

AGRICULTURA, CAMPESINOS Y TRANSFERENCIAS DE VALOR (MITOS FISIOCRATICOS DEL SIGLO XX)

Francisco Omar LERDA*

Romper lanzas contra un prejuicio popular no es tarea agradable ni fácil. Pero si éste es sostenido por los círculos académicos y, por añadidura, especializados, vale la pena pensarlo bien. Corre uno el peligro de que lo tilden de ignorante, insano o diversionista, haciéndose merecedor de las previsibles sanciones que el medio impone a sus herejes.

En lo que puede ser tomado como una palpable muestra de responsabilidad por aquellos cargos, dedicaré las páginas que siguen a la crítica de uno de los más arraigados mitos que recorren la literatura económica y social actual dedicada a los problemas del desarrollo económico en general y a su aspecto agrario, en particular.

Trátase del llamado fenómeno de las transferencias de valor que afectaría, de una parte, a la agricultura como un todo frente al resto de las ramas modernas y urbanas de la economía, mientras que, de la otra, al sector de agricultura campesina frente al de tipo capitalista.

I. LAS TESIS EN DISCUSIÓN: UNA TEORÍA DEL DESARROLLO Y CRISIS DEL CAPITALISMO

La agricultura, se dice, ha cumplido una serie de funciones en las que se ha apoyado el proceso de acumulación capitalista indus-

* El autor fue Coordinador del Seminario sobre la Cuestión Agraria y actualmente se desempeña como profesor de tiempo completo en el área de Economía Política, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

trial y, en general, urbano, registrado durante las últimas décadas. Estas funciones serían, básicamente:¹

a) Provisión de una oferta suficiente de materias primas y alimentos, a bajos precios, para la correspondiente demanda del sector industrial y de la población urbana, ambos en expansión.

b) Mediante las exportaciones agrícolas, obtención de un saldo positivo de divisas internacionales para «financiar» las necesidades de importación de bienes de producción por parte de la propia industria.

c) Suministrar fuerza de trabajo barata a la industria y al resto de las ramas de la economía, las que no tendrían que pagar salarios de acuerdo con el valor de esta mercancía dado que su reproducción parcialmente recae en la agricultura.

d) Transferir excedentes, o plusvalor, generados en el sector agrícola, hacia el resto de los sectores, cuya reproducción en escala ampliada se fundamenta, o bien se potencia, con estas transferencias.

Ahora bien, todas estas funciones generales —y no sólo la última— implican, según la teoría del desarrollo que las sostiene, un continuo y colosal drenaje de valor del campo a la ciudad o más específicamente, si se prefiere, de la agricultura a la industria.

En efecto, las materias primas y bienes alimenticios que la agricultura produce se venderían a precios inferiores a sus correspondientes valores, con lo que el plusvalor agrícola, o una porción considerable del mismo, se capitalizaría en los sectores compradores de estas mercancías, básicamente en la industria. Esta última, a su vez, inmersa en un proceso de sustitución de importaciones industriales, no tiene la magnitud ni la competitividad requeridas para lograr, por medio de sus propias exportaciones de artículos manu-

¹ Estas funciones son señaladas por muchos autores con matices diversos. Entre otros véase el artículo clásico de Johnston y Mellor, "El papel de la agricultura en el desarrollo económico", en Edmundo Flores (comp.), *Desarrollo agrícola*, Fondo de Cultura Económica, Lecturas, núm. 1, México, 1972; Martín L. Guzmán Ferrer, "Coyuntura actual de la agricultura mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. 5, México, mayo de 1975; J. Castell, "Agricultura y subdesarrollo en México (1935-1975)", en *Investigación Económica*, núm. 137, UNAM-FE, México, enero-marzo de 1976; Sergio Reyes Osorio y otros, *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974 (particularmente el capítulo II), por sólo citar algunos; otros autores y textos que siguen una línea similar serán citados más adelante.

facturados; un equilibrio con sus compras en el exterior de bienes de capital. Y éstas son imprescindibles por la forma misma del proceso industrializador de los países atrasados, intrínsecamente dependientes de sus importaciones. De ello se desprende un creciente e inevitable saldo rojo en el comercio externo del sector industrial, que debe ser compensado con un balance positivo del correspondiente intercambio del sector agrícola. Las divisas monetarias, dólares, básicamente, obtenidas por este último, son transferidas para el financiamiento del primero. Pero no sólo bienes de capital y moneda internacional requiere la acumulación industrial: también precisa fuerza de trabajo. Y la agricultura concurre igualmente en su auxilio, liberando continuamente de su seno las masas de trabajadores que se incorporan al ejército activo de los asalariados industriales y urbanos, y aun aquellos contingentes excedentarios que también sirven a la acumulación presionando al mínimo posible los salarios, al máximo posible la duración e intensidad diaria del trabajo de los ocupados, conspirando contra su unidad de clase y proveyendo trabajadores adicionales para las expansiones súbitas del capital. En primer lugar, sin embargo, esta fuerza de trabajo fue producida en el campo y no en la ciudad. De algún modo la agricultura ha costado la vida y la capacidad de trabajo de estos jóvenes que, finalmente, la consumirán al servicio de la industria. Los salarios industriales serían entonces inferiores al verdadero valor de la fuerza de trabajo, toda vez que la formación de los obreros hasta su edad productiva ha recaído fuera del sector. En segundo lugar, se añade, existe incluso una parte de los obreros urbanos —particularmente en la industria de la construcción y en otros trabajos poco calificados—, que no encuentra ocupación permanente en estas actividades, por lo que periódicamente retornan a trabajos agrícolas en los que encuentra una forma de complementar la reproducción de su vida y, por ende, de su fuerza de trabajo. De este modo, los salarios para estos trabajadores serían también inferiores al valor de su capacidad de trabajo, dado que por esta segunda razón particular no encuentran en sus remuneraciones lo suficiente para el sustento anual.

No cabe duda ahora que la cuarta función señalada más arriba (transferencia de excedentes, plusvalor o, en general, de valor), es una especie de síntesis o resultado obtenido a través de los mecanismos restantes: venta de mercancías por debajo de sus valores, venta de fuerza de trabajo a precios también inferiores a su valor, obtención y traspaso de divisas financiadoras.

Como esta teoría es atractiva en su simpleza, no faltaron quie-

nes intentaron hacerla más completa y sólida. Por una parte como enfoque global del desarrollo capitalista en los países dependientes, particularmente de México, que es el caso singular que nos ocupa. Así, otros mecanismos de transferencia de los excedentes agrícolas fueron incorporados al análisis e incluso investigados con vistas a estimar su magnitud absoluta e importancia proporcional para el sector perjudicado. Uno de estos mecanismos es el establecido a través del sistema bancario: la diferencia entre los recursos monetarios captados en el sector agrícola por la banca estatal y privada y los recursos canalizados hacia el mismo en forma de financiamiento a su actividad productiva constituirían la transferencia por esta vía. El otro gran procedimiento que podría permitir la exacción de una parte del trabajo agrícola sustantivado como valor, reside en el sistema fiscal y de inversiones públicas. La diferencia entre los tributos recaudados sobre las actividades agrícolas y los recursos de la inversión estatal para el fomento del sector serían la cristalización de esta transferencia.

La teoría no puede ser más completa, considerando las relaciones globales que la agricultura mantiene con el resto de la economía. Todas ellas quedan incluidas: las vinculadas al comercio exterior, las que tienen que ver con el mercado interno de bienes, las relaciones con el mercado de trabajo, las referidas al sistema financiero y, por último, las que atañen al sistema tributario. Si acaso se objetara de que existe otro mecanismo de transferencia, a saber, la venta al sector agrícola de mercancías industriales a precios mayores que sus valores, podría responderse que, efectivamente, éste es un fenómeno complementario de la inferioridad de los precios agrícolas respecto a sus valores. En todo caso se trataría de un intercambio desigual, de no equivalentes.

Por otra parte, y bien vistas las cosas, este enfoque teórico no sólo tiene el mérito de su simplicidad y su carácter globalizador respecto a las condiciones desfavorables en las que se encuentra sometida la agricultura frente al conjunto del sistema. Constituye al mismo tiempo toda una teoría sobre el funcionamiento del sistema mismo, de los mecanismos de su reproducción y desarrollo. Y aunque no siempre se perciba con claridad o explícitamente por parte de sus expositores, lo anterior implica una teoría sobre las limitaciones, las posibilidades de crisis y la crisis real del sistema, cuando éste deja de funcionar, o de hacerlo «bien».

En efecto, una vez comenzada la década de 1970 se presentó, ya en 1971, una recesión generalizada aunque leve; era el año de la «atonía». Cinco años después una auténtica crisis, de las que nadie

se acordaba, se hacía realidad, clausurando un periodo de gobierno e inaugurando el siguiente, que cerraría con una crisis aún más grave, generalizada y todavía duradera. ¿Cuánto no fue escrito y dicho acerca de los orígenes agrícolas de la crisis económica en México durante los años de 1970 y hasta ahora mismo? ¿Acaso la propia agricultura no había entrado en crisis a mediados de la década de 1960, precediendo y causando «en último análisis», con su «agotamiento», la crisis del «modelo» de desarrollo del sistema en su conjunto? ¿Puede ser casualidad que el extraordinario endeudamiento externo y la inevitable secuela de devaluaciones o inflación se hayan disparado en la década pasada, después de que el sector agrícola comenzara su quiebra y México se convirtiera de exportador en importador neto de granos básicos? De ninguna manera. Todos estos hechos revelarían de manera palpable la validez comprensiva de esta teoría, que al explicar el funcionamiento del «modelo» explica también cuando éste deja de hacerlo. Así piensa, entre muchos otros, Armando Bartra, quien en 1979 escribía:

Las causas generales de esta crisis, que se inicia con el deterioro creciente de la producción agrícola desde 1965 y estalla, a partir de una serie de factores coyunturales, a principios de los 70, podrían resumirse en el agotamiento de un sector agropecuario sometido a una permanente descapitalización en beneficio de la acumulación industrial. Después de casi 30 años, las posibilidades de desarrollo de la industria con base en la agricultura han llegado a su límite y la gallina de los huevos de oro del capitalismo mexicano agoniza.²

Si se cree, en efecto, que el desarrollo de la industria se ha realizado con base en la exacción de la agricultura, o que la acumulación de capital o capitalización industrial ha sido realizada gracias al «agotamiento» y «descapitalización» del sector agrícola, entonces no puede pensarse sino que este último es, realmente, la gallina de los huevos de oro. Y quizá hasta una avestruz, dado que «después de casi 30 años» la expansión de la industria en México ha sido enorme.

