados respecto al fertilizante y al agua de riego— orientados en principio a favorecer al sector ejidal de la agricultura, benefician en realidad al sector capitalista, disminuyendo, por ejemplo, sus costos de producción, contribuyendo así a elevar sus ganancias y a impulsar su crecimiento y expansión. Mientras tanto, la burguesía agrícola finge respetar los “logros” de la reforma agraria y concentra toda su acción pública en pedir garantías para la propiedad privada.

Otro factor importante que hay que tomar en cuenta radica en que el sistema de arrendamiento de terrenos ejidales por parte de la burguesía agrícola, le ha permitido a ésta concentrar todo su capital en la adquisición de maquinaria y equipo agrícolas, insumos modernos y, desde luego, fuerza de trabajo asalariada. Los ejidatarios, por su parte, se han convertido en pequeños “rentistas”. Viven de la pequeña renta que les paga el arrendatario capitalista y de sus ingresos por concepto de salarios, cuando se dedican a trabajar en las propias parcelas que han arrendado o en otras empresas agrícolas de la zona. En muchos casos, estamos ante la inserción del ejidatario en las filas del proletariado agrícola, inserción que se logra a través del arrendamiento de las parcelas, aunque aquí está presente todavía el rasgo de la pequeña renta recibida por el campesino.

Vale la pena agregar que, según los datos disponibles hasta el momento, en algunos casos los “agarristas” o arrendatarios son también *ejidatarios*, por lo menos en el sentido de que tienen asignada su parcela ejidal, aunque de hecho se han convertido en productores de corte capitalista. Estos “ejidatarios” (“ejidatarios nylon”, según los califican las autoridades ejidales de la zona) comienzan tomando en arriendo las tierras de sus compañeros y algunos han llegado a constituir grandes empresas productivas. Un caso notable de este fenómeno lo constituye el “ejidatario” conocido en la región como “El Príncipe”.²⁹

²⁹ Este agricultor, hijo de campesinos, semianalfabeto, comenzó ayudando a su padre a cultivar el predio ejidal de 8 ha. Posteriormente toma en arriendo algunas parcelas de sus veci-

Para atender a los requerimientos productivos del gran emporio económico que ha constituido, el agricultor mencionado dispone de maquinarias y equipos suficientes; actualmente posee por lo menos 10 tractores, así como trilladoras, sembradoras, etc. Al mismo tiempo, dispone del capital necesario para adquirir todos los demás elementos que requiere el proceso productivo, particularmente la fuerza de trabajo. Hace algunos años un amigo de "El Príncipe" hizo un cálculo de su capital, a solicitud de este último; en esa oportunidad, la evaluación arrojó un monto de 9 millones de pesos. En la actualidad se le atribuye un capital que oscila entre 60 y 80 millones de pesos. Aunque esta última estimación puede ser exagerada, lo cierto es que "El Príncipe" posee un capital enorme, sobre todo si se toma en cuenta que se trata de un "ejidatario"...

El caso de "El Príncipe", aunque quizás el más espectacular y notable, no es desde luego una excepción o un fenómeno único. De los 31 burgueses agrícolas encuestados, 12 de ellos (el 38.7%) declararon cultivar tierras arrendadas, en su mayor parte ejidales. El 33% dijo arrendar menos de 20 ha., el 42% entre 20 y 49 ha. y el 25% restante aceptó arrendar superficies de 50 ha. y más, pudiendo alcanzar a veces cientos y ocasionalmente miles de ellas.

La base de esta expansión es, como se ha visto para el caso de "El Príncipe", la disponibilidad de capitales, invertidos especialmente en maquinarias y equipos agrícolas. El gerente de la principal distribuidora de maquinarias y equipos agropecuarios del municipio, declaró que el grueso de su clientela se encuentra entre los agricultores que se dedican a arrendar tierras. Anteriormente, explicó el informante, esta maquinaria era utilizada para "maquilar";³⁰ pero en la actualidad los que toman maquinaria a crédito a la distribuidora la utilizan para cultivar sus propias tierras y otras arrendadas normalmente a los ejidatarios.

Los arreglos de arrendamiento pueden ser de muy diversa índole, pero los más comunes son el arrendamiento "a medias" y el arrendamiento por una suma de dinero determinada; o sea, la renta en especie y la renta en dinero. En principio, según el arreglo a medias, el arrendatario debe entregar al arrendador campesino la mitad de la cosecha obtenida del predio objeto del contrato; la renta en dinero implica que el arrendatario entrega una suma de dinero al arrendador para cerrar el contrato. Sin embargo, en la práctica parece que el contrato "a medias" no funciona como tal, pues al momento de recoger la cosecha el campesino ha pedido al arrendatario capitalista avances de dinero que cubren la mayor parte o la totalidad de lo que le corresponde al primero en términos de producto. En consecuencia, de hecho es el dinero el que determina la relación en el contrato de arrendamiento.

Desde luego, la información disponible sobre el funcionamiento práctico del contrato indica que se presta a muchos abusos por parte de los arrendatarios capitalistas, puesto que son éstos los que determinan las "equivalencias" a la hora

nos y va ampliando su escala de actividad. Actualmente sigue poseyendo su predio ejidal, pero ha adquirido unas 70 ha. de propiedad y cultiva cientos de parcelas ejidales que ha tomado en arriendo. Se estima que "El Príncipe" controla unas 500 parcelas ejidales; asumiendo que éstas poseen una extensión promedio de 4 ha., este "ejidatario" cultiva hoy día unas 2 000 ha. de riego arrendadas, según todos los informes. La fama de "El Príncipe" se ha extendido a tal punto, que vienen a él campesinos de otros municipios (Yuriria, por ejemplo) a proponerle contratos de arrendamiento.

³⁰ Trabajar con máquinas la tierra de otra persona a cambio de una suma de dinero o de una parte del producto cosechado.

de hacer cuentas. Esto último contribuye a explicar que sea muy frecuente el hecho de que el campesino no reciba producto alguno a la hora de recogerse la cosecha o que reciba una cantidad muy pequeña e incluso que en ocasiones quede más bien endeudado con el arrendatario. En todo caso, sea porque el arrendatario ejerce su hegemonía para imponer sus condiciones al campesino, determinando él las equivalencias (sobre todo en el caso del contrato "a medias"), sea porque efectivamente el capitalista ha adelantado más dinero del estipulado por el contrato al campesino, el resultado es el mismo: el campesino queda endeudado o en condiciones de precariedad económica, lo que normalmente le obliga a aceptar, o incluso a proponer, *una renovación del contrato de arrendamiento en el siguiente ciclo*. De esta manera, *la burguesía agrícola garantiza la continuidad de su dominio económico sobre la parcela ejidal* y el campesino sigue siendo un pequeño rentista que normalmente tiene que vender también su fuerza de trabajo para subsistir.³¹

II. BURGUESÍA COMERCIAL-AGRARIA Y COMERCIO CAPITALISTA

Abordaremos ahora el estudio detallado del grupo más sobresaliente de la burguesía comercial-agraria, o sea, los comerciantes de productos agrícolas o acaparadores de granos.

Se puede afirmar, sin pecar de exageración, que los acaparadores situados en la ciudad de Valle de Santiago ejercen un control casi absoluto sobre el comercio de granos en todo el municipio. Son ellos los que comercializan la mayor parte de la producción que colocan los agricultores de la zona en el mercado; concretamente, por lo que se refiere a los cultivos más importantes, vale decir el sorgo y el trigo, la preeminencia comercial de los acaparadores es definitiva.

¿Quiénes son estos acaparadores?; ¿qué tipo de empresas comerciales manejan?; ¿por qué pueden controlar el comercio de productos agrícolas?, etc. Estas y otras preguntas similares intentaremos responder al esbozar a este grupo socioeconómico en las próximas secciones.

1. Las empresas comerciales capitalistas

Se puede tener una idea inmediata de las dimensiones que pueden alcanzar estas empresas comerciales, así como del enorme poder económico, social, etc. que concentran, agregando que el control prácticamente absoluto ejercido por los comerciantes capitalistas sobre la producción agrícola del municipio se distribuye tan sólo en no más de una docena de ellos. Efectivamente, para controlar la compraventa de la enorme producción colocada en el mercado por agricultores capitalistas y campesinos, obviamente se requiere contar con una gran maquinaria comercial, capaz de absorber la mercancía y funcionar con la efi-

³¹ Con toda seguridad el fenómeno de arrendamiento de parcelas ejidales determina relaciones y consecuencias mucho más ricas y complejas; por ejemplo, el arrendamiento influirá sobre el comportamiento de la fuerza de trabajo y su precio en el mercado... No obstante, por el momento no disponemos de información suficiente y confiable sobre el particular. Lo que es importante destacar en esta ocasión es el control casi absoluto que ejerce la burguesía agrícola sobre las mejores tierras de riego del municipio, sumando a sus predios de propiedad privada, las superficies arrendadas a los campesinos de la zona, particularmente a los ejidatarios.

ciencia requerida. Y esto es ciertamente lo que ha procurado el grupo de comerciantes capitalistas de granos.