Munida de esta teoría, cuyos antecedentes en verdad se re-

² Armando Bartra, "El panorama agrario en los 70", en *Investigación Económica*, núm. 150, UNAM-FE, México, octubre-diciembre de 1979, p. 188 (cursivas nuestras). Por cierto que Bartra comienza por puntualizar las llamadas «funciones» de la agricultura «para la reproducción y acumulación del capital nacional» (p. 183), siguiendo el esquema tradicional de esta teoría del desarrollo.

montan a la escuela del pensamiento económico fisiocrático del siglo xviii, fundada por François Quesnay³ y secundada por Turgot; entre otros, la escuela moderna de las transferencias pasa a explicar el resto, que no consiste en meros detalles. La más somera observación sobre las condiciones de desarrollo y el estado interno de la agricultura revela, en efecto, que en la misma existe una extrema polarización. De una parte, una masa enorme de parcelas campesinas de escasos recursos territoriales, técnicos y monetarios; de la otra, una cantidad ínfima, en términos relativos, de explotaciones dotadas de las mejores tierras, medios de producción y fuentes de financiamiento. Y puesto que la teoría asigna un papel relevante al sector —nada menos que de gallina de los huevos de oro de la acumulación—, es imprescindible investigar sobre su propio desarrollo interno y en torno a las determinaciones de la forma que el mismo asume. Como el propio A. Bartra afirma a continuación de la frase arriba citada:

Sin embargo, esta explicación general, que presenta a la agricultura en bloque como víctima de un modelo de crecimiento, es unilateral.

En realidad para que la agricultura como un todo pudiera servir al desarrollo de la industria, un sector de la propia agricultura tuvo que desarrollarse a costa del resto.⁴

Así, mientras que en 1758 Quesnay atribuía exclusivamente a la agricultura la generación de un excedente o producto neto, pero aclarando que se refería únicamente al “[...] cultivo al por mayor de los granjeros ricos, comparado con el cultivo al por menor de los *métayers* que aran con bueyes o con vacas”,⁵ que sólo producían pérdidas, la teoría de las transferencias de valor de la segunda mitad del siglo xx en su desarrollo quizá más consecuente atribuye aquel papel, a la inversa, sólo a los campesinos pobres.

¿Estaremos en presencia de una *fisiocracia campesinista*?

El seguimiento de la teoría de las transferencias de valor de la agricultura a la industria nos ha llevado, entonces, al estudio de las

³ Un excelente ensayo crítico sobre el fundador de esta escuela puede leerse en Rafael Rodríguez Calvo, *Economía política y política económica de François Quesnay*, Tesis profesional, UNAM, Facultad de Economía, México, 1984.

⁴ A. Bartra, *op. cit.*, p. 188.

⁵ F. Quesnay, “Extracto de las Reales Máximas Económicas de M. de Sully”, en M. Kuczynski y R. L. Meek (comps.), *El Tableau Economique de Quesnay*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980, p. 59.

mismas en el seno de la propia agricultura. Con pequeñas variantes, la aplicación de este enfoque es prácticamente similar, sólo que donde antes se decía agricultura ahora debe leerse «campesinos» o economía campesina, y donde se decía industria ahora debe colocarse agricultura capitalista. Aunque quizá deba eliminarse del listado de «funciones» aquella de obtener divisas mediante las exportaciones, tarea obviamente reservada a la agricultura más tecnificada y netamente capitalista.

En todo caso, el papel fundamental de la pequeña economía campesina continuaría siendo el de transferir sus excedentes a través de una serie de mecanismos ubicados en la esfera del intercambio de productos, de fuerza de trabajo y de dinero. Luego discutiremos la validez de estos mecanismos tanto desde un punto de vista teórico como a la luz de ciertas evidencias empíricas. Aquí, sin embargo, debemos hacer notar el destacado papel argumental desempeñado por esta concepción en el amplio e importantísimo debate entre *campesinistas* y *descampesinistas* “sobre la permanencia de los campesinos o su eventual desaparición”.⁶

Más allá de las razones puramente culturales o ideológicas aducidas por quienes sostienen que el campesinado permanece y que no se extingue tendencialmente con el desarrollo capitalista, en su argumentación sobresale una causa esencialmente económica, que haría a la economía campesina *funcional* al proceso de reproducción del capitalismo en su conjunto. Este último abreviaría de los excedentes producidos por los campesinos en favor de su propia acumulación debido a lo cual, por una parte, este proceso si bien somete a la pobreza y explotación al campesinado debe generar, por la otra, la reproducción de este tipo de economía en atención a las propias necesidades del capitalismo. En otras palabras, la exacción capitalista del excedente campesino debe ser tal que permita y obligue a la supervivencia de este sector en condiciones similares: produciendo mercancías necesarias para la reproducción del sistema y vendiéndolas a precios menores que sus valores; pero no tantas mercancías como para dedicarse al trabajo independiente en sus parcelas con exclusividad y sustraerse así por completo a la necesidad de trabajar, parcialmente, como asalariado en las explota-

⁶ Ernest Feder, “Campesinistas y descampesinistas. Tres enfoques divergentes (no incompatibles) sobre la destrucción del campesinado”, en *Comercio Exterior*, vol 27, núm. 12, México, diciembre de 1977 (primera parte), p. 1439. Aclaremos que Feder no cae en la trampa de la teoría de las transferencias sino que incluso la objeta, como veremos más adelante.

ciones capitalistas, ya sea del campo o la ciudad. Vendiendo productos demasiado baratos el campesino se obliga a complementar su economía vendiendo fuerza de trabajo. A su vez, vende su fuerza de trabajo por debajo del valor correspondiente porque puede complementarla, a diferencia del obrero «puro», con el trabajo y los productos del trabajo en su parcela. En ambos casos el capital se beneficia, aunque también lo hace cuando el campesino, para poder mantener su pobre economía, necesita recurrir al endeudamiento en términos usurarios, dado que por su inherente escasez de recursos no es sujeto de crédito en condiciones normales; o cuando, como agregan algunos, acude al mercado a *comprar* medios de producción y de subsistencia a precios superiores a los normales, cerrando así el círculo de las transferencias de valor que lo sumen en la pobreza y de su miseria reproducida que lo compele a reiterar aquellas cesiones.

Siempre cabe la posibilidad, por cierto, que una parte de los campesinos explotados no soporte la magnitud de este proceso convirtiéndose paulatinamente en completos asalariados o, peor aún, en desocupados. Y es forzoso que esto ocurra dadas las diferencias de recursos: tamaño y calidad de las parcelas, disponibilidad de medios de producción, cantidad, edades y sexo de los miembros familiares, etcétera, que existen entre los componentes regionales, locales e individuales de esta masa campesina. Ello sería lo que permite explicar una cierta descampesinización que los propios sostenedores de la permanencia y reproducción del campesinado admiten, aunque, sostienen, esta proletarianización es siempre lenta, parcial y «contradictoria». En todo caso, continúa rezando el argumento, deberá predominar y de hecho predomina la tendencia al mantenimiento de la economía campesina, dado que la misma es una condición necesaria y a la vez un resultado para y de la reproducción del capitalismo.

Como se puede reflexionar ahora globalmente, la aplicación del enfoque de las transferencias al análisis más detallado de las condiciones de desarrollo de la agricultura —que sólo hemos planteado sucintamente—, pareciera dar una explicación a la forma polarizada de este desarrollo y a la tenaz persistencia de formas de producción cuya «reducción significativa» o desaparición estaba «prevista por la economía política».⁷ Además, esta mayor precisión

⁷ CEPAL, *Economía campesina y agricultura empresarial: tipología de productores del agro mexicano*, México, 1981, p. 50. En este trabajo se repite la teoría de las transferencias de excedentes en su versión campesinista; pese a que los resultados estadísticos de la propia investigación parecen

confirma el señalamiento que hacíamos más arriba, en el sentido de que este enfoque constituye toda una teoría sobre el desarrollo del capitalismo, esto es, sobre su reproducción y funcionamiento en los países atrasados y dependientes. Por la misma razón, entonces apuntada, esta teoría implica una consideración sobre las posibilidades de interrupción de dicho funcionamiento y de las causas últimas de la crisis capitalista real, cuando ésta se abre paso. Porque si es cierto que la acumulación industrial se fundamenta en la succión de la agricultura y esta última, a su vez, en la *explotación* de la economía campesina, los «excesos» inevitables de este proceso y sus resultados acumulativos llevarán a la puesta en crisis de esta «gallina de los huevos de oro» (el campesinado), lo cual redundará, en su momento, en el truncamiento de la acumulación del capital o crisis del sistema. En palabras de un destacado campesinista y expositor de la teoría de las transferencias, citado anteriormente:

El modelo agropecuario que permitió el desarrollo industrial tenía que ser profundamente polarizado, y es cuando esta polarización interna hace crisis que la funcionalidad de todo el sector agropecuario se deteriora.⁸

Luego precisa que el deterioro de la producción agrícola no es general sino que corresponde específicamente a aquellos productos que, como el maíz y el frijol, cultivan predominantemente los campesinos, pero cuyo derrumbe «extiende la crisis a todo el sector». Por ende, añade:

[...] también la agricultura tiene sus pies de barro, y la impresionante modernización agropecuaria de las últimas décadas encuentra su talón de Aquiles en la agricultura tradicional predominantemente campesina y temporalera.

para sentenciar, a manera de colofón, más abajo:

Si el crecimiento de la industria a costa de la agricultura, que fue funcional durante 30 años, ya no se sostiene, la polariza-

contradecir la posibilidad de excedentes de importancia producidos por la economía campesina, en el sentido que desarrollaremos en los próximos apartados.

⁸ A. Bartra, «El panorama agrario...», *op. cit.*, p. 188. Es preciso aclarar que si citamos con relativa abundancia a este autor es por su mérito de haber desarrollado de manera consecuente y minuciosa la teoría que aquí criticamos.

ción del sector agropecuario que permitió esta funcionalidad ha llegado a sus límites.⁹

Estamos, en fin, frente a una teoría que pretende explicarnos el desarrollo del capitalismo, que profundiza sobre sus modalidades en el sector agrícola, que quiere hacer inteligible desde un punto de vista novedoso (con respecto a ciertos «estereotipos» que la mayor parte del mundo académico le atribuyera y rechaza de la economía política, especialmente marxista) las razones y “[...] la posibilidad de la persistencia e incluso de la creación de formas campesinas como parte de una dinámica de desarrollo capitalista”,¹⁰ y que, por si fuera poco, brinda una interpretación de la crisis del capital.

Pero hay más: la aplicabilidad de esta teoría sería específicamente adecuada para los países subdesarrollados, periféricos y dependientes, constituiría un complemento fundamental de la teoría sobre el imperialismo tradicionalmente aceptada y hasta permitiría explicar el funcionamiento de la agricultura de pequeños campesinos, supuestamente existente en los países centrales o desarrollados.¹¹ Es innegable que estas virtudes y aquella especificidad son cualidades de la teoría que ambicionan los científicos sociales del llamado Tercer Mundo, o la considerable mayoría de éstos.

Todos estos atractivos del enfoque han sido logrados, cabe recordarlo, sin desmedro alguno de su extraordinaria simplicidad y hasta con un toque de dialéctica.¹² Sólo faltaría considerar un detalle importante: si la teoría es correcta.

⁹ *Ibidem*, pp. 188-189.

¹⁰ CEPAL, *op. cit.*, p. 51.

¹¹ Y en verdad el enfoque no es original de los países atrasados sino que parece haber sido incubado por autores oriundos de países industrializados en los que la agricultura ha tenido un peso relativamente considerable hasta hace poco: particularmente Francia. Uno de ellos es Kostas Vergopoulos (“El capitalismo disforme”, en *La cuestión campesina y el capitalismo*, Nuestro Tiempo, México, 1975), quien afirma: “Para parafrasear a Marx, se puede concluir de la siguiente manera: si la gran propiedad terrateniente bloquea el desarrollo del capitalismo en su conjunto, la pequeña propiedad lo facilita al máximo. Por consiguiente, si el gran propietario terrateniente vive a expensas de la sociedad, la sociedad vive a expensas del campesino y su familia” (p. 196, cursivas de Vergopoulos). ¿No es esto un fisiocratismo campesinista... y tardío? Antes ha desarrollado idéntico enfoque Claude Servolin en “L’Absorption de l’agriculture dans le mode de production capitaliste”, *L’Universe politique des paysans*, A. Colin, 1972.

¹² E. Feder, *op. cit.*, p. 1441.

II. AGRICULTURA, CAMPEÑINOS Y TRANSFERENCIAS

Las formas de explotación de los campesinos por el capital constituyen los mecanismos más simples del proceso de transferencias que sostiene la teoría en cuestión. Sería entonces necesario escudriñar en torno a dichas formas. Adicionalmente, el estudio de esta teoría a través de los expositores que más atención dan al problema permite desprender que los dos mecanismos más relevantes son: a) venta de productos, y b) venta de fuerza de trabajo, en ambos casos, por debajo del valor correspondiente. Analicemos la posibilidad de transferencia y la importancia que las mismas podrían tener con base a estas formas.

1. Participación en el mercado, diferencias de productividad y valor de las mercancías

Hay dos argumentos básicos manejados por quienes fundamentan teóricamente la existencia de excedentes, plusvalor o simplemente valor que se transfiere desde la economía campesina hacia la capitalista en el mercado de productos. Ambos argumentos discurren a veces entremezclados en las exposiciones, mientras que en otros casos se hace énfasis en alguno de ellos, o se lo plantea con exclusividad. Para nosotros es evidente, en todo caso, que dichas líneas argumentales están íntimamente emparentadas, aunque puede hacerse un esfuerzo para precisarlas de modo tal que resalten sus diferencias, en ocasiones sutiles. Así, podríamos decir que las transferencias de valor de los campesinos en el mercado de productos ocurriría por alguna o por la conjunción de los dos razones siguientes:

1) Porque los productos campesinos tienen un valor individual más alto que el promedio y, naturalmente, que los productos de la misma especie elaborados en explotaciones capitalistas. Es decir, por ejemplo, que una tonelada de maíz producida en la economía campesina cuesta más trabajo que la misma tonelada producida en condiciones capitalistas. Pero como ambas se venden al mismo precio, el cual repone el costo más la ganancia media de las unidades capitalistas menos productivas, dicho precio de mercado es inferior al trabajo individualmente necesario en las unidades campesinas, por lo cual éstas sólo recuperan lo necesario aproximadamente para su

reproducción simple, transfiriendo así —se dice— parte o la totalidad de su excedente o plustrabajo.¹³

2) La segunda línea argumental parte de señalar, al estilo de la escuela chayanovista, que la economía campesina no tiene entre sus objetivos la obtención de una ganancia. Puede producir, por lo tanto, sin necesidad de que los precios de mercado se eleven hasta el nivel que repone el precio de costo adicionado en la ganancia media o normal. La oferta originada en las unidades campesinas, entonces, hace bajar el precio de mercado hasta el nivel del precio de costo en aquéllas, con lo cual se produce la transferencia de sus excedentes al conjunto del capital, que compra estos productos más baratos de lo que serían —se afirma— si fuesen producidos en condiciones capitalistas.¹⁴

Es claro que en ambos razonamientos el punto central radica en el criterio asumido acerca de la formación de los precios reguladores del mercado y en la interpretación posterior de estos mecanismos como procesos de transferencias.

En el primer caso, pareciera que se acepta que el precio de mercado es en alguna medida un precio promedio de los valores individuales más altos, de la economía campesina, y de los más bajos, de la capitalista. Ello significa, al menos de manera implícita ya que no siempre se lo reconoce explícitamente, que la productividad del trabajo es inferior en la economía llamada campesina, con relación a la capitalista.

En el segundo, por el contrario, el precio no se formaría con algún tipo de promedio social sino a un nivel más bajo, con base exclusiva en el precio de costo de las unidades campesinas. Ello significa, y en este caso también se omiten las explicitaciones peligrosas para la propia teoría, que dicho precio de costo campesino es menor que el precio de producción en las unidades capitalistas, lo cual a su vez supone que la productividad del trabajo en esta últimas es inferior a la que tienen las unidades campesinas, o de un nivel muy similar.

En ambas argumentaciones se mantiene el supuesto de que la economía campesina produce una parte sustancial o importante de

¹³ Esta es la posición sustentada, entre otros, por Oscar González Rodríguez, "Economía política de la estructura agraria mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 12, México, diciembre de 1977, y al parecer también por Luis Gómez Oliver, "Crisis agrícola, crisis de los campesinos", en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 6, México, junio de 1978.

¹⁴ Esta segunda línea de interpretación es sostenida casi exclusivamente por Armando Bartra, *La explotación del trabajo campesino por el capital*, Macehual, México, 1979.

la oferta agrícola en general o bien de algunos productos en particular. Este supuesto es de fundamental relevancia en lo que respecta a la magnitud absoluta y relativa de las transferencias de valor, de existir éstas. En efecto, cualquiera sea el mecanismo aceptado de exacción de excedentes campesinos es obvio que éstos serán mayores cuando mayor sea la participación de aquéllos en la oferta comercial total, y a la inversa. Por otra parte, si la participación campesina en la producción global es escasa más escasos aún serán los excedentes que pudiera transferir, dado que éstos son sólo una parte del valor bruto de su producción. Pero no nos apresuremos a revisar evidencias empíricas, las que, por cierto, bastarían para hacer tambalear toda la teoría de las transferencias. Centrémonos primero en el contenido teórico de sus argumentos, cuya crítica sólo podemos realizar desarrollando los nuestros en torno al problema en discusión.

Ante todo, es evidente que hablar de transferencias de valor en el intercambio mercantil supone que nos ubicamos por entero en terreno de la teoría del valor-trabajo. Ya es sabido cómo esta teoría, única que nos permite el análisis científico de la economía mercantil y de su forma desarrollada —el capitalismo—, parte de distinguir la dualidad de cosa útil-cosa de valor que es toda mercancía, para arribar al descubrimiento del doble carácter del trabajo productor de bienes de intercambio, en el que se origina aquella naturaleza bifacética. También sabemos, con dicha teoría, distinguir el *contenido* o «sustancia» del valor (el trabajo humano genético o abstracto), su *magnitud* (la cantidad de trabajo humano necesario para producir la mercancía) y su *forma* (el valor de cambio, cuya modalidad más desarrollada es el precio).

Y aunque el seguimiento y la asimilación detallados de este análisis es de suma importancia, aquí sólo podemos concentrarnos en el aspecto cuantitativo del valor mercantil, dado que las transferencias se refieren precisamente al intercambio de mercancías con desigual magnitud de valor.

Cuando decimos que la magnitud del valor o, sencillamente, el valor de una mercancía está dado por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, la que a su vez encuentra una medida en el tiempo de trabajo, es conocida ya que nos estamos refiriendo a la cantidad o tiempo de trabajo *promedial*, «socialmente necesario».¹⁵ Si por la naturaleza propia de la producción mercantil, en-

¹⁵ "Es sólo la *cantidad de trabajo socialmente necesario* pues, o el *tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso*, lo que determina su *magnitud* de valor", Marx, *El capital*, Siglo Veintiuno, México, 1975, t. I, vol. 1, p. 48. (Cursivas de Marx).

tonces, un determinado tipo de mercancía es elaborado por numerosos productores individuales, la magnitud del valor de cada ejemplar *no* será el trabajo empleado por su productor singular, sino el promedio de trabajo que para elaborar una mercancía emplea *el conjunto* de los productores, considerados como si fueran *un solo productor social*. Esto, que es parte del *abc* más elemental de la teoría y uno de los aspectos fundamentales de la ley del valor-trabajo, es corrientemente olvidado de hecho por la mayor parte de los defensores de la teoría de las transferencias campesinas de valor:

[...] los campesinos transfieren parte de su valor, pues el trabajo incluido en cualquier unidad de producto es mayor cuando éste es producido con menores índices capital/trabajo, como es el caso de la agricultura campesina.¹⁶

Dejemos a un lado la confusión implícita en llamar «capital» a los medios de producción del campesino, obviamente originada en la teoría económica burguesa, la cual considera que el capital es una cosa y no una relación social, un modo de producción absoluto y eterno en vez de limitado e histórico, a tal punto que el árbol del cual salió la manzana de la tentación habría sido «el capital» de la pareja originaria. Confusión que, por lo demás, es parte del «arsenal» de una buena porción de campesinistas, quienes además gustan de llamar campesinos a los obreros que se sostienen todo o casi todo el año del trabajo asalariado, aunque conservando nominalmente una minúscula parcela de tierra, o «campesinos sin tierra» a los jornaleros agrícolas asalariados «puros», con lo que se podría hablar también de la clase de los capitalistas sin capital, o de los banqueros sin banco ni dinero, etcétera.

Concentrémonos en la idea de que el valor de las mercancías está determinado por el trabajo promedio o trabajo socialmente necesario para producirla. Si no fuese así, si lo que importase en la determinación de la magnitud del valor —y por ende en su manifestación, el precio— fuera el trabajo individualmente necesario, entonces todos los productores tratarían de emplear más trabajo, aun desperdiciándolo, para obtener una cierta cantidad de productos, exactamente al revés de lo que hacen. En este caso sus mercancías tendrían mayor valor de cambio y ello les permitiría apropiarse una mayor cantidad de bienes diferentes. Si descartamos este absurdo —que por elemental y ridículo que parezca la teoría en discusión nos obliga a plantear—, entonces sólo podemos aceptar que es un

¹⁶ Oscar González R., "Economía política...", *op. cit.*, p. 1453.

promedio social lo que determina el valor de todas y cada una de las mercancías de una misma clase.