Hay que aclarar de inmediato que, por supuesto, no todas las empresas comerciales que vamos a estudiar son de igual tamaño, tanto por lo que se refiere al capital constante fijo invertido como al volumen de operaciones, o sea, a la cantidad de mercancía comercializada en un lapso dado. Durante el trabajo de campo aplicamos un cuestionario a nueve comerciantes capitalistas que manejan otras tantas empresas comerciales. Construyendo una escala en función de los dos criterios señalados (inversión en maquinaria y equipos y volumen de operaciones) encontramos que dos de las empresas podían estimarse como pequeñas (baja inversión en maquinaria y equipos y un volumen de compraventa de grano que no superaba las 5 mil toneladas anuales), cuatro se colocaban en condiciones de empresas medianas (con apreciable inversión de capital fijo y un volumen de comercialización entre 5 y 20 mil toneladas de grano) y, finalmente, tres de las empresas constituían enormes emporios comerciales con alta capitalización fija y un gran volumen de operación que alcanzaban 50 mil toneladas o más.

Pues bien, la primera característica notable de las empresas manejadas por los "comisionistas", como se autocalifican los acaparadores, es ciertamente su gran modernidad y mecanización. La imagen de comerciantes tradicionales, que se desenvuelven con instrumentos relativamente rudimentarios, en pequeños locales, realizando pequeñas compras de grano a productores campesinos, etc., está muy lejos de la verdadera imagen de la mayoría de los comerciantes de grano de Valle de Santiago. Es cierto que todavía estos comerciantes controlan la pequeña producción campesina que afluye a la cabecera municipal, pero casi todos han montado ya empresas modernas capaces de absorber con eficiencia la gran producción agrícola capitalista de la zona.

Examinemos brevemente la cuestión relativa a la maquinaria y el equipo. En primer lugar, el grueso de los comerciantes capitalistas (en nuestra escala principalmente los medianos y grandes acaparadores) han sustituido los pequeños locales (que muchas veces constituían anexos de la propia vivienda) por enormes bodegas construidas al efecto. La capacidad de esas bodegas, según cálculos aproximados realizados durante el trabajo en el terreno, puede oscilar entre 1 000 y 12 000 ton. de sorgo o trigo. Aunque éstas constituyen por sí mismas dimensiones respetables, todavía aún hay que tomar en cuenta, sin embargo, que esa capacidad de almacenamiento adquiere un efecto multiplicador en la medida en que, como se verá más adelante, el comerciante puede ampliarla con el método de comprar y vender constantemente a lo largo de un ciclo agrícola. Por otra parte, se dan casos de que un mismo burgués comercial posea más de una bodega para almacenar. Las bodegas incluyen espacios para oficina, en donde se cierran los contratos, se lleva la contabilidad, los archivos, etc., y, en algunos casos, para estacionamiento de camiones de carga.

Casi todas las operaciones que se realizan en la bodega o almacén del burgués comercial están mecanizadas. En primer lugar, cuenta con su propia báscula para pesar camiones: un complicado aparato hidráulico que permite realizar un rápido pesaje de la mercancía. La mayoría de las básculas pueden pesar hasta 20 ton., aunque hay varias que alcanzan las 30 ton. La plataforma en que se coloca el vehículo que va a pesarse está situada a la entrada de la bodega, junto a la ofi-

cina de la empresa. En el interior se encuentra el aparato de precisión que marca el peso, lo que permite un cómodo manejo.

Pesado el vehículo, el comerciante (o uno de sus empleados) procede a medir la humedad del grano. Esto se realiza con un aparato especial que señala en cuestión de minutos el grado de humedad de una muestra de la mercancía tomada al azar del cargamento. En función del grado de humedad se ajusta el precio que el comerciante va a pagar al cliente. En este momento el vehículo pasa al interior de la bodega para descargar el grano.

La operación de descarga puede realizarse de dos maneras: mecánicamente o con la ayuda de peones. Las grandes empresas poseen grúas para esta operación. El aparato levanta por sus ruedas delanteras al vehículo, descargando inmediatamente la mercancía. Las empresas medianas normalmente utilizan trabajadores que descargan más lentamente el grano, ayudándose con tablones. Es fácil comprender que la grúa permite ahorrar tiempo y recursos en pago de fuerza de trabajo.

Para colocar convenientemente el grano en la bodega, así como para cargar a los vehículos que transportarán el grano ya comprado hasta la estación de ferrocarril local o hasta el punto indicado por los compradores regionales (especialmente porcicultores), no se utiliza ya el concurso de peones. Los comerciantes de grano han adquirido "bazucas" que sirven para estas operaciones. Los "bazucas" son especies de grandes tubos, accionados por un motor eléctrico, que succionan el grano y lo vierten en el lugar deseado, ahorrando mucho tiempo y dinero. Son capaces de cargar un camión aproximadamente en media hora, inyectando hasta una tonelada de grano en el lapso de un minuto o minuto y medio. Para colocar el grano, un gran comerciante ha instalado elevadores especiales que permiten ocupar la bodega en toda su capacidad.

Para secar el producto, quitarle cierto grado de humedad evitando que sufra daños o se descomponga, los comerciantes normalmente cuentan con espacios al sol. Un comerciante, sin embargo, ya ha adquirido una deshidratadora, aparato que funciona con electricidad y gas, y que puede secar varias toneladas de grano en pocas horas.

Finalmente, hay que agregar que los comerciantes de grano poseen sus propios camiones para transportar la mercancía, sea hasta los puntos indicados por los compradores, sea hasta la estación del ferrocarril, en donde se embarca hacia diversos centros de consumo de la República, especialmente hacia el Distrito Federal.

Como puede comprenderse a partir de este esbozo, estamos ante empresas comerciales sumamente modernas, con una alta capitalización fija, orientadas hacia el logro de la mayor eficiencia en sus operaciones de compraventa, lo que desde luego implica también una total orientación hacia la obtención de las mayores ganancias.

Pero, por otra parte, a esta gran inversión en capital constante fijo corresponde también un manejo aún mayor de capital-dinero de comercio, es decir, de capital-dinero invertido en la compra de la mercancía agrícola a los productores capitalistas y campesinos. Para dar una idea del volumen de los capitales movi-
lizados por estos comerciantes de granos, referiremos la siguiente anécdota, contada por un pequeño propietario: Un acaparador muy conocido se negaba a pagar 1 200 pesos por la ton. de trigo, en el ciclo de compra 1973, pues alegaba que a ese precio sus ganancias serían muy bajas e invertiría su capital, quedándose

sin fondos. Cuando se enteró su hermano, que es un rico comerciante de grano instalado en el vecino municipio de Jaral del Progreso, éste le sugirió que comprara el grano ya que iba a escasear muy pronto y elevar su precio. Para resolver el problema de falta de capital, le dijo a su hermano instalado en Valle: "No te preocupes, te voy a depositar en el banco en este momento 20 000 000 de pesos para que puedas comprar el trigo".

Lo anterior es corroborado por otro agricultor capitalista que parece estar enterado de algunos detalles del negocio comercial del capitalista arriba mencionado. Según este agricultor, el comerciante de marras envía durante el ciclo de compra (época en que se recoge la cosecha) del sorgo un promedio de 200 ton. del grano diariamente a los centros de consumo regionales o nacionales. Si se conviniera que este comerciante despacha durante los 5 meses aproximadamente que dura el ciclo de compra del sorgo (de septiembre a enero) 20 camiones diarios de 10 ton. cada uno, solamente en este lapso habría movilizado cerca de 30 000 toneladas de sorgo. Si calculamos que la tonelada de este grano fue pagada aproximadamente a 900 pesos, el capital desembolsado para comprar el sorgo ascendió a unos 27 000 000 de pesos. Esta suma puede parecer demasiado elevada y hasta exagerada. Sin embargo, parece que el rumor popular sobre el volumen de operaciones de estos acaparadores y el capital que son capaces de movilizar, se queda corto cuando se compara con la realidad. Por ejemplo, según nuestros cálculos, el acaparador a que nos venimos refiriendo compró, en 1974, 40 000 toneladas de grano.

Desde luego, no estamos ante un caso excepcional, aunque sí sobresaliente. Otros acaparadores entrevistados declararon haber comprado cantidades variables pero también apreciables, entre 5 000 y 20 000 ton. de sorgo. Si tomamos en cuenta que la producción de sorgo particularmente, así como la de trigo va en aumento (al mismo ritmo que sus precios), mientras la maquinaria capitalista de comercialización se mantiene en manos de esta docena de comerciantes, puede deducirse que son cada vez mayores los capitales que ponen en movimiento.³²

¿De dónde proceden estos enormes volúmenes de capital, movilizados en cada ciclo por los acaparadores? Desde luego, en parte operan con recursos propios, acumulados a lo largo de los años; pero también recurren a otras fuentes externas de financiamiento. Éstas son principalmente de dos tipos: a) Financiamiento bancario (privado) y b) financiamiento de los grandes compradores (transnacionales o grandes porcicultores).

Por lo que respecta a la primera fuente, su aprovechamiento es común a todos los acaparadores entrevistados. Las modalidades de préstamo bancario más comunes son las siguientes:

1. *Crédito directo*. El comerciante de granos compromete tan sólo su firma, apoyada por la prosperidad de su negocio, sin aportar garantía hipotecaria. Por lo tanto, este tipo de crédito supone un conocimiento directo, por parte del gerente del banco de que se trate, de las condiciones de la empresa comercial, de su solvencia, de sus volúmenes de operaciones, etc. En este caso, el préstamo es a corto plazo, generalmente por 3 meses.