Ahora, un promedio social, que en matemáticas suele denominarse promedio *ponderado*, siempre resulta de la influencia de dos tipos de factores. Por una parte, de las distintas magnitudes que presenta la variable en consideración; por la otra, de la distinta «frecuencia» o número de veces en que se repiten aquellos valores. Para nuestro caso y si ponemos como ejemplo la producción de maíz, el valor de una tonelada quedará determinada por los trabajos (diferentes) que para producirla necesitan los diversos productores individuales y por la cantidad (también distinta) de toneladas que cada uno de ellos produce para completar la producción social. Ello significa que en el valor social influyen las distintas productividades individuales de los productores, así como las diversas cantidades de trabajo consumido y, por tanto, de producto obtenido con dichas productividades o fuerzas productivas. Cuanto mayores sean las cantidades individuales de productos obtenidos con una determinada cantidad de trabajo, es decir, cuanto mayores sean las capacidades productivas individuales, menores serán los «valores individuales» de los productos obtenidos, y a la inversa. Entrecorramos *valor individual porque* este concepto es sólo una abstracción analítica que tiene la finalidad de facilitar la comprensión del valor como magnitud de carácter siempre social.

Todo esto puede ser expresado matemáticamente de manera muy simple. Supongamos que en la producción de cierto artículo existen m unidades de producción que pueden agruparse en n tipos, de acuerdo con sus niveles de productividad, siendo el grupo l constituido por las unidades menos productivas y el n por las más productivas. Ahora llamamos:

t_1, t_2, \dots, t_n : Cantidades de trabajo productivo necesario en cada uno de los niveles de productividad, creciendo de l a n , en los que se han agrupado los productores.

q_1, q_2, \dots, q_n : Cantidades de productos elaborados en cada uno de los grupos de unidades agrupadas en las n productividades.

$T = \sum_{l=1}^n q_l$: Trabajo total, o social, empleado en la rama considerada.

$Q = \sum_{l=1}^n q_l$: Producción total de la rama.

El trabajo promedio necesario para la producción de cada unidad de producto será igual a la suma del trabajo total dividida por la suma de la producción total:

$$\text{Valor unitario: } w = \frac{T}{Q} = \frac{t_1 + t_2 + \dots + t_n}{q_1 + q_2 + \dots + q_n}.$$

Si ahora dividimos y multiplicamos cada término del numerador por q_i , y dividimos numerador y denominador por Q resulta:

$$w = \frac{\frac{t_1}{q_1} \frac{q_1}{Q} + \frac{t_2}{q_2} \frac{q_2}{Q} + \dots + \frac{t_n}{q_n} \frac{q_n}{Q}}{Q} = \sum_{i=1}^n \frac{t_i}{q_i} \frac{q_i}{Q} \eta$$

Es evidente que $t_i/q_i = w_i$ representa el «valor individual» de cada unidad de producto obtenida en los diversos niveles de productividad, mientras que q_i/Q es la participación o «peso» de cada uno de aquellos niveles en la producción total.

También es evidente que el valor *social* estará ubicado de acuerdo con las conocidas propiedades de este tipo de promedios:

1) En algún punto intermedio entre los valores individuales máximos (t_1/q_1) y mínimo (t_n/q_n).

2) Más cerca del valor individual de aquel o aquellos grupos que aporten la mayor proporción de artículos al producto total.

En consecuencia, siempre existirán productores cuyo valor individual es superior al «verdadero valor social» y productores cuyo valor individual es inferior a éste. ¿Significa ello que, al venderse todos los productos al valor (social), los primeros productores están transfiriendo parte de su trabajo, o del valor producido por ellos, al segundo grupo? De ninguna manera. Si tenemos a varios atletas compitiendo en una carrera de 100 metros, con sus velocidades individuales desplegadas se podrá calcular la velocidad promedio del grupo. Algunos de sus integrantes habrán desarrollado mayor y otros

menor rapidez en relación a la media del conjunto. Pero ¿alguien podría decir que los más veloces lo lograron a costa de los menos rápidos, o que estos últimos «transfirieron» una parte de su velocidad a los primeros? Bien, estos disparates no suelen oírse en el ambiente deportivo, aunque abundan en el económico...

En el caso que estamos tratando, las llamadas «transferencias de valor» no existen. Primero, porque se trata de productores de la misma clase de artículos y que, por tanto, no los intercambian entre sí sino con los productos elaborados en otras ramas de la producción. No puede haber entonces transferencias entre ellos. Segundo, porque una vez puestos en el mercado todas las unidades del producto son y cuentan como iguales y del mismo valor. No se pregunta ni interesa saber cuánto trabajo le costó a los diversos productores la elaboración de cada ejemplar. El mercado reconoce *igual trabajo* por cada unidad, y *reconocerá más trabajo realizado cuando más unidades de producto haya obtenido este o aquel productor*. En otras palabras, quien haya trabajado más que lo socialmente requerido para producir cada artículo encontrará que su trabajo cuenta como trabajo de más bajo peso específico, como de menor fuerza productiva con relación al conjunto. *Su trabajo no será igual al trabajo social medio sino inferior*.

Esta última es una consideración de enorme importancia, muchas veces descuidada, de la teoría del valor-trabajo. A menudo, en efecto, suele pensarse que un cierto tiempo de trabajo de un determinado productor crea tanto valor como el trabajo de otro productor diferente durante igual tiempo. Esto es verdadero, sin embargo, sólo en el caso en que ambos productores operen con igual intensidad, destreza, calificación y condiciones materiales. Si todos estos factores coinciden, a su vez, con las condiciones sociales medias de la rama en que actúan como productores, entonces sus fuerzas de trabajo contarán como fuerzas de trabajo medias, y sus respectivos tiempos de trabajo se valorizarán como trabajo social medio. Digamos de pasada que, además, la calificación o complejidad promedio del trabajo varía de una rama a otra de la producción, lo cual opera en el sentido de que un mismo gasto o tiempo de trabajo crea más valor en las ramas u oficios más calificados, es decir, en aquellos cuya fuerza de trabajo requiere de mayor preparación y gastos de adiestramiento: en la industria, por ejemplo, en comparación con la agricultura.¹⁷

¹⁷ La diferencia entre el trabajo completo y simple en cuanto a sustancia del valor opera de manera espontánea en la producción mercantil,

Podemos intentar una ilustración del modo en que los anteriores procesos de igualación se hacen espontáneamente efectivos en la producción mercantil. Supongamos que en una rama determinada existen dos tipos de productores. Los primeros, que llamaremos *A*, consumen medios de producción por un valor de \$200 y el trabajo de 10 productores directos, para elaborar en una jornada de labor una cantidad de 50 unidades físicas de producto. Los segundos, que denominamos *B*, consumen medios de producción por un valor de \$800 y el trabajo directo de también 10 productores, con lo que obtienen diariamente 150 unidades de producción. En términos sociales tendremos, diariamente, \$1 000 en consumo de medios de producción y una jornada laboral de 20 trabajadores, con una producción física total de 200 unidades. Si el *trabajo social medio* efectuado por la *fuerza de trabajo media* de un productor crea un valor diario expresado en \$50, el nuevo valor creado por la jornada social de los 20 trabajadores será de \$1 000. Este nuevo valor producido y añadido a los \$1 000 de los medios de producción suma un valor de \$2000 para los 200 unidades de producto, cada una de las cuales tiene entonces un valor de \$10. Veamos qué jugadas hizo la ley del valor a los productores *A* y *B*.

Los primeros habían obtenido 50 unidades de producto, que multiplicado por su valor social unitario suma \$500. Descontando de este valor del producto el gasto de \$200 en medios de producción restan \$300 en concepto de valor creado por el trabajo de los 10 productores del grupo *A*.

En cuanto a los productores del grupo *B*, obtuvieron 150 unidades de productos, las que a un valor unitario de \$10 representan un valor total de la producción de \$1 500. Si ahora restamos su consumo de medios de producción por \$800 quedan \$700 como valor producido por el trabajo vivo de estos 10 trabajadores.

¿Qué ocurrió? El trabajo de los 10 productores *A* cristalizó en un valor nuevo de \$300, mientras que la jornada de los 10 productores *B* lo hizo por la suma de \$700. Cada uno de los primeros creó un valor de treinta, mientras que cada uno de los segundos lo hizo

lo que se manifiesta en el intercambio efectivo de productos de trabajos diferentes que, por este hecho, son reducidos a trabajo humano *igual*. Este importante aspecto es obviamente olvidado por la teoría de las transferencias de valor de la agricultura a la industria, la que por naturaleza sigue la línea del menor esfuerzo científico. Sobre el trabajo calificado son sumamente sugerentes los ensayos de Isaac I. Rubin (*Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 53, México, 1974, particularmente el cap. xv), y de Roman Rosdolsky (*Génesis y estructura de El Capital de Marx*, Siglo Veintiuno editores, 1978, capítulo 31).

por setenta. *El trabajo diario de ambos tipos de productores no se ha valorizado igual*, dado que la fuerza de trabajo de los del grupo *A* ha operado con una potencia inferior a la media social, al tiempo que la de los productores del grupo *B* lo ha hecho de una manera superior.

Si ahora se tratase de una producción de tipo capitalista y los productores directores fuesen por ende asalariados, para un valor dado de la fuerza de trabajo individual, digamos, de \$25 diarios, la tasa de explotación habrá resultado diferente en ambos tipos de unidades. Las del tipo *B* rendirán un plusvalor extraordinario, tanto en lo que se refiere a la masa como a la tasa, mientras que las del tipo *A* lo harán por debajo del promedio social. Y ésta es, precisamente, la fuente de las ganancias extraordinarias de algunos capitales, que en el seno de una rama de producción siempre tiene como contrapartida ganancias inferiores a las ordinarias por parte de otros. Si esta situación se prolonga, o si estas diferentes tasas de ganancia son suficientemente grandes, ello redundará en diferentes ritmos de acumulación, innovaciones y penetración en el mercado, lo que a su vez profundizará aquellas diferencias, pudiendo resultar en la retirada de las fracciones menos competitivas del capital o en su lisa y llana eliminación o absorción por parte de las más poderosas.

Por otra parte, pudiéramos suponer que los productores del tipo *A* son campesinos o pequeños productores independientes, que «compiten» con los capitalistas del grupo *B*. En ese caso, *las diferencias de productividad y, por tanto, de valorización del trabajo vivo* empleado en ambas clases de unidades puede profundizarse hasta el punto de que las primeras (de los campesinos) sólo obtengan con su producción lo necesario para reponer los medios de trabajo y la fuerza laboral de sus trabajadores. Y aún más: dado que este grupo está compuesto por un conjunto de unidades con condiciones singulares y diferenciadas, puede ocurrir que algunas de ellas no alcancen a producir lo necesario para reponer en las condiciones iniciales sus medios de producción y su capacidad laboral, mientras que otras —seguramente las menos—, produzcan pequeños excedentes, sin que falten otras más que se reproducen al mismo nivel; todo ello, por cierto, bajo el supuesto de que la fuerza de trabajo de estos productores se reproduce en las condiciones materiales y con los gastos de un obrero.

En resumen, y considerando ahora las tendencias de cambio en las proporciones relativas de los dos factores señalados anteriormente como determinantes del valor de las mercancías en tanto que magnitud promedio o social, es decir, 1) la participación en la produc-

ción física total de las mercancías elaboradas con distinta productividad del trabajo y por ende con distintos valores individuales y 2) la propia diferencia relativa de productividades y, por consiguiente, de valores individuales de las mercancías producidas por los diversos productores, podemos decir lo siguiente, asumiendo para simplificar de que sólo existen unidades capitalistas y «campesinas» en la producción de determinadas mercancías.

Por una parte, y bajo el supuesto de que la ponderación o aportación de ambos tipos de productores a la producción física total se mantiene constante, *cada aumento en las diferencias de productividad laboral a favor de las unidades capitalistas desvaloriza el trabajo realizado en las unidades campesinas, o menos productiva*. Dicho trabajo desciende aún más con relación al trabajo social medio en tanto que sustancia del valor; de tal modo que si antes, digamos, dos horas del trabajo menos productivo del campesino producían tanto valor como una hora de trabajo social o promedio ahora, luego de incrementada la fuerza productiva del trabajo asalariado en las fincas capitalistas, el campesino necesitará trabajar por ejemplo tres horas, una más que antes para producir un valor equivalente al de una hora de trabajo medio.¹⁸

Por otra parte y suponiendo ahora que las productividades relativas no cambian —o lo que es igual, que no cambian los valores individuales relativos—, puede operarse una modificación en las proporciones de la producción u oferta total aportadas por los productores de diversa productividad. El resultado operará en el mismo sentido anterior, haciendo que los incrementos relativos obtenidos por las unidades capitalistas, o más productivas, en la oferta total conlleven la desvalorización del trabajo de las unidades campesinas, menos productivas.

En ambos casos el valor individual de los artículos producidos en inferiores condiciones de productividad se distanciará aún más hacia arriba con respecto al «verdadero valor» o valor social; simultáneamente, el trabajo realizado con menor fuerza productiva descenderá aún más en cuanto a generador del valor con respecto al trabajo medio. También en ambos casos descenderá el producto de valor neto generado y obtenido en las unidades de inferior productivi-

¹⁸ “Mediante la excepcional fuerza productiva que el trabajo obtiene aquí a diferencia del trabajo medio en el mismo ramo de actividad, se convierte, en relación con éste, en trabajo superior, de modo que, por ejemplo, una hora laboral suya es igual a 5/4 de una hora laboral de trabajo medio, a trabajo simple a una potencia superior” (K. Marx, *Capital y tecnología*, Terra Nova, México, 1980, p. 39).

dad, aun cuando en éstas se efectúe el mismo trabajo que antes. Para lograr el mismo producto neto, equivalente al valor de la fuerza de trabajo y al plusvalor o a los salarios y la ganancia en términos capitalistas, estos productores campesinos deberán ahora trabajar más que antes. Pero para esto deben tener las *posibilidades* de hacerlo, no sólo subjetivas sino también objetivas; es decir, no sólo necesitarán contar con más fuerza de trabajo disponible para ser consumida sino asimismo con más simiente, aperos y, fundamentalmente, con más espacio territorial en el que pueda realizarse este necesario gasto adicional de trabajo. Dado que estas condiciones son limitadas, particularmente las objetivas, el campesino no podrá trabajar más para obtener lo mismo que antes dentro de su parcela, y de ahí la permanente liberación de fuerza de trabajo de estas unidades campesinas, a las que Enrique Astorga ha llamado con tanta razón *fábricas de peones*.¹⁹

Ahora bien, las tendencias que hace un momento considerábamos separadas a fin de exponer con mayor claridad sus resultados en el proceso real de la economía mercantil y capitalista van de la mano y se impulsan mutuamente en sentido directo. En efecto, el crecimiento relativo de la productividad del trabajo en las explotaciones capitalistas frente a las que hemos aceptado en llamar «campesinas» está inmanentemente vinculado el incremento de su participación relativa en el conjunto de la producción global. Suponer lo contrario significaría que no crecen ni las inversiones, ni las tierras y ni tan sólo el trabajo explotado bajo el sistema de relaciones capitalistas. Más aún: para que la participación de este sector en la producción global se mantuviera constante al tiempo que se incrementa su productividad, debería disminuir en términos absolutos aquellas variables, cosa radicalmente opuesta no sólo a la teoría sino también a los fenómenos reales que observamos en la agricultura.²⁰ A su vez, este incremento en la participación relativa dentro de la oferta global significa que la masa de mercancías y de ganancias o plusvalor realizadas por las unidades capitalistas, más productivas, crecen aún más rápidamente que el mercado para los

¹⁹ Enrique Astorga, *Mercancía humana* (inédito). Véase del mismo autor “Producción social de peones y economía campesina en América Latina”.

²⁰ Sobre el crecimiento tendencial de las principales variables indicadores de la acumulación del capital en la agricultura de México véase el libro de Guillermo Foladori *Polémica en torno a las teorías del campesinado*, ENAH, México, 1981. También el artículo de Ursula Oswald, sobre la diferenciación social en la región del Bajío, Proyecto SAS, Universidad Autónoma Metropolitana.

productos del ramo; aunque dicha tendencia debe hacerse naturalmente cada vez más lenta a medida que la propia ponderación de estas unidades abarca más y más fracciones de la oferta total. Pero es justamente esta mayor escala de producción y este mayor volumen de ganancias obtenidas por las unidades capitalistas y, dentro de éstas, por las mayores, la principal palanca para incrementar la fuerza productiva del trabajo que explotan, introduciendo mejores equipos, insumos, métodos, control de la producción y aun seleccionando a los mejores trabajadores de entre aquéllos que ya han sido adiestrados y explotados bajo el rigor del trabajo capitalista y que luego serán desechados al basurero de chatarra humana, uno de los más peculiares productos de la sociedad y particularmente de la agricultura del capital, que aquélla bien se cuida de olvidar en sus estadísticas tan detalladas en otros aspectos.

En todo caso la efectivización de este proceso mediante el cual se impone la ley del valor-trabajo se manifiesta, en lo que se refiere a las unidades de pequeños campesinos independientes, en la expulsión permanente —parcial y total— de aquellos dotados de los peores y más escasos recursos (la mayoría), en el empobrecimiento y degradación de las condiciones de trabajo y de vida de la porción de ellos que aún permanece malamente en la «competencia» con las unidades más eficientes, en el distanciamiento creciente de la productividad de su trabajo con relación al de los trabajadores explotados en las empresas capitalistas (muchos de ellos, los propios «campesinos») y en la reducción, también permanente, de su participación en la producción total y ofrecida en el mercado. Y ello ocurre y puede ser explicado, es menester recordarlo, sin que existan las transferencias de valor que supone aquella teoría que pretende partir de la ley del valor-trabajo para luego negar sus consecuencias.

2. ¿Aportan mucho al mercado los campesinos?

En este punto de la discusión es no sólo conveniente sino absolutamente necesario revisar algunas evidencias empíricas con el enfoque desarrollado hasta aquí. Nos interesa, por una parte, conocer la distribución de la producción agrícola comercializada entre distintos tipos de productores. Para ello es adecuado el cuadro siguiente, que los agrupa por estratos según el valor total vendido de la producción agrícola en 1969 (Censo de 1970).

En el mismo se observa la brutal polarización que existía hace ya quince años atrás en la participación en el mercado de productos

CUADRO 1

ESTRATIFICACION DE LOS PREDIOS SEGUN EL VALOR DE LAS VENTAS DE PRODUCTOS AGRICOLAS MEXICO, 1969:

(Propiedad privada, ejidal y comunal)

Grupos según importe de ventas agrícolas	Número de predios	Venta de productos agrícolas (millones de pesos)	Promedio de venta por predio (pesos)	Porcentajes	
				Predios	Ventas
Total	2 844 857	18 234	6 409	100.0	100.0
I Hasta 1 000	1 538 934	543	353	54.1	3.0
II 1 001 - 3 000	518 132	1 225	2 364	18.2	6.7
III 3 001 - 15 000	587 642	4 228	7 196	20.7	23.2
IV 15 000 - 50 000	153 230	4 002	26 115	5.4	21.9
V 50 001 - 100 000	27 484	1 886	68 609	1.0	10.3
VI 100 001 y más	19 435	6 350	326 748	0.7	34.8

FUENTE: Elaborado con datos de la Dirección General de Estadísticas, V Censo agrícola-ganadero y ejidal 1970, Resumen general y V Censo ejidal 1970, Resumen especial, México, 1972 y 1976, respectivamente.

agrícolas. Dicha polarización es además notoriamente similar, como era de esperar, a la que existe entre los distintos estratos según el valor total (y no sólo de las *ventas*) de la producción agrícola, que aquí no consideramos puesto que las hipotéticas transferencias de valor que discutimos sólo pueden hacerse efectivas *en el mercado*.²¹ Así, de más de 2.8 millones de unidades agrícolas censadas a una cifra superior a la mitad (1.5 millones, 54.1%) sólo participaba en un exiguo tres por ciento del mercado total. Aun si agrupamos este estrato inferior con el siguiente encontramos que 72.3% de los predios, casi las tres cuartas partes del total (¡he aquí la economía campesina!), *más de 2 millones de unidades* y de familias «campesinas» no alcanzaban a completar 10 por ciento de las *ventas totales* de productos agrícolas. En el polo extremo menos de veinte mil explotaciones, a no dudar de grandes capitalistas, que sólo representaban 0.7 por ciento del total de predios, se había apoderado sin embargo de casi 35 por ciento del mercado. Si incorporamos a este grupo superior los dos que le anteceden encontramos que un minúsculo grupo de pequeños, medianos y grandes capitalistas agrícolas, que controlaban *apenas 7 por ciento de las unidades* censadas, realizaban sin embargo *más de las dos terceras partes del valor mercantil* en productos agrícolas.

Ahora bien, cabe preguntarse si es razonable en el análisis de la economía campesina y de sus posibles transferencias de valor partir “[...] del supuesto de que las unidades campesinas lanzan al mercado una buena parte de su producción lo que a su vez constituye una *parte significativa de la oferta global* de bienes de consumo y materias primas de origen agropecuario”.²²

Sólo el autor citado sabe lo que quiere decir con «una parte significativa» de la oferta, lo cual añadido a la no más precisa consideración de que los campesinos sólo venden una «buena parte» de lo que producen aclara poco la idea que tiene sobre la verdadera significación de este tipo de economía tanto en las ventas como en la producción agrícola. Pero como el principal argumento explícito que maneja en su libro, dedicado por completo a demostrar las transferencias de valor de la economía campesina, gira en torno a la

²¹ La estratificación de las parcelas de todos los tipos de tenencia (comunal, ejidal y de propiedad privada) de acuerdo al valor *total* de la producción agrícola es la que utilizo en mi artículo “La diferenciación social en los ejidos y comunidades agrarias”, en *Investigación Económica*, núm. 170, UNAM-FE, México, octubre-diciembre de 1984.