2. *Crédito hipotecario*. Es el sistema clásico, que supone la aportación de una garantía sobre determinados bienes raíces. Es también un método utilizado con

³² Hay que advertir, sin embargo, que el verdadero secreto de esa gran movilización de capitales en un ciclo de compra, se encuentra en las numerosas *rotaciones* que pueden lograr en el lapso señalado, como veremos más adelante.

frecuencia por los acaparadores, pues la mayoría de ellos posee propiedades importantes que pueden dar en hipoteca: tierras de riego, granjas porcícolas, casas u otros bienes.

3. *Descuento mercantil.* En este caso, por ejemplo, el acaparador presenta al banco un contrato de compraventa de grano cerrado con un porcicultor o una empresa elaboradora de alimentos. El contrato sirve como garantía. Una vez realizada la operación, el gran comprador de grano paga directamente al banco, quien realiza el "descuento mercantil", entregando la diferencia al acaparador. Este sistema es complejo y poco flexible.

Como se ha dicho, también los grandes compradores pueden hacer préstamo a los acaparadores. Empresas transnacionales elaboradoras de alimentos balanceados (como Anderson Clayton o Purina) o grandes porcicultores de la región, pueden adelantar dinero a los acaparadores, bajo la condición de recibir determinada cantidad de grano al momento de la cosecha. Sin embargo, parece que los acaparadores prefieren evitar esta fuente de crédito; tan sólo uno de los comerciantes de granos entrevistados aseguró recibir dinero de esos compradores como adelanto de futuras operaciones de compra-venta. Es explicable tal actitud: esos préstamos comprometen al comerciante a vender a un precio predeterminado, cuando es posible que el precio del grano al momento de la entrega sea superior en el mercado.

El volumen de grano comercializado por los acaparadores de Valle de Santiago se puede apreciar también observando las cantidades que son embarcadas por la estación de ferrocarril local. Vale la pena advertir que el grano enviado por ferrocarril es en realidad sólo una parte del que compran los comerciantes a los agricultores de la zona. En primer lugar, sólo los acaparadores más poderosos despachan mercancía a través del ferrocarril a sus compradores en diversos puntos de la República; en segundo lugar, los comerciantes que utilizan este medio de transporte declararon que solamente una parte del volumen comprado en Valle es despachado por ferrocarril. Hecha esta aclaración, podemos ver el volumen de los fletes de sorgo, trigo y maíz remitidos por los comerciantes durante los últimos años:

Cuadro XXIX

FLETES REMITIDOS EN LA ESTACIÓN DE FERROCARRIL DE VALLE DE SANTIAGO, GTO.

Artículo	CANTIDAD REMITIDA (ton.)				
	1969	1970	1971	1972	1973
Sorgo	34 571	20 177	20 077	46 205	36 380
Trigo	7 755	10 448	17 099	8 283	7 911
Maíz	4 464	6 125	6 007	2 087	1 747

FUENTE: Archivos de Ferrocarriles Nacionales de México.

La actividad comercial tiene una ventaja (entre otras más importantes) frente a las empresas productoras agrícolas, por ejemplo, por lo que se refiere a la inversión en fuerza de trabajo. En efecto, la parte del capital total invertido que se dedica al pago de salarios es pequeña en comparación con la que deben dedi-

car los agricultores. Esto se debe, en el caso que nos ocupa, tanto al grado de mecanización que han logrado imprimir a sus empresas los acaparadores, como a la naturaleza misma del comercio. El hecho de que casi todas las labores sean realizadas con aparatos mecánicos, contribuye ciertamente a ahorrar mano de obra, de tal manera que los capitalistas de esta rama se desenvuelven sin dificultad con unos cuantos peones, con la ventaja adicional de que pueden contratarlos "por ajuste", o sea, para realizar tareas específicas. Algunos comerciantes incluso contratan a sus peones por horas. Tal práctica les permite una baja inversión en fuerza de trabajo.³³

Ahora bien, ¿qué productores agrícolas constituyen el grueso de la clientela de estos acaparadores? Por lo que respecta a los comerciantes de grano que fueron objeto de nuestro estudio, se puede asegurar que la naturaleza de la clientela ha ido cambiando en la misma medida en que las empresas comerciales han ido creciendo. Las empresas estudiadas, en efecto, se instalaron como pequeños comercios, con la excepción de dos que comenzaron con un tamaño mediano, tanto por lo que se refiere a su capital invertido como al volumen de operaciones. Todas ellas, por lo demás, con la excepción de una, comenzaron sus actividades en los últimos diez años. Pues bien, al iniciar sus operaciones prácticamente la totalidad de la clientela de estos comerciantes de granos eran *campesinos*. Esto se comprende si se toma en cuenta que los grandes comerciantes instalados desde años antes, con gran poder económico (la mayoría han muerto o se han retirado del negocio, dejando campo libre a los actuales acaparadores), controlaban en ese entonces la comercialización de la producción de los agricultores capitalistas.

Actualmente, sin embargo, la situación se ha definido en términos de una división de la clientela. Los pequeños y medianos comerciantes que han visto crecer sus empresas, controlan ahora la comercialización de la producción agrícola capitalista, vale decir, la producción de la burguesía agrícola, así como en menor medida la producción campesina; en cambio, los comerciantes cuyas empresas permanecen pequeñas o medianas, ya porque han sufrido un estancamiento, ya porque registran un crecimiento muy lento, poseen todavía una clientela fundamentalmente campesina. En el caso de las empresas medianas, algunas encuentran en los productores campesinos el grueso de su clientela, mientras otras tienen ya entre sus clientes a una cantidad apreciable de "pequeños propietarios" que va en aumento.

Esta división de la clientela entre los comerciantes de productos agrícola, es explicable. Por una parte, ello tiene que ver con el volumen mismo de la mercancía ofrecida. Los campesinos venden una cantidad de grano relativamente pequeña; el comprador natural —por así decirlo— de esta mercancía es el pequeño comerciante de granos, con el cual tiene un trato más personal y puede discutir más ampliamente las condiciones de la transacción. El gran productor capitalista,

³³ De todas maneras, hay que recordar que en la esfera de la circulación, del comercio, la ganancia del capitalista no procede del plustrabajo arrancado al trabajador en su ámbito de actividad, puesto que la fuerza de trabajo utilizada aquí no produce plusvalía, hablando en términos estrictos. En realidad, la fuerza de trabajo que utiliza el comerciante sólo le permite realizar la plusvalía que contiene ya la mercancía, plusvalía que fue arrancada en el *proceso productivo* por otro capitalista. Por consiguiente, la fuerza de trabajo utilizada por el comerciante no produce plustrabajo, sino que hace posible que éste se apropie de la plusvalía que contiene ya la mercancía.

por su parte, que normalmente coloca muchas toneladas de grano en el mercado, encuentra su comprador natural en el gran comerciante, no solamente porque este último posee el capital necesario para hacer las grandes compras —cosa que está vedada para el pequeño comerciante—, sino también porque en las grandes empresas comerciales encuentra el burgués agrícola la infraestructura que le permite realizar una transacción rápida, eficiente y a bajo costo.³⁴ El segundo factor que permite explicar esa división se refiere al crédito que ofrecen los comerciantes de grano. Los grandes comerciantes hacen préstamos importantes a los productores capitalistas fundamentalmente, y parecen evitar los adelantos de dinero a los campesinos en vista de las escasas garantías, que ofrecen estos últimos. Es comprensible, además, que desde el punto de vista del gran comerciante, sea más conveniente hacer un gran préstamo y no un gran número de préstamos pequeños a productores campesinos. En cambio, los pequeños comerciantes de grano se inclinan más a conceder estos pequeños préstamos. En cada caso, el préstamo tiene el efecto de garantizar la clientela burguesa o campesina, respectivamente.

Podemos agregar un factor más: la variación de los precios ofrecidos por los comerciantes, según su poder económico. Como vimos en el capítulo anterior, el agricultor capitalista en relación directa con el mayor tamaño y poder económico de su empresa tiene un mayor poder de negociación frente al comerciante de semillas. Sólo el gran comerciante puede reaccionar ante este poder de negociación, flexibilizando los precios de compra. O sea, el gran comerciante puede adaptarse más fácilmente a las presiones del productor capitalista, aumentando sus precios de compra, dentro de ciertos límites. Los comerciantes medianos tienen más dificultades para ajustarse al ritmo de variación de precios que imponen los grandes acaparadores. A los pequeños simplemente no les es posible seguir el mismo ritmo. Concretamente, se sabe que los grandes acaparadores pueden variar diariamente los precios ofrecidos a los productores por su mercancía, y de hecho lo hacen. Los medianos y pequeños, con esfuerzos pueden hacer variaciones semanales de precios, y los segundos en algunos casos sólo pueden aumentar los precios de compra mensualmente. De ahí que el gran productor capitalista venda, como es lógico, al gran comerciante de grano. Es el productor que se puede dar el lujo de aguardar el mejor momento para vender, dentro de ciertos límites. El campesino, normalmente, vende de inmediato la cosecha levantada, aunque seguramente habrá excepciones.