²² Armando Bartra, *La explotación del trabajo...*, op. cit., p. 90, cursivas mías.

formación de los precios reguladores del mercado y éstos a su vez deben explicarse tomando en cuenta la participación en la oferta de los distintos tipos de productores, no tiene más remedio que agregar algunas pequeñas precisiones al respecto unas páginas más adelante. Aunque no muchas (precisiones), por cierto.

Así, lo que antes era «una parte significativa» ahora es una «gran medida» y se convierte subrepticamente en la totalidad, o casi:

Por aquellos productos cuya aportación al mercado proviene *en gran medida* de unidades campesinas [...]²³

Aunque al pie de la página podemos leer que “Para simplificar estamos suponiendo que los campesinos son *los únicos* productores agrícolas”. Claro que, ante la duda que pudiera surgir en un lector medianamente prevenido, Bartra se protege afirmando que ya con anterioridad había «señalado» que “[...] no sólo es posible sino inevitable, *dentro del capitalismo*, la coexistencia de unidades campesinas con agricultores empresariales”.* Pero como somos conscientes de que estamos hablando de la situación dentro del capitalismo, puesto que *de eso se trata*, parece absurdo, por decir poco, cuando se invierten los términos de tal modo que la existencia de empresarios o capitalistas pareciera algo así como un cuerpo extraño e «inevitable» dentro del capitalismo, el que estaría formado en su sector agrícola fundamentalmente por campesinos —los que a falta de mayores precisiones debemos suponer, por oposición, como no capitalistas—, los que a su vez «para simplificar las cosas» son convertidos en hipotéticos «únicos productores». Esto es algo así como suponer que el día existe sin que salga el sol, claro que «para simplificar»; o que los obreros que nominalmente poseen un pedazo de tierra son campesinos que eventualmente venden también algo de fuerza de trabajo; o que aquellos que *desean* poseerla son «campesinos sin tierra»; o que todos ellos son *tradifas*, lo cual no es ninguna marca comercial, institución oficial ni bono público, sino un invento ingenioso para confundir a los incautos y escabullir la discusión científica.²⁴

De modo que uno de los principales supuestos de la teoría de

²³ *Ibidem*, p. 94, cursivas mías.

* *Ibidem*, loc. cit., cursivas mías.

²⁴ Luego de declarar «fiambre» a la teoría de Marx sobre la renta del suelo y de condenarlo como mera «especulación fascinante» que «nada tiene que ver con el mundo real», Gustavo Esteva afirma sin sonrojarse que

las las transferencias de valor de la economía campesina en el mercado de productos, a saber, el de una participación predominante en la oferta agrícola de dicha economía, resulta no menos falso que la propia teoría cuando se lo examina a la luz de los datos reales. Aunque debe recordarse, según el análisis desarrollado más arriba, que la teoría en cuestión seguiría siendo inconsistente incluso en el caso de cumplirse dicho supuesto, siempre que la productividad en las unidades campesinas fuese inferior a la existente en las empresas capitalistas. Sólo que en este caso podría ocurrir que, aun siendo pequeño el excedente o plusvalor producido en cada unidad campesina, la preponderancia de ésta en la oferta diera como resultado una masa relativamente importante de excedentes, eventualmente transferible. Pero viendo la insignificante participación en la oferta mercantil global de más del 72% de las parcelas «campesinas» de todas las formas de tenencia (privadas, ejidales y comunales), resulta incomprensible la posibilidad de que existan tales transferencias y, sobre todo, que las mismas pudieran tener la importancia trascendental que las teorías campesinistas le asignan, no sólo para explicar el desarrollo y crisis de la agricultura sino incluso para la acumulación capitalista en su conjunto. Ya en 1977 Ernest Feder escribía en su conocido y, por los campesinistas, nunca bien digerido artículo, a propósito de las hipotéticas necesidades que tendría el capitalismo de mantener al sector de economía campesina:

Por lógica, esta posición supone que el excedente generado en el sector minifundista y extraído por la economía capitalista es

“los campesinos ahí están, son cada día más, contra todo pronóstico”. La demostración de este dislate se apega al estilo metodológico que tanto aprecian los científicos sociales en la obra literaria de Esteva: “En México, como en todas partes del mundo, la gestión del capital ha tomado vías que se apartan, como de la peste, del trabajo asalariado. Es algo que se sabe hace bastantes años y que puede comprobarse en todas partes”. Así, dado que «se sabe» que Esteva huye de la realidad «como de la peste» y que por esa razón le causa «asombro» y disgusto el término semiproletario (sin hablar ya de la expresión *obreros con parcela*), reivindica haber propuesto “[...] que se les analice como *trabajadores directos de la fábrica social* (tradifas) [...]”, o bien mediante la «expresión *campesinos proletarios*». Ahora bien: si fuese sólo una cuestión de términos Esteva no tendría la incómoda posición teórica que ocupa en la polémica, dado que pocos tienen cacumen tan prolífico. Por otra parte, si en verdad quiere Esteva contribuir a “evitar la continuación de [este] aspecto muy estéril del debate”, debería decidirse y aportar pruebas de esta ley suya según la cual ya no son los campesinos los que se extinguen sino los que aumentan, ni los asalariados los que crecen sino los que desaparecen” (“Los campesinos existen”, en *Nexos*, núm. 71, México, noviembre de 1983, pp. 31-37).

cuantitativamente significativo, y por tanto necesario para la supervivencia de una agricultura capitalista.²⁵

Y luego de haber dado en el clavo de la hipótesis campesinista de las transferencias agrega certeramente más abajo:

Desde el punto de vista histórico no puede negarse que esta teoría parece atractiva, aunque *la suposición de un excedente significativo extraído a un sector campesino constantemente regenerado se contradice, lógicamente, con la situación de un campesinado establecido en suelos marginales, erosionados, cada vez más pobres, aun cuando fuese muy numeroso e incluso numéricamente creciente.*²⁶

Sólo podemos lamentar que tantos contradictores del mencionado artículo hayan pasado olímpicamente por alto esta fundamental objeción de Feder a sus teorías, incluso subrayada por él y pese a citarlo en todos los tonos en escritos posteriores.²⁷

Pero si los datos referentes a la participación campesina en las *ventas globales* de productos agrícolas son contundentes en desmentir la posibilidad de transferencias significativas, quizás pudiera pensarse que la teoría es válida para algunos productos, precisamente para aquéllos en los que se vuelca a producir mayoritariamente el campesinado. El más importante, típico y representativo de estos

²⁵ Ernest Feder, “Campesinistas y...”, *op. cit.*, p. 1441. Cursivas de Feder.

²⁶ *Ibidem*, *loc. cit.*, cursivas de Feder.

²⁷ Véase por ejemplo: Gustavo Esteva, “¿Y si los campesinos existen?”, en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 6, México, junio de 1978, pp. 699-713. Esteva derrama un aluvión de *palabras* contra el artículo de Feder, oponiéndose a las tendencias objetivas que él mismo analiza; pero luego de hablar de que «el hombre hace su historia» y de atribuir a las ideas de Feder el «papel político concreto» de «estimular la pasividad y pregonar la impotencia» termina proponiendo su panacea de «opción campesina»: “Si los campesinos defienden sus intereses con plena conciencia de sus posibilidades y limitaciones, dando un cauce orgánico a sus pretensiones; reconociendo la necesidad de actuar dentro de los límites institucionales (jurídicos, económicos y políticos) que les marca la sociedad que los domina, al mismo tiempo que tratan de ampliar esos límites, para hacer más eficaz su participación en la sociedad, sus posibilidades de éxito son grandes” (p. 713). Es decir que la «opción» de Esteva para los campesinos es que sigan marcando el paso hacia su desaparición, porque no otros son los “límites institucionales que les marca la sociedad que los domina”. ¡Después de tanto ruido, tan pocas nueces!

productos es el *maíz*.²⁸ Es por ello que en el ámbito especializado se insiste con razón en que la crisis del maíz es la crisis de los campesinos. Veamos entonces algunas cifras que muestran con cierta aproximación, y seguramente con muchas deficiencias, la estructura de la producción de maíz en México para el ciclo de primavera-verano de 1975, según cinco grupos de tecnología empleada (Cuadro 2).

De la lectura del cuadro se desprende que, efectivamente, los predios que pueden considerarse más típicamente «campesinos», esto

CUADRO 2

MEXICO: ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE MAIZ POR GRUPOS DE TECNOLOGIA.*

CICLO PRIMAVERA-VERANO DE 1975

Tecnología	Predios (%)	Superficie (%)	Rendimiento (kg/ha)	Producción (%)	Autoconsumo (%)	Ventas (%)
I	39.4	39.4	540	19.7	79	8.8
II	28.2	22.5	1 000	20.9	69	13.7
III	21.1	16.9	1 349	21.1	49	22.8
IV	8.5	18.3	1 733	29.4	32	42.4
V	2.8	2.8	3 375	8.8	34	12.3
Total	100.0	100.0	1 079	100.0	53	100.0
Cifras absolutas		6 159 176 (has)		6 643 840 (tn)		3 137 344 (tn)

* Grupos de tecnología:

I: Temporal, yunta, bajo uso de insumos y servicios.

II: Temporal, yunta, medio uso de insumos y servicios.

III: Temporal, yunta, alto uso de insumos y servicios.

IV: Temporal, maquinaria, alto uso de insumos y servicios.

V: Riego, maquinaria alto uso de insumos y servicios.

FUENTE: Elaborado con datos de SARH-DGEA, *Econotecnía Agrícola*, vol. I, núm. 2, México, febrero de 1977.

²⁸ Véase, de Carlos Montañez y Horacio Aburto, *Maíz, política institucional y crisis agrícola*, CIDER-Nueva Imagen, México, 1979. Señalemos de paso que en el primer artículo, de C. Montañez, "La agricultura y la economía nacional (El papel del Estado)", también se plantean las clásicas funciones de la agricultura, entre ellas la de transferir recursos al resto de la economía (pp. 33 y ss.), que luego se reduce a la transferencia de recursos que produce la economía campesina, los que le serían «arrancados por diferentes mecanismos» (pp. 47-48).

es, ubicados en los niveles tecnológicos inferiores tienen una participación mayor en la producción total de maíz que en lo que respecta a la producción y las ventas agrícolas en su conjunto. Sin embargo, ocurre que *precisamente en dichos niveles se presentan los mayores índices de autoconsumo* —para el producto que a su vez registra el nivel más elevado de autoconsumo global— con lo que la resultante es un amortiguamiento de la participación campesina en la oferta mercantil de maíz. De este modo el grupo I, que en promedio sólo obtiene poco más de media tonelada por hectárea y representa a casi 40% de las parcelas y de la superficie, aporta a la producción total casi el 20%, pero al mercado de este producto sólo contribuye con 8.8%, dado que según la encuesta fuente, 79% de la producción de este estrato se destinaba al autoconsumo. Aun si agrupamos al estrato I con el II, el que duplica prácticamente el rendimiento del primero, se reúnen casi 68% de las parcelas y 62% de la superficie destinada al maíz, pero 41% de la producción y sólo 22.5% de la producción vendida de este producto. Una cifra similar en la participación mercantil tiene el grupo III, intermedio, que autoconsume casi la mitad de lo que produce pero que representa poco más de la quinta parte de los predios productores de maíz. Los dos grupos de superior nivel tecnológico, sin embargo, que sumados incluyen apenas 11.3% de los predios productores de maíz, con rendimiento promedio de 1.7 y 3.4 toneladas por hectárea, aportaban poco más del 38% de la producción total pero casi 55% de la oferta comercial.

Si aceptamos entonces que los niveles tecnológicos inferiores, vinculados a las tierras de peor calidad, a las parcelas más pequeñas y a las familias con menores recursos monetarios y materiales corresponden a las unidades más típicamente campesinas, la suposición de una aportación significativa o predominante al mercado por parte de estas unidades se revela errónea aun para el producto que por historia y naturaleza ha sido la base de la agricultura campesina en México. De paso, los elevados índices de autoconsumo en todos los niveles de tecnología señalados en el cuadro 2 dan una idea de la magnitud insignificante del excedente que efectivamente podría extraer el capitalismo comprando el maíz por debajo de su valor, particularmente a los tres estratos inferiores (que representan a casi el 90% de los precios maiceros). Y cuando decimos que dicho excedente es prácticamente insignificante nos estamos refiriendo al capitalismo nacional en su conjunto y aun a su sector agrario, lo que no es igual que decir para los usureros y comerciantes locales

que acumulan fortunas relativamente pequeñas a costa de la miseria campesina.

3. Productividad del trabajo campesino y asalariado

En cuanto al otro gran supuesto de las teorías de las transferencias de valor, a saber, de que la fuerza productiva del trabajo es prácticamente similar tanto en el sector de producción familiar campesina como en el de tipo empresarial capitalista pareciera ocioso detenerse. Digamos algo al respecto, sin embargo, dado que esta hipótesis no explicitada juega un papel fundamental en una de las versiones más elaboradas de esta teoría, particularmente en la de A. Bartra.

Dice este autor:

[...] los pequeños productores directos pueden absorber el descenso de los precios *muy* por debajo del precio de producción, y no tienen *más* límite que el precio de costo, más allá del cual la reproducción en el mismo nivel es imposible.

El costo de producción como límite mínimo es el precio regulador de mercado para el productor campesino.²⁹

Esta *competencia campesina* y no capitalista que *aumenta temporalmente la oferta* y permite reducir los precios, se inicia provocando tendencias a la baja no cuando el precio permite ganancias superiores a la media, sino en el momento en que el precio garantiza la reproducción simple en parcelas tan poco productivas (por falta de medios o por escasa fertilidad) que antes no se explotaban o no comercializaban.

Por aquellos productos *cuya aportación al mercado proviene en gran medida de unidades campesinas*, la sociedad en tanto que consumidora, y en última instancia el capital, pagará un precio que gira en torno al costo de producción y no como en el caso de las demás mercancías, en torno al precio de producción. En las mercancías de origen capitalista se pagará tendencialmente el costo más la ganancia media, en las de origen campesino se pagará por lo general sólo el costo y este *ahorro* no es otra cosa más, que una *transferencia de valor* que fluye del campesino al capital.³⁰

Dejamos de lado la errónea idea de que un trabajo no valorizado pueda constituirse en fuente de una transferencia de valor. Hay

muchos trabajos que en la sociedad capitalista no se valorizan, que nadie los cobra y que por tanto nadie los paga, como el trabajo doméstico, pero que por eso mismo no cuentan como trabajos creadores de *valor* y que no pueden por lo mismo transferirse como plusvalor al capital. Dejemos de lado también la dudosa afirmación de que la oferta campesina pudiera ser tan flexible y responder, además al estímulo de los precios de mercado como en el caso de la oferta capitalista. Porque aquí se abandona, cuando resulta incómodo para la teoría, lo que era un supuesto de la misma, es decir, que el campesino no produce para ganar sino para subsistir. Las elevadas cifras de autoconsumo en el caso del maíz muestran precisamente que los pequeños productores directos producen para el consumo familiar, más que para vender. Y no es aceptable suponer que no producen *todo lo que pueden* sino menos, restándoles un margen de flexibilidad para incrementar la oferta ante aumentos en el precio de mercado, como si se tratara de explotaciones capitalistas que pueden dejar de producir, digamos trigo o sorgo, para incrementar el área de maíz cuando éste se hace relativamente más rentable.

Pero aun cuando obviáramos dichas incoherencias y aceptáramos el razonamiento de Bartra en el sentido de que cualquier incremento en el precio de mercado por encima del precio de costo campesino generaría una oferta adicional de este sector que volvería a provocar un descenso del precio hasta dicho costo, por el cual debe entenderse el que repone los medios de producción y la fuerza de trabajo consumidos por los campesinos, restan en todo caso las siguientes objeciones: 1) Esa oferta adicional estaría originada en las parcelas campesinas de inferiores niveles de rendimiento; pero ocurre que dichos niveles son extraordinariamente diversos, por lo que a partir de la capa de campesinos que no obtienen ninguna ganancia hacia arriba, es decir, a partir de los campesinos que tienen costos más altos por unidad de producto hacia los que tienen costos menores se producirían distintos niveles de ganancia diferencial, la que no podría ser eliminada con el mecanismo hipotético de Bartra. Así, no existiría ninguna ganancia sólo para la capa inferior de los campesinos, cosa que sólo pueden olvidar quienes insisten en considerar al «campesinado» como un todo indiferenciado en las condiciones actuales del desarrollo capitalista. 2) El mecanismo regulador de los precios de mercado sostenido por Bartra *presupone que los capitalistas tienen costos de producción unitarios superiores a los de los campesinos*, o de tal nivel que *el costo más la ganancia media en las unidades capitalistas es superior al costo en las unidades campesinas*. Por ejemplo, si la tasa media de ganancia fuese de

²⁹ La explotación del trabajo..., *op. cit.*, p. 93. Cursivas mías.

³⁰ *Ibidem*, p. 94. Todas las cursivas son mías.

7% (sobre el costo, esto es, suponiendo que el capital constante se transfiere totalmente al valor del producto) y el precio de costo de la tonelada producida en forma capitalista fuese de \$1 000 tendríamos que el precio de producción capitalista en las peores tierras serían de \$1 070. Pero, según Bartra, el precio de costo de la misma tonelada producida en condiciones campesinas debería ser inferior a estos \$1 070, e incluso *muy* inferior (ver la primera cita de más arriba). Es decir, los campesinos deberían poder producir a un precio de costo de \$800, o de \$900, o muy próximo al precio de costo de los capitalistas, es decir, a \$1 000. En este último caso, sin embargo, el precio de costo campesino no estaría "muy por debajo del precio de producción" sino poco más abajo y para lograr este insólito resultado, que sólo puede formar parte de la disparatada teoría que discutimos, tendrían que invertirse los hechos reales haciéndose más productivo el trabajo en las parcelas campesinas que en las explotaciones capitalistas.

Los datos que ya hemos presentado muestran que, al contrario de la desatinada hipótesis campesinista, la inmensa mayoría de las parcelas obtiene rendimientos extraordinariamente escasos si se los mide en relación a la superficie que cultivan y a la fuerza de trabajo de que disponen. Si además se contabilizan los medios de producción empleados la productividad del trabajo global, vivo y muerto que opera en la llamada economía campesina es también ínfima con relación al empleado en las fincas capitalistas. Y esa contabilidad es la que realizan con cierta aproximación los estudios sobre costos y rentabilidad que realizan algunas instituciones oficiales, que como sabemos son utilizados para establecer los precios de garantía, las condiciones de los créditos y del seguro agrícola, principalmente. Con base en dichos estudios hemos reelaborado los datos a fin de ejemplificar y apoyar el análisis que venimos realizando, lo que puede observarse en los dos cuadros siguientes, relativos al maíz y al sorgo para el ciclo de primavera-verano de 1977.

Cabe aclarar antes que nada que los costos indicados en las columnas correspondientes son imputados por los encargados de la encuesta correspondiente. Ello significa que cada jornada de trabajo del campesino y de sus familiares se valúa como gasto del salario de un día, aun cuando dicho desembolso no se haya efectuado (cuando no se contratan trabajadores ajenos a la familia). Por otra parte, el rendimiento por hectárea de maíz (*cuadro 3*) para el nivel inferior de tecnología (tcs: tierra de temporal, semilla criolla, sin fertilizante) pareciera al menos dudoso. En efecto, en la fuente de origen se atribuye a este grupo un rendimiento de 1 071/ha

CUADRO 3

MEXICO: COSTOS DE PRODUCCION Y RENTABILIDAD DEL MAIZ
POR TECNOLOGIA EMPLEADA
(PRIMAVERA-VERANO, 1977)

Tecnología usada	Superficie (%)	Rendimiento (tn/ha)	Producción (%)	C o s t o		G a n a n c i a **		Sobre costo (%)
				Por hectárea (\$/ha)	Por tonelada (\$/tn)	Por hectárea (\$/ha)	Por tonelada (\$/tn)	
TCF	8.3	1.290	8.8	4 719	3 658	-1 059	-821	-22.4
TMF	16.4	1.500	20.1	4 267	2 845	— 12	— 8	— 0.3
TMS	5.8	1.207	5.7	2 862	2 371	562	466	19.6
TCS	67.0	1.071	58.6	2 516	2 349	522	488	20.8
GMF	2.4	3.475	6.9	6 983	2 009	2 876	828	41.2
Total*	100.0	1 226	100.0	3 116	2 541	362	296	11.6

* Los totales rendimientos, costos y ganancias son promedios ponderados. La superficie total considerada fue de 6 372 miles de ha. y la producción total de 7 811.4 miles de toneladas.

** La ganancia fue calculada con base al precio medio rural, de 2 837 para 1977. En la fuente original se utiliza un precio de \$2 900, con lo que las ganancias serían levemente mayores.