Sin embargo, es preciso aclarar que estamos hablando de la importancia del tipo de clientela de los acaparadores en términos relativos, pues vista la cuestión en términos absolutos parece claro que las cuatro empresas comerciales más grandes tienen una preponderancia sobresaliente respecto a sus competidoras, tanto por lo que se refiere a la producción agrícola capitalista como campesina. Examinando la información disponible al respecto, podemos tener de paso una idea de la importancia de estos comerciantes en la región.

Por ejemplo, cuando se preguntó a los “pequeños propietarios” encuestados, a quiénes vendían su producción agrícola, mencionaron un total de 67 nombres de comerciantes (la mayoría dieron dobles respuestas). El 81% de estas menciones incluyen el nombre de los 4 mayores acaparadores de Valle de Santiago.

³⁴ Después veremos, efectivamente, que una de las razones por las que el productor capitalista evita vender su mercancía a los organismos oficiales de compra, es precisamente ésta: la lentitud de la transacción y el alto costo que implica para el vendedor en términos de transporte, pérdida de tiempo, etc.

Pero, por otra parte, en una encuesta realizada por la CNC en los ejidos de Valle³⁵ se hizo la misma pregunta. El 97% de los comisarios ejidales declaró que los ejidatarios vendían su producción agrícola los acaparadores de Valle, y sólo el 3% restante a la CONASUPO. Una buena parte de los encuestados señalan nombres de los compradores: los mismos cuatro acaparadores principales del municipio representan el 78% de las menciones.

Y hay que tomar en cuenta que el emporio comercial de los 4 acaparadores mencionados no se reduce a Valle de Santiago, sino que rebasa sus fronteras. Prueba de ello es que sus nombres son citados por los comisarios ejidales de los vecinos municipios de Salamanca y Jaral del Progreso, como compradores de granos. Además, estos acaparadores realizan también, según informes, compras de sorgo en Matamoros, otra gran región productora del país que levanta la cosecha durante el mes de junio.

La importancia y el poder de los acaparadores en su conjunto se pone de relieve también frente a sus compradores. Por ejemplo, sólo el 22% de los porcicultores entrevistados en Valle producen el grano que necesitan. Se trata, en este caso, de porcicultores que son al mismo tiempo productores agrícolas. Pero el 71% tiene que recurrir a los acaparadores para obtener el sorgo. Tampoco las grandes empresas procesadoras de alimentos pueden prescindir de los acaparadores. Tanto el gerente de la Anderson Clayton como el de la Purina, afirmaron que tienen que comprar la mitad del sorgo que necesitan a los acaparadores, a pesar de que su política se inclina más bien a comprar directamente al productor agrícola. Entre otras razones, ello se debe a que, a partir del mes de enero, son los acaparadores los únicos que cuentan con abundantes existencias de sorgo.

Esto último está relacionado con otro fenómeno: el control que los grandes acaparadores (de Valle y otras zonas de El Bajío) ejercen sobre los más pequeños, que carecen de recursos financieros para almacenar el grano comprado durante más de dos meses. Después de este lapso, interviene el gran comerciante como comprador del grano en existencia de su colega más débil; la mercancía permanece almacenada en la bodega de este último. Así, estos acaparadores pueden ofrecer en venta miles de toneladas de sorgo en abril o marzo, en el momento en que nadie más dispone de un solo kilo.

Es útil destacar que, en ocasiones, el emporio comercial es manejado por varios miembros de una misma familia, la cual logra ampliar sus operaciones y controlar toda una amplia zona de la región. Un ejemplo ilustrativo lo constituye la familia González:³⁶ José, que también realiza la función de financiero, opera en Jaral del Progreso y se le atribuye una fortuna que alcanza los 600 millones de pesos; Pedro es en la actualidad probablemente el acaparador más poderoso de Valle, mientras Juan y Víctor se mueven en el mercado de Cortazar.

2. *El sistema de comercialización oficial y sus problemas*

Cabe preguntarse en este punto: ¿por qué los acaparadores ejercen un control tan completo sobre la compraventa del grano producido por los burgueses y campesinos en la zona? Aunque, como vimos en el capítulo anterior, es cierto que algunos burgueses agrícolas logran romper con este control y vender directamente a grandes compradores regionales, no es menos cierto que la mayoría de

³⁵ CNC, *inventario de recursos en ejidos y comunidades, cuestionario de 1974*.

³⁶ Los nombres y apellidos han sido cambiados.

ellos sigue entregando su mercancía a los acaparadores locales. Y por lo que respecta a los campesinos, todo parece indicar que la dependencia del acaparador es total, por lo menos por lo que se refiere a la parte de su producción que colocan en el mercado.

Las razones de tal dependencia son, sin duda, muy complejas. Sin embargo, se pueden señalar varios factores que inciden en ella de manera notable y que han salido a relucir a lo largo de la exposición en ocasiones diversas. Resumámoslas.

En primer lugar, encontramos un factor que tiene directamente que ver con la naturaleza del mismo proceso de producción capitalista, o sea, la necesidad de realizar la mercancía para dar lugar a otro ciclo productivo. El problema del productor no termina con la obtención de la mercancía que contiene un incremento del valor del capital inicial; a continuación debe convertir en dinero la mercancía para comprar nuevamente materias primas, fuerza de trabajo, etc., y volver a iniciar el proceso productivo. En el caso del campesino existe también la necesidad de convertir en dinero la totalidad o parte de su producción, aunque no precisamente por las mismas razones que animan al capitalista; el campesino necesita más bien dinero para satisfacer necesidades de su unidad familiar (aunque también para reiniciar el proceso productivo), una vez que la unidad agrícola-artesanal que garantizaba su autosubsistencia ha sido rota o desarticulada por la expansión del sistema capitalista.

Por otra parte, los productores agrícolas, muy especialmente los capitalistas, se ven apremiados por sus propios compromisos económicos. Estos compromisos casi siempre son deudas con los bancos y también con particulares. Si no se pagan esas deudas a tiempo, corren intereses en perjuicio del agricultor. Cuando se trata de deudas bancarias es posible conseguir prórrogas para pagar. Se sabe que algunos agricultores acostumbran a pedir prórrogas, argumentando a los bancos que esperarán a que aumenten los precios para vender la cosecha levantada. Pero cuando se trata de deudas con particulares, la situación es distinta. Aquí no sólo está presente la presión del acaparador que reclama se le venda la mercancía con el objeto de cobrar también inmediatamente lo adeudado, sino también el hecho de que los intereses son mucho más onerosos. Actualmente, los intereses cobrados por los acaparadores no son nunca menores del 3% mensual (los bancos cobran alrededor del 1%).

Pero aún los factores señalados no explican completamente, por sí solos, el hecho de que casi la totalidad de los productores agrícolas vendan su mercancía a los acaparadores, puesto que sabemos que incluso agricultores que no tienen deudas con los comerciantes hacen lo mismo. Una gran cantidad de agricultores, capitalistas y campesinos, podrían, si la opción fuera real, vender a otros su producción. Pero aquí radica justamente el *quid* de la cuestión: esa opción no existe en términos prácticos, ya que el sistema oficial de comercialización que constituyen la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), Almacenes Nacionales de Depósitos (ANDSA) y Bodegas Rurales CONASUPO (BORUCONSA) de hecho puede decirse que no funciona, o casi, en la zona. En estas circunstancias, los acaparadores de granos actúan prácticamente sin competencia perturbadora.

El sistema oficial de comercialización de la producción agrícola, de plano no opera para los productos comerciales fundamentales: sorgo y trigo. Y aún su

intervención en la comercialización del maíz y del frijol es muy pequeña, casi insignificante.

Cuadro XXX

COMPRAS DE MAÍZ (TON.) POR PARTE DE ANDSA Y BORUCONSA,
EN VALLE DE SANTIAGO Y EN EL ESTADO DE GUANAJUATO (1969-1973)

	1969-70	1970-71	1971-72	1972-73
Edo. de Gto.	19 239	120 385	63 211	7 068.2
Valle de Santiago	2 722	7 363	4 663	1 216.8

FUENTE: Oficina Central de la CONASUPO, D. F.

Respecto a los productos agrícolas de subsistencia, el gobierno trata de establecer controles especiales, a fin de evitar que los acaparadores especulen con los mismos. El principal medio de control empleado por el gobierno para luchar contra la especulación comercial, ha consistido en cerrar los caminos para determinados productos durante la época de compra. Sin embargo, este mecanismo ha fracasado completamente.³⁷

En las oficinas centrales de la CONASUPO se adujo que ésta no opera en la compra de productos como el sorgo o el trigo en regiones como El Bajío, porque no puede competir con los acaparadores en zonas cercanas al Distrito Federal y bien comunicadas. El Delegado de la CONASUPO en Valle explicó que los precios pagados por los acaparadores son siempre superiores a los que paga la entidad oficial en sus estaciones de compra.³⁸

La bodega de la ANDSA tiene una capacidad de 1 000 ton. Sin embargo, actualmente no es bodega receptora: no está dedicada a la compra de productos agrícolas. Al contrario esta bodega está dedicada a recibir maíz de otros centros receptores oficiales situados en distintos puntos del país. Este grano es destinado al consumo popular; con ese objeto se distribuye a los comerciantes y molinos una cuota de una tonelada semanal. De manera que ANDSA en vez de comprar, vende.

Mientras tanto, pese a que no cumple las funciones para las que está destinado, el gobierno mantiene un costoso complejo de instalaciones en el municipio. Por ejemplo, se han construido numerosas bodegas rurales destinadas a la compra de productos agrícolas en todo el municipio, pero éstas, como comentó un pequeño propietario, "no han probado el grano".

³⁷ El encargado local de la CONASUPO refería que en 1974 se estableció control en los caminos y carreteras para evitar la salida del frijol del estado. Sin embargo, a juzgar por las compras de este producto que realizó la CONASUPO, parece que los comerciantes lograron acaparar el frijol y enviarlo a los centros de consumo. Se suponía que los vigilantes especiales del gobierno debían detener los vehículos cargados de frijol y obligarlos a vender el producto a la CONASUPO al precio establecido. El funcionario supone que los comerciantes se valieron de "mordidas" (cantidad de dinero entregada para sobornar a alguien a efecto de evadir la vigilancia o el control establecido).

³⁸ "Es un círculo vicioso —dijo—. Cada vez que el gobierno eleva el precio de garantía (para un producto de subsistencia como el maíz o el frijol), los acaparadores elevan a su vez aún más los precios ofrecidos a los agricultores."

Cuadro XXXI

BODEGAS RURALES CONASUPO, S. A. DE C. V., EN VALLE DE SANTIAGO, 1974

<i>Centro</i>	<i>Capacidad (ton.)</i>
El Brazo	1 500
Cerro Colorado	1 000
La Compañía	1 500
Copales	500
Charco de Pantoja	1 250
Guarapo	500
Loma Tendida	2 000
Mogotes de San José de Parangueo	500
Presa de San Andrés	500
San Andrés "Rancho Nuevo"	1 000
San Francisco Chihuindo	1 000
San Jerónimo Araceo	1 250
San Vicente	1 000
Terán	1 000
Zapotillo de Mogotes	1 000
Total	15 500

FUENTE: Oficina Central de la CONASUPO, D. F.

Pero ¿cuáles son los motivos que determinan la preferencia del agricultor por el comerciante privado? Sabemos que en las condiciones actuales los únicos compradores de productos como el sorgo, el trigo y otros artículos comerciales son los acaparadores, pues la organización oficial de la CONASUPO sólo opera con el maíz y el frijol y, en ocasiones, con la cebada. Pero también sabemos que la CONASUPO no opera en la compra de los productos propiamente comerciales, sencillamente porque su esfuerzo sería inútil, dado que toda la mercancía que eventualmente podría comprar va a parar a las bodegas de los comerciantes privados. Así que la ausencia de la CONASUPO respecto al sorgo y el trigo, por ejemplo, se debe a una cuestión de hecho: su incapacidad para competir con los acaparadores. Y la contrapartida de esto último es la preferencia de los agricultores por el sistema comercial privado. ¿A qué se debe?

Los factores que inciden en tal preferencia por el sistema privado de comercialización son los siguientes, entre otros que probablemente se nos escapan: en primer lugar, para vender el grano en los Almacenes Nacionales de Depósito o en las Bodegas Rurales CONASUPO, hay que obtener una constancia de los bancos oficiales de crédito agrícola (del Banco Ejidal o del Banco de Crédito Agrícola del Bajío, según el caso) que establezca si el vendedor tiene o no deudas con estas instituciones.

Hay que transportar el producto hasta el centro de recepción correspondiente, lo cual por sí mismo no constituye una exigencia especial, pues también normalmente hay que colocar la mercancía en la bodega del acaparador. La novedad por lo que respecta al comprador oficial consiste en las tardanzas que se producen para recibir la mercancía y descargarla en el centro de compra, lo cual implica

para el vendedor gastos adicionales de transporte. Las empresas comerciales privadas, por el contrario, son muy eficientes en este punto: en cuestión de minutos se pesa el vehículo, se examinan las condiciones de la mercancía y se descarga en la bodega del acaparador.

Cuando al vehículo con la carga le llega el turno de ser atendido en el centro oficial de compra de que se trate, se ponen entonces en práctica las llamadas "normas de calidad para la recepción". Veamos, a título de ejemplo, las normas de calidad que fueron exigidas, para la compra del trigo del ciclo 1973-74 en el interior de la República, por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares:

1. "El trigo se recibirá a granel, debiendo encontrarse seco, sano, limpio y libre de olor a putrefacción";³⁹

2. El trigo se recibirá con un máximo de impurezas de 2.0% sin castigo y hasta con el 5.0% mediante la aplicación de una tabla de deducciones;

3. La mercancía podía contener hasta un máximo de 2.0% de granos dañados, rechazándose las partidas que sobrepasaran este tope;

4. El máximo grado de humedad sin castigo fue de 12.0%, aplicándose la tabla de deducciones hasta el 14%;

5. Se recibió la mercancía con un mínimo de 76 kg. de peso específico por hectolitro sin castigo y hasta con 66 kg por hectolitro mediante la aplicación de deducciones;

6. El máximo de granos quebrados recibidos sin castigo fue de 5.0% y hasta el 12.0% se recibió con aplicación de deducciones;

7. Se recibió el trigo con un máximo de 20.0% de variedades extrañas a la dominante, con órdenes de rechazar las partidas que sobrepasaran esta proporción;

8. Finalmente, se rechazaron también las partidas de trigo que sobrepasaran el 36.0% de punta negra.

Como es fácil deducir a partir de estos ocho requisitos de calidad, las normas aplicadas a la mercancía son muy estrictas. Cuando esas normas son violadas, se aplica una escala de deducciones, es decir, de descuentos sobre el precio pagado al agricultor por su producto. Desde luego, normas de calidad más o menos semejantes son aplicadas para todos los productos que compra la CONASUPO. Por lo demás, la aplicación de cada uno de esos criterios de calidad alarga la duración de la operación elevando al mismo tiempo el costo del transporte, sobre todo en los casos en que el agricultor no es propietario de su propio camión.

Cumplido este largo proceso de espera, de manipulación y calificación de la mercancía, los empleados pueden proceder a llenar los formularios correspondientes, encaminados a que el vendedor pueda cobrar la suma que le correspondé. Pero ningún centro de recepción está autorizado para realizar tales pagos. De manera que el agricultor sale del centro de recepción con un documento, de color diverso según el caso, que le autoriza a cobrar: formularios, no dinero.

Entonces, el agricultor debe presentarse a lo que en la terminología de la CONASUPO se llama "el Banco Corresponsal" o ante los "liquidadores-pagadores" de los bancos de crédito oficial, para tratar de hacer efectivo su documento de cobro. Sin embargo, hay que decir en honor a la verdad que muchas veces no lo logra, por lo menos inmediatamente. En efecto, parece frecuente que al momento

³⁹ Compañía Nacional de Subsistencias Populares, *XV programa de comercialización de la cosecha de trigo de la zona del interior*, anexo No. 2, ciclo 1973-74, multicopiado.

de intentar hacer efectivo el documento entregado por el centro de recepción, se informe al agricultor que los fondos destinados por la CONASUPO a las compras todavía no han sido remitidos. En ese caso, el único camino es esperar.

Es fácil imaginar lo que en términos estrictos de tiempo y dinero, ese largo proceso puede significar para un agricultor, sobre todo si éste tiene compromisos económicos inmediatos que atender. Salta a la vista, por lo demás, el contraste con el proceso que se sigue en los almacenes de los acaparadores. El procedimiento de pesaje y examen de calidad de la mercancía es rápido, como ya se dijo. Pero además, el acaparador no entrega un formulario de cobro al vendedor, sino que le paga en el acto al agricultor en dinero contante y sonante, o con un cheque que puede cobrar en un banco local o depositar cómodamente en una cuenta bancaria. Todo parece indicar que este último punto (el pago inmediato) tiene una influencia decisiva sobre la preferencia de los agricultores por el acaparador, a juzgar por las referencias constantes que se hacen a esta cuestión.

Todo lo apuntado hasta aquí parece indicar a las claras que, en términos prácticos, el sistema de comercialización manejado por los acaparadores de granos es mucho más eficiente que el oficial. En todo caso, así lo visualizan los agricultores en general. Hasta tal punto que, pese a que todos sin excepción consideran que los acaparadores se hacen ricos a costa de los agricultores y hacen fraudes en el pesaje, etc., prefieren vender a aquéllos su mercancía, en lugar de ofrecerla a la CONASUPO.

Efectivamente, es una opinión muy generalizada en la población del municipio, incluyendo no solamente a los agricultores capitalistas y campesinos, sino también a profesionales, comerciantes de productos no agrícolas, porcicultores, empleados, etc., en el sentido de que los acaparadores practican fraudes terribles en las compras de granos, sobre todo en el momento de pesar la mercancía. A esta práctica fraudulenta particularmente se atribuye el rápido crecimiento que han alcanzado las empresas comerciales y las riquezas que han acumulado los acaparadores. Sin embargo, parece que en este caso estamos ante una *racionalización* que aunque puede fundarse en ciertos hechos, no permite explicar por sí sola el fenómeno de las grandes ganancias obtenidas por los acaparadores.

3. *Las ganancias de los acaparadores*

Ciertamente, es improbable que las enormes ganancias acumuladas por los comerciantes de granos procedan solamente de las maniobras fraudulentas que practican en perjuicio de sus clientes, a menos que tales ardidés para engañar al cliente mostraran verdaderos ribetes escandalosos, lo que no parece precisamente el caso.

Se dice, por ejemplo, que las balanzas de los comerciantes de granos están "arregladas" para "robar" una determinada cantidad de mercancía (v.gr.: 50 kg.) en cada tonelada pesada.

Sin embargo, se sabe que estas balanzas son revisadas periódicamente por inspectores de la Secretaría de Industria y Comercio, aunque podría argumentarse que esto último no es por fuerza una garantía de que los instrumentos de pesaje funcionen correctamente, habida cuenta de la fascinación que, según se dice, ejercen las "mordidas" sobre los mencionados inspectores. Pero hay otras versiones que localizan la fuente de los fraudes en el peso de la mercancía, no en el "arreglo" de las balanzas, sino en ciertas artimañas que practican los comerciantes o sus empleados. Por ejemplo, se dice que al momento de calcular el peso en la

balanza, los comerciantes o sus empleados colocan una bola de goma de mascar en un lugar conveniente del aparato para disminuir la indicación. Otras versiones, aseguran que lo que colocan los acaparadores son imanes o trozos de alambre que tienen el mismo efecto de disminuir la indicación del peso . . .

No se puede descartar la posibilidad de que efectivamente en ciertos casos los comerciantes se valgan de ardides como los señalados para apropiarse de una cantidad determinada de mercancía y lograr de esta manera una ganancia extraordinaria. En especial, la información recogida parece conducir a la conclusión de que son los campesinos los clientes que corren más riesgos de sufrir estas apropiaciones fraudulentas. Los agricultores capitalistas pueden defenderse mejor. Pero en todo caso, habría que tomar en cuenta las demás fuentes de ganancias de que disfrutaban los acaparadores, para comprender la gran dinámica de crecimiento de estas empresas comerciales.

En principio, se debe recordar que una primera fuente de beneficios lo constituye la simple *ganancia comercial* en sentido estricto que, por el hecho de invertir determinado capital, obtiene todo capitalista que se mueve en la esfera de la circulación. Ningún capitalista invertiría capital en esta esfera, si no obtuviera una determinada tasa de ganancia, de tipo comercial en este caso. Es posible que esta actividad económica particular sea recompensada con una ganancia superior a la que reciben los capitales invertidos en la esfera productiva. De todos modos, aun tomando en cuenta una tasa de ganancia media conservadora, la ganancia comercial que puede obtener un acaparador que ha movilizado millones de pesos puede ser enorme.

Pero, como se ha visto, los comerciantes de productos agrícolas no mantienen sus capitales inactivos durante las épocas de trabajo agrícola (preparación de la tierra, siembra, etc.). Parte de sus capitales la convierten entonces en capital financiero, abriendo crédito a sus clientes. Los acaparadores otorgan crédito a muchos agricultores para comprar fertilizantes, semillas, para pagar a los peones, alquilar la maquinaria, etc., con la condición, por supuesto, de que le vendan a ellos el producto recogido o cosechado. Cuando el agricultor vende la mercancía al comerciante, éste hace los descuentos pertinentes para cobrar lo adecuado. De manera que con este método el acaparador no sólo garantiza su clientela, asegurando la correspondiente y normal ganancia comercial, sino que también posibilita la obtención de una fuente adicional de ganancia, financiera en este caso, expresada en los intereses cobrados por los préstamos.

En ocasiones, los beneficios del comerciante de granos aumentan también cuando éste pone en tensión sus posibilidades de movilizar capital, a base del paradójico método de obtener una especie de "crédito" del agricultor que le vende la mercancía. Esto ocurre concretamente cuando el comerciante toma la mercancía que le vende el agricultor y retiene el pago de la misma durante varios días o en algunos casos durante una o dos semanas. El comerciante, a su vez, puede vender inmediatamente el grano y comenzar a "jinetear" —como expresó muy gráficamente un agricultor capitalista— el dinero; es decir, el comerciante amplía las dimensiones del capital que moviliza, utilizando el capital del agricultor, retenido durante determinado lapso más o menos amplio. Ello permite explicar en parte la cuestión de los volúmenes enormes de capital que manejan los acaparadores en un ciclo de compra: éstos han aprendido a utilizar no solamente sus propios fondos, sino también los capitales de los agricultores para ampliar sus

operaciones comerciales. De esta especie de "crédito" el comerciante extrae también jugosas ganancias.

El acaparador aprovecha otra particularidad de su negocio que también ayuda a entender las grandes dimensiones de los capitales que logra movilizar en un ciclo. Nos referimos específicamente a *las rotaciones* que puede imprimir a su capital en determinado lapso. En términos sencillos, una rotación del capital se alcanza cuando se valoriza el *capital*, es decir, cuando se recupera el capital originalmente invertido, más el incremento obtenido como ganancia en cualquier forma que ésta se presente. En la esfera productiva, el burgués agrícola puede lograr dos rotaciones de su capital, en la medida en que obtiene dos cosechas al año, apoyado principalmente en el riego. En cada ciclo agrícola, el agricultor invierte su capital en materias primas, fuerza de trabajo, etc., y a través del proceso productivo logra valorizar el capital original, de manera que al final del ciclo recupera su inversión incrementada por la plusvalía agregada por el trabajo. Su capital ha cumplido una rotación. Si el agricultor pudiera conseguir en vez de dos rotaciones un mayor número de ellas en el lapso de un año, sus ganancias aumentarían en la misma medida, puesto que en cada rotación su capital obtiene un incremento.

Pues bien, éste es precisamente un factor clave en el negocio del comerciante de granos: su capital puede ejecutar un mayor número de rotaciones, tan sólo durante el corto ciclo de compra de productos agrícolas (que dura entre tres y cinco meses, con intensidad variable). Esto se debe a que el comerciante puede comprar una cantidad determinada de grano al agricultor y venderla en términos de unos días (el promedio parece ser tres días) a los grandes compradores con los cuales tiene relación; así, recupera en un corto tiempo el capital invertido (o el capital del mismo agricultor, como se vio) con un incremento determinado que constituye su ganancia. Esta ganancia puede agregarla a su capital básico e invertir la totalidad nuevamente en la compra de más mercancía, y así sucesivamente. De manera que en un ciclo de compra el capital del comerciante puede ejecutar un número apreciable de rotaciones, y ésta es una particularidad que permite explicar el hecho de que al cabo de la temporada de cosecha el comerciante haya podido movilizar decenas de millones de pesos en la compra de granos. Por supuesto, el número de rotaciones que ejecute el capital en el ciclo de compra dependerá de la velocidad con que el acaparador compre y venda la mercancía. Sabemos que algunos grandes comerciantes pueden comprar y vender casi diariamente, mientras otros pueden hacerlo más o menos cada semana; cuando se trata de comerciantes pequeños el lapso entre la compra y la venta puede ser de un mes o más.

Finalmente, se debe agregar que cuando concluye el ciclo de compra del producto, el comerciante puede arreglárselas para obtener una ganancia especulativa. O sea, al concluir el ciclo de compra, el acaparador puede dejar durante un tiempo prudente una cantidad determinada de grano, a la espera de que aumenten los precios. Ésta es otra fuente de ganancias.

4. *Las bases del monopolio comercial*

El esbozo hecho hasta aquí, especialmente por lo que se refiere a las pingües ganancias que obtienen los comerciantes de granos, sugiere una pregunta pertinente. Efectivamente, si esta actividad comercial proporciona tan jugosas ganancias a los que se ocupan de ella, ¿por qué razón otros capitalistas (que actual-

mente se dedican, por ejemplo, a la agricultura u otras actividades económicas) no se trasladan hacia este negocio? Constantemente se escucha decir a los vallenses, especialmente a los burgueses agrícolas, que la compraventa de granos es un negocio espléndido, que enriquece en poco tiempo a las personas que se dedican a él, etc. No se entiende, en consecuencia, por qué mayor número de capitalistas no se trasladan hacia esa actividad tan lucrativa. El hecho es que en la práctica el grupo de acaparadores que nos ocupa mantiene, hasta el momento, un verdadero monopolio del comercio de granos en el municipio; y no parece que otros capitalistas intenten, y menos puedan lograrlo, entrar a este círculo cerrado y privilegiado. Aquí parece que estamos ante una excepción a la regla de comportamiento del capital —descrita por Marx—, según la cual los capitales fluyen con presteza hacia aquellas ramas de actividad que están arrojando una tasa de ganancia más alta, lo que contribuye a igualar o nivelar la tasa de ganancia de los capitales invertidos en diversos campos económicos, o sea, a mantener más o menos estable una determinada tasa de ganancia media. Todo indica que los niveles de ganancia en el negocio de compraventa de granos son muy altos, es decir, que estos capitalistas pueden alcanzar ganancias extraordinarias. Deben existir, pues, factores específicos de esta actividad que *bloquean* el eventual flujo de capitales (lo que tendría a la larga como consecuencia la disminución de la tasa de ganancia y la desaparición de las ganancias extraordinarias).

Se pueden intentar diversas explicaciones. Una explicación, que podemos calificar de “psicologista”, argumenta que la razón por la cual otros capitalistas no se dedican a la compra-venta de granos radica en que para tener éxito en esta actividad se requiere un especial temperamento: frialdad, insensibilidad, cálculo, inclinación a la explotación del prójimo y otros rasgos por el estilo. Algunos informantes sostuvieron este punto de vista. No estamos en condiciones de afirmar ni negar tal opinión. Sin embargo, es probable que esta “explicación” sólo sea en realidad la expresión de la poca simpatía que inspiran los acaparadores a los miembros de la colectividad. De todos modos, la discusión de tal asunto sale fuera del marco de este trabajo.⁴⁰

Nos parece más prometedor explorar la explicación del fenómeno antes planteado, en el campo de las características mismas de la compraventa de granos como actividad.

En primer lugar, es claro que para iniciarse (en las actuales condiciones) en el negocio de compraventa de granos con ciertas posibilidades de éxito, se requiere de la disposición de un capital apreciable. Es necesario, en efecto, invertir en las instalaciones (bodegas, etc.) y en la adquisición del equipo indispensable (balanza, bazucas, etc.); además, se debe disponer de suficiente capital-dinero de comercio para comprar la mercancía. Este primer requisito de hecho descartaría a muchos aspirantes que no disponen del capital necesario para entrar en la competencia con otros comerciantes. Aún así, nos parece que pese a ser un factor no desdeñable, no es suficiente para explicar el monopolio, puesto que existen en el municipio muchos individuos con el capital suficiente (agricultores, comerciantes de productos no agrícolas, etc.) que no se animan a entrar en el negocio de la compraventa de grano.

⁴⁰ Un análisis preliminar de esta cuestión, con enfoque sociopsicológico, se puede encontrar en Ricardo Villarreal, *La orientación al logro en la burguesía agraria de Valle de Santiago*, Centro de Estudios Sociológicos; El Colegio de México, 1975 (multicopiado).

El siguiente factor que consideraremos nos parece aún más decisivo. Se refiere al hecho de que el desenvolvimiento en el negocio de la compraventa de granos requiere el apoyo imprescindible de una vasta red de relaciones con la clientela, o sea, con los productores agrícolas. Es decir, al acaparador debe tener un conocimiento muy detallado de la clientela real o potencial. Además, ese conocimiento se apoya en un contacto personal y en la existencia de relaciones de compromiso con la clientela. Estas relaciones de compromiso pueden ser de naturaleza económica, como se ha visto, sobre todo a través del financiamiento de la totalidad o de parte del proceso productivo. Pero también pueden ser relaciones de carácter social (amistad, compadrazgo, confianza, relaciones familiares, etc.), que garantizan a una cierta clientela más o menos estable. Este factor no lo aporta por sí solo el capital; por eso, la disponibilidad de capital es una condición necesaria, pero insuficiente para penetrar en la actividad comercial. Se puede instalar un reluciente y moderno establecimiento de compra de granos, pero si no se dispone de clientela el negocio irá directamente al fracaso en poco tiempo. Y el hecho es que, en la actualidad, el grupo de acaparadores instalado en la cabecera tiene un fuerte control sobre la clientela, la cual se ha repartido convenientemente.

Otro factor, semejante al anterior que debe considerarse, consiste en las relaciones requeridas esta vez con los centros compradores de granos. Aún disponiendo del capital necesario para instalar el negocio y aún suponiendo que se encuentre clientela, la falta de relación con los grandes compradores regionales o nacionales, pondría en grandes aprietos al capitalista. Aunque parezca paradójico, lo que puede ocurrirle al iniciado es encontrarse con una gran existencia de mercancía que no se sabe a quién venderla. Lo más probable es que sus transacciones de venta puedan acarrearle pérdidas ruinosas. Esto puede parecer exagerado, pero los que han intentado hacer incursiones en el negocio tienen una clara conciencia del problema. Por ejemplo, un joven comerciante de productos no agrícolas ha hecho varios intentos, con cierto éxito, en la compraventa de granos. Pero refiere que la clientela que obtuvo la consiguió gracias a que uno de sus tíos es actualmente acaparador y su padre lo fue en años anteriores. Por otra parte, ha logrado vender la mercancía comprada en condiciones más o menos favorables, porque sus parientes le han recomendado ante los grandes compradores. "De otra manera —refiere el joven—, los compradores le preguntan a uno quién es y ponen problemas para comprar. Finalmente le pagan a uno muy bajos precios, si uno no está bien orientado, y se puede perder mucho dinero." Otro ejemplo: uno de los agricultores más ricos de la región explicaba que prefería vender a los acaparadores locales, pues cada vez que intentó vender directamente a los grandes compradores regionales o nacionales, terminaban pagándole un precio menor que el que le ofrecían los comerciantes de granos de Valle. Los comerciantes de granos tienen un conocimiento detallado de los centros de consumo, contacto con los grandes compradores regionales y nacionales. Como se mostró en vista de las enormes cantidades de grano que pueden controlar, tienen un mayor poder de negociación con los grandes centros de compra.

De hecho, se sabe que en muchos casos se establecen contratos entre ambas partes; o sea, a petición de los grandes porcicultores o de las industrias alimenticias, los acaparadores se comprometen a entregar determinada cantidad de grano a un precio tope. Esto permite al comerciante conocer de antemano el espacio

dentro del cual puede flexibilizar los precios que ofrece a los agricultores locales, garantizando una ganancia razonable en sus propios términos.

Sobre todo estos dos últimos factores señalados permiten explicar, por lo menos en parte, el fenómeno del monopolio casi absoluto que ejerce el actual grupo de acaparadores sobre la compraventa de grano en la zona, y el bloqueo que oponen a la penetración de otros capitalistas en esa rama de actividad. Por el momento puede decirse que en las actuales circunstancias esos factores ejercen un freno contra la penetración de otros capitales en la compraventa de semillas, aunque ello no quiere decir que sea imposible la penetración o que en el futuro no será posible que el flujo abundante de capitales haga desaparecer tal monopolio y, con él, las ganancias extraordinarias que están obteniendo los acaparadores.

CONCLUSIONES

Aunque durante el desarrollo mismo de cada capítulo se han ido esbozando las conclusiones de este trabajo, es conveniente destacar ahora ciertos puntos particulares, así como precisar algunas de las principales limitaciones del presente análisis.

En primer lugar, esperamos haber mostrado que una interpretación que intente esclarecer la naturaleza de estos grupos socioeconómicos encuentra en el concepto de *clase social* un instrumento analítico indispensable. Sólo manejando esta noción, por ejemplo, puede estudiarse a la burguesía agrícola en México, liberando el análisis de los obstáculos que implica la concepción oficial, mistificadora y eufemística, de tales productores como "pequeños propietarios". Detrás de tal expresión de sentido común, como se ha visto, se esconde una burguesía agrícola, cuyo comportamiento económico responde a claros imperativos clasistas.

Sin embargo, la naturaleza de clase tanto de los burgueses agrícolas como de la burguesía comercial-agraria (acaparadores) tendrá que ponerse de relieve, por una parte, cuando se destaque además el comportamiento social y político de los miembros del conjunto socioeconómico, aspectos básicos que no han sido tratados aquí por razones de espacio. Por otra parte, tenemos presente en todo momento un supuesto básico de nuestra investigación que, sin embargo, no fue posible respetar completamente en este trabajo: el principio teórico de que una clase no puede ser entendida adecuadamente sino inserta en una *estructura* de clases. En este caso particular, la burguesía agraria muestra en todo su relieve su silueta de clase en la medida en que ella es observada en un complejo campo de relaciones económicas, políticas y sociales, tanto con el campesinado como con el proletariado agrícola. Y es allí, además, en donde se tiene que expresar la naturaleza más profunda de tales relaciones: *la lucha de clases*, piedra angular de todo el proceso histórico que se desarrolla en la región estudiada.

Debido a que todavía no se disponía de toda la información sobre el campesinado y el proletariado agrícola, que permitiera el análisis esbozado más arriba, el trabajo muestra la doble limitación de reducirse demasiado a dos fracciones de la burguesía agraria y, además, de limitarse al comportamiento económico de las mismas. No obstante, nos parece que para los fines de un avance de investigación puede ser suficiente, sobre todo si tomamos en cuenta que en muchos sentidos el comportamiento económico refleja tanto la característica social del grupo como su práctica política.

En todo caso, pensamos que la información interpretada y presentada aquí demuestra claramente que los productores agrícolas de la zona de El Bajío estudiada, manejan empresas que por los elementos que combinan (operación en gran escala de cara al mercado, explotación de fuerza de trabajo asalariada, etc.) constituyen sin duda unidades productivas *capitalistas*. La burguesía agrícola no ha limitado su expansión capitalista al topar con el muro jurídico del ejido; saltando por encima de él, el arrendamiento de las tierras ejidales le ha permitido ampliar la escala de sus actividades económicas, incluso con ventajas. Al control sobre la tierra (de propiedad y/o arrendada), el burgués agrícola agrega otros controles esenciales: el control sobre el crédito, sobre insumos agrícolas, sobre el riego y, muy especialmente, sobre la fuerza de trabajo que explota con gran eficiencia.

Un fenómeno que interesa destacar, relacionado con la explotación de la fuerza de trabajo de los jornaleros agrícolas de la zona, radica en el hecho de que, al mismo tiempo que la burguesía agrícola ha logrado disminuir relativamente el uso de fuerza de trabajo, en términos absolutos se observa un aumento de los días-hombres utilizados. Ello por sí solo demuestra cómo la empresa agrícola capitalista al tiempo que se hace eficiente en la explotación del trabajo, aumenta extraordinariamente su escala de operaciones.

Relacionada con esta fracción de la burguesía agraria que se mueve en la esfera productiva, encontramos a la burguesía comercial-agraria. Estos "acaparadores", en las condiciones de una estructura productiva capitalista, cumplen la "función" de *realizar* la mercancía producida en las empresas de los burgueses agrícolas. Aprovechándose de la ausencia de un sistema eficiente de comercialización oficial, los acaparadores captan en la esfera de la circulación la producción agrícola capitalista y todo el producto que es colocado por los campesinos en el mercado. Imprimiendo a sus capitales rápidas rotaciones, sumando a la fuente de ganancia comercial normal otros canales de captación (intereses usurarios, etc.), la burguesía comercial-agraria percibe tasas de ganancias enormes que impulsan una rápida acumulación.

Finalmente, hay que hacer hincapié en que el efecto de la existencia de una estructura de clases como la descrita es doble: 1) por una parte, se profundiza la concentración de los medios de producción en un grupo social determinado, con la consiguiente pauperización y disolución del campesinado, que pasa a formar parte de una amplia masa de proletarios agrícolas; 2) por otra, se deforma cada vez más el sistema agrícola, en tanto la producción se realiza atendiendo exclusivamente a la cuestión de la *ganancia*, pasando a segundo plano el problema de una producción equilibrada que pueda responder a las verdaderas necesidades nacionales. Si el sector agrícola responde a algo en esta zona, es precisamente a los intereses de las grandes empresas transnacionales que han entrado en la comercialización e industrialización de los granos, tras la exitosa búsqueda de ganancias, aún a costa de deformar y desequilibrar el sistema productivo.

Se terminó de imprimir en el mes de agosto de 1977 en los talleres de Imprenta Madero, S. A., Avena 102, 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.

Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos

1. *Sistemas de relaciones obrero-patronales en América Latina*, por Rodolfo Stavenhagen y Francisco Zapata (2ª ed.)
2. *Las migraciones rural-urbanas*, por Claudio Stern (2ª ed.)
3. *Control político, estabilidad y desarrollo en México*, por José Luis Reyna (2ª ed.)
4. *Las relaciones entre el movimiento obrero y el gobierno de Salvador Allende, 1970-1973*, por Francisco Zapata (2ª ed.)
5. *Aspectos psicológicos del rendimiento escolar*, por Jorge Padua (2ª ed.)
6. *Estado y sociedad civil: patrón de emergencia y desarrollo del Estado argentino, 1810-1936*, por Leopoldo Allub (2ª ed.)
7. *El proceso chileno de transformación y los problemas de dirección política, 1970-1973*, por Hugo Zemelman (2ª ed.)
8. *Organización de las sociedades de crédito ejidal de La Laguna*, por Silvia Gómez Tagle (2ª ed.)
9. *Espaldas mojadas: materia prima para la expansión del capital norteamericano*, por Jorge A. Bustamante (2ª ed.)
10. *Agricultura capitalista y agricultura campesina en México (diferencias regionales en base al análisis de datos censales)*, por Kirsten A. de Appendini y Vania Almeida de Salles (2ª ed.)
11. *Tensiones estructurales y diferenciación en las organizaciones: ¿Un caso de acumulación teórica?*, por Viviane B. de Márquez
12. *Paquete estadístico para las ciencias sociales (SPSS): oferta y condiciones para su utilización e interpretación de resultados*, por Jorge Padua
13. *Los mineros de Chuquicamata: ¿productores o proletarios?*, por Francisco Zapata
14. *Migración y absorción de mano de obra en la ciudad de México: 1930-1970*, por Orlan-dina de Oliveira
15. *El componente administrativo: sus determinantes estructurales e institucionales*, por Vi-viane Brachet de Márquez
16. *Faccionalismo y patronazgo del PRI en un municipio de la huasteca hidalguense*, por Franz J. Schryer
17. *La militarización del estado en América Latina: un análisis de Uruguay*, por Nelson Minello
18. *Concentración industrial y poder económico en México*, por Salvador Cordero
19. *El campesinado y las estrategias de desarrollo social*, por Rodolfo Stavenhagen
20. *Ciudad Nezahualcóyotl: un barrio en vías de absorción por la ciudad de México*, por Robert Ferras
21. *Ensayo sobre la satisfacción de necesidades básicas del pueblo mexicano entre 1940 y 1970*, por Cynthia Hewitt de Alcántara

POBLACION Y DESARROLLO SOCIAL

Publicado por:

ASOCIACIÓN MEXICANA DE POBLACIÓN

Distribuido por:

EL COLEGIO DE MÉXICO

Precio: \$ 75.00

Dls. 4.50

Una centrada evaluación de los graves problemas demográficos, sociales y aun económicos que enfrentan los países en vía de desarrollo, con especial atención en el caso de México. El prestigio intelectual y la probada honestidad en foros internacionales de los especialistas que colaboran en este libro, garantiza al lector un conocimiento concreto y en profundidad de las relaciones que guardan el incremento demográfico y las condiciones sociales, la población y las posibilidades reales de ocupación; destacan asimismo los temas de las causas y consecuencias de las migraciones rural-urbanas y los aspectos sociales de la planificación familiar. Todo ello analizado en el marco de las políticas poblacionales puestas en práctica y la problemática demográfica en general.

Inés Herrera Canales

EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, 1821-1875

Publicado por
El Colegio de México

Precio: \$ 100.00
Dls. 6.00

El hecho de que los historiadores apenas se han referido al comercio exterior del México postindependiente y preporfirista, le confiere una singular relevancia a este estudio. Como todos los países latinoamericanos, México se independiza y se incorpora directamente a la economía mundial en el momento en que la producción manufacturera europea, principalmente inglesa, trata por todos los medios de ampliar sus mercados y en que comienza, asimismo, la expansión territorial y económica norteamericana. La embestida internacional y la permanencia de una misma estructura productiva, a lo largo del periodo que estudia este libro, frenaron toda posibilidad de un desarrollo autónomo; así se conformó el patrón comercial mexicano del siglo XIX. Inés Herrera Canales, al analizar la conformación de la dependencia comercial del país en el siglo pasado, centra su atención en tres campos determinantes: los volúmenes de intercambio, la dirección y la composición de los flujos comerciales.

Francisco Alba

LA POBLACION DE MEXICO EVOLUCION Y DILEMAS

Publicado por
El Colegio de México

Precio: \$ 22.00
Dls. 1.30

Indice: I. Introducción; II. Panorámica demográfica mexicana; III. Una población en crecimiento; IV. Cambios en la estructura de la población; V. Migración y concentración urbana; VI. La población económicamente activa; VII. Qué puede esperarse en el futuro; VIII. El marco socioeconómico; IX. Pensamiento y políticas sobre población; X. Perspectivas sobre la población.

Este libro ofrece la información necesaria para entender las características y el desarrollo de la población mexicana, así como los principales puntos de vista en torno al fenómeno. Asimismo, el autor expone algunas consideraciones sobre la población y el desenvolvimiento de la sociedad. En todos estos aspectos aplica e interpreta la información disponible más reciente y más probada científicamente. Francisco Alba es economista por la Universidad de San Luis Potosí, con estudios de posgrado en El Colegio de México, el Instituto de Estudios Políticos de París y la Universidad de Texas (Austin). Actualmente trabaja como investigador-profesor en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México.

Humberto Muñoz, Orlandina de Oliveira, Claudio Stern
(compiladores)

MIGRACION Y DESIGUALDAD SOCIAL

EN LA CIUDAD DE MEXICO

Publicado por

Precio: \$ 120.00

El Colegio de México y la UNAM

Dls. 7.20

En este libro se examinan algunas de las más importantes consecuencias económicas, sociales y demográficas provocadas por las migraciones que se originan en el interior del país. Entre otros, el libro muestra los mecanismos que motivan y perpetúan la enorme desigualdad social existente en el centro urbano más dinámico del país. Estas son algunas de las preguntas confrontadas por los autores: ¿De dónde han venido los migrantes que se han quedado a vivir en la ciudad de México? ¿A qué tipo de actividad económica se incorporan? ¿Se parecen o son distintos de los nacidos en la capital en cuanto a su nivel escolar, su actividad, sus ingresos o su movilidad ocupacional? ¿Cuáles son las actitudes políticas de los obreros y de los empleados de la ciudad de México? ¿Cuál ha sido el impacto de las migraciones sobre el crecimiento de la población de la capital? ¿Quiénes son los "marginales" de la ciudad?

Romana Falcón

EL AGRARISMO EN VERACRUZ. LA ETAPA RADICAL (1928-1935)

Publicado por

Precio: \$ 90.00

El Colegio de México

Dls. 5.40

La vigorosa autonomía que el movimiento agrarista veracruzano concentrara entre 1928 y 1935, representó el más grande desafío posrevolucionario que enfrentara el proceso de centralización del poder. Encabezados por el gobernador Adalberto Tejeda, los agraristas veracruzanos plantearon radicales reivindicaciones a los gobiernos de Calles y Obregón, tocando a Cárdenas el apaciguar y encauzar por derroteros institucionales las demandas populares provenientes del puerto. Romana Falcón desmenuza inteligentemente este notable movimiento social, proporcionándonos una rigurosa perspectiva histórica de las causas que dieron tal relevancia al agrarismo tejedista, así como los motivos y recursos que se pusieron en juego para liquidarlo.