FUENTE: Elaboración propia con datos de FEDA-BANRURAL, citado en DEBA-SARH, *Econotecnia Agrícola*, vol. II, núm. 2; México, febrero de 1978. Las siglas de tecnología significan: T, tierra de temporal; G, riego por gravedad; C, semilla criolla; M, semilla mejorada; S, sin fertilizante; F, con fertilizante.

lo cual, o bien pudiera ser excesivo conociendo algunos datos sobre rendimientos en tierra de temporal con tecnología muy atrasada, o bien pudiera ser un resultado aceptable si en este grupo han entrado tierras de buen temporal en un porcentaje apreciable.³¹ Pero he aquí un hecho sorprendente: para el caso del maíz el descenso del costo por tonelada no sigue la línea desde las tecnologías más simples y baratas a las más complejas y costosas cuando se trata de tierras de temporal, es decir, para los cuatro primeros grupos. Entre otras razones, esto puede ocurrir por la naturaleza de las tecnologías consideradas en la encuesta de referencia, dado que es un hecho conocido que las semillas mejoradas, más costosas que las no mejoradas, no suelen incrementar radicalmente los rendimientos por hectárea si no van acompañadas de fertilizantes en dosis adecuadas y éstos, a su vez, no sirven sin riego (o lluvia) suficiente y oportuno. Así, los dos grupos de rentabilidad negativa, corresponden a tierras de temporal (T) en las que se sembraron semillas criollas (C) y mejoradas (M), pero en las cuales se utilizaron fertilizantes (F); ello incrementó los costos en mayor proporción que los rendimientos, con relación a los dos grupos siguientes (que no fertilizaron), provocando pérdidas de acuerdo a la contabilidad de la encuesta. Pero lo más notable es que los dos grupos siguientes y especialmente el cuarto, que es el de la tecnología más económica y sencilla, obtienen rentabilidades muy superiores, medidas sobre los costos o bien por unidad de superficie o de producto, a las de los dos primeros niveles. Ello ocurre pese a que los rendimientos por hectárea son inferiores y debido a que la inversión o costo por hectárea es todavía proporcionalmente menor. De este modo resulta que el grupo de tecnología menos desarrollada, que se asienta sobre tierras sin riego artificial o de temporal (T), en base a semilla criolla (C) y sin fertilizar (S), *abarca 67% de la superficie y 58.6% de la producción*, datos que permiten suponer se incluye aquí a *la masa del típico campesinado pobre cultivador de maíz*, obtenía un margen virtual de ganancia sobre costos de alrededor del 20%, lo que en términos de ganancia capitalista es considerablemente elevado.³² Este mar-

³¹ Recuérdese que para 1975 la encuesta oficial manejaba un rendimiento de 540 Kg/Ha de maíz para el grupo de temporal e inferior tecnología (ver cuadro 2).

³² Una investigación que hemos realizado, referida a la rentabilidad de más de 400 empresas grandes y muy grandes que operan en México, permite estimar que el margen de rentabilidad sobre los costos era de aproximadamente el 5.7% en 1977. En la misma década, el año pico anterior fue 1974, con un margen de 8.1%, mientras que el máximo posterior se registró en 1980, con 9.4%. Todas estas cifras son promedios para

gen de ganancia es virtual, dado que ya vimos que precisamente el autoconsumo predomina en el maíz, particularmente en las capas productoras más pobres.

4. Tasa y masa de rentabilidad

En todo caso, no deja de ser sorprendente y contradictorio con la teoría de las transferencias —particularmente con la versión de A. Bartra sobre los mecanismos reguladores del precio de mercado—, el hecho de que esta enorme porción del maíz producido con los más bajos rendimientos y con los menores gastos y tecnología obtenga, para los precios dados del mercado, una *tasa* de rentabilidad considerable. Sin embargo, un punto aún más descuidado por la teoría en cuestión es el de la masa de ganancia que obtiene o puede obtener la economía campesina. En efecto, aunque el pequeño campesino productor de maíz pudiera obtener una tasa de ganancia *igual o aun superior* a la ganancia media capitalista, la masa de ganancia que obtiene por tonelada es muy pequeña; además, dados los escasos rendimientos por hectárea, también es pequeña la cantidad de ganancia que puede obtener *por unidad de superficie*; y para rematar, debido a que la superficie cultivable (y los recursos materiales que en general posee la familia campesina también es ínfima, entonces el resultado no puede ser más que un *ínfimo volumen de ganancia por familia campesina*. Adicionalmente y debido también a la pequeña extensión cultivada, el empleo efectivo (es decir, el que puede ser remunerado al nivel de un salario rural normal) es sumamente escaso, y si las ganancias monetarias (virtuales o efectivas) o el plusproducto generado son también pequeños, entonces la familia campesina pobre no podrá subsistir más que una breve parte del año del trabajo en su parcela: los días del trabajo efectivo autoremunerado más los días que pueda vivir de su ganancia o plusproducto.

Para ratificar lo anterior hagamos un breve cálculo ejemplificador, exagerando los datos en favor de las tesis campesinistas. Observemos en el *cuadro 3* el renglón correspondiente a la tecnología más atrasada (TCS): el costo por hectárea era en 1977 de \$2 516 y la ganancia de \$522. Si suponemos que las tres cuartas partes del costo por hectárea (1 887) correspondían a salarios (una proporción exagerada), y recordando que el salario mínimo/diario promedio en

las diversas ramas (industriales, de comercio y servicios) en que invierten dichas empresas, las que dan la pauta de la rentabilidad capitalista.

1977 era de \$67.45,³³ resulta que el empleo generado por hectárea para este grupo era de aproximadamente 28 días. Una familia campesina que cultivara cuatro hectáreas sólo tendría empleo para un miembro durante *cuatro meses*, ¡pero el promedio de maíz por predio en México oscila en torno a las dos hectáreas! Además, si dicha familia consumiera su ganancia de una hectárea al nivel de un salario podría vivir 7.7 días más (= \$522/\$67.45), y con las cuatro hectáreas, 31 días más. Todo ello, por cierto, bajo la peregrina hipótesis de que una familia campesina pudiera sostenerse diariamente con un único salario. Por otra parte, aun cuando el precio de mercado ascendiera *duplicando la masa de ganancia* por tonelada y por hectárea (y por cierto, la tasa, que llegaría al nivel del grupo netamente capitalista, GMF, que utiliza riego, semilla mejorada y fertilizante), en ese caso nuestra familia campesina obtendría adicionalmente un mes más de salario-hombres. En total, bajo supuestos absolutamente irreales, dicha familia sólo tendría un ingreso disponible para el consumo (o sea, salarios más ganancias) equivalente al salario de un jornalero durante medio año.

En cuanto a los costos y rentabilidad de sorgo, presentados en el *cuadro 4*, puede fácilmente observarse que superan ampliamente a los del maíz, razón que está en la base de la extraordinariamente rápida sustitución de este último cultivo por el primero. Ello ocurre pese a que el precio de mercado del sorgo es permanentemente inferior al del maíz y a que las inversiones por hectárea del primer producto son considerablemente superiores a las del segundo, debido a que la cantidad de producto que se obtiene por hectárea de sorgo es proporcionalmente mayor que sus costos superiores. De este modo, la masa de utilidades que se obtiene por cada hectárea de este producto es bastante superior, a lo que debe agregarse el promedio mayor de hectáreas de sorgo sembradas por predio que en el caso del maíz por lo que la cantidad de ganancia por unidad o empresa individual es también mucho mayor. También en el caso del estudio de rentabilidad del sorgo resulta que el *costo creciente* por tonelada ocurre a la inversa de lo que pudiera esperarse, es decir siguiendo la línea de *las tecnologías más simples y económicas hacia las más complejas y costosas*. Sin embargo, el crecimiento de los rendimientos por hectárea pareciera compensar parcialmente este mayor costo, con el resultado de que el *volumen* de utilidades por hectárea es poco menor que para el promedio en el caso del grupo que

³³ Francisco O. Lerda, "Salarios y ejército de reserva en el campo mexicano", en *Ensayos sobre la cuestión agraria y el campesinado*, varios autores, Juan Pablos, México, 1981.

CUADRO 4

MEXICO: COSTOS DE PRODUCCION Y RENTABILIDAD DEL SORGO
POR TECNOLOGIA EMPLEADA (PRIMAVERA-VERANO, 1977)

Tecnología usada	Superficie (%)	Rendimiento (tn/ha)	Producción (%)	Costo		Ganancia		Sobre costo (%)
				Por hectárea (\$/ha)	Por tonelada (\$/tn)	Por hectárea (\$/ha)	Por tonelada (\$/tn)	
BMF	3.0	4.400	3.8	7.573	1.721	1.218	277	16.1
GMF	31.0	4.300	38.6	7.045	1.638	1.546	360	22.0
TMF	60.0	3.100	53.9	4.879	1.574	1.315	424	26.9
TMS	6.0	2.100	3.7	2.669	1.271	1.527	727	57.2
Total*	100.0	3.451	100.0	5.499	1.593	1.396	405	25.4

* Los totales de rendimientos, costos y ganancias son promedios ponderados. La superficie considerada abarcó 970,672 ha, y la producción estimada total 3,349.8 miles de tn.

** La ganancia fue calculada con base en el precio rural de 1977, de \$1 998/tn.

FUENTE: La misma del *cuadro 3*. Las siglas de tecnología significan: B, riego por bombeo; G, riego por gravedad; T, tierra de temporal; M, semilla mejorada; F, con fertilizante; S, sin fertilizante.

utiliza riego por bombeo (BMF), y superior al promedio para el que emplea riego por gravedad, pese a que las *tasas* de utilidad son, en ambos niveles tecnológicos, inferiores a la media del cultivo. Debe considerarse, por otra parte, que existen factores no contabilizados en el estudio de referencia, tales como el riesgo o seguridad de obtener la cosecha con cierto rendimiento mínimo, que a veces operan en el sentido de obligar al productor a emplear una tecnología más costosa y de inferior tasa de rentabilidad, bajo pena de no obtener —en caso contrario— utilidad alguna o incluso pérdidas. Por último determinadas condiciones de las tierras cultivadas y de los recursos accesorios disponibles también obligan al empleo de determinado nivel tecnológico; por ejemplo, una parcela ubicada en zona de riego por gravedad no puede dejar de utilizarlo, al igual que si sólo dispone de riego por bombeo, debido a que en dichas regiones la falta de lluvias en cantidad y oportunidad adecuadas sencillamente impediría los cultivos.

5. Precios relativos y transferencias. ¿Son más baratos los productos campesinos?

Como señalábamos en la primera parte de este trabajo, un aspecto central de las transferencias de valor se realizaría en los intercambios agricultura-resto de la economía, particularmente con la industria, merced a precios relativos permanentemente y cada vez más desfavorables para los productores agrícolas. Además al análisis más detallado de estos mecanismos en el seno de la agricultura pretendería demostrar que, en realidad, las transferencias se realizan desde el sector campesino hacia el capitalista. Para lograr coherencia, esta postura debería precisar cómo pueden conciliarse ambos procesos de transferencias, porque una cosa debería quedar clara: si eventualmente existe un «excedente» (es decir, un plusproducto o plusvalor) susceptible de ser transferido, este será de una magnitud global determinada; entonces, si además de que la agricultura capitalista está sobreprotegida y subsidiada³⁴ también lo está la industria por la agricultura, debería ser que el valor extraído a los campesinos

³⁴ Como admite la generalidad de la literatura sobre el desarrollo agrícola y, particularmente, sobre las transferencias de valor. Nosotros también consideramos que la agricultura de México ha sido subsidiada durante un largo periodo histórico, y no sólo en su sector netamente capitalista, como lo planteamos en el ensayo "La política agraria y agrícola en México (1970-81)", Facultad de Economía-UNAM, México, 1981 (mimeo).

se reparte de algún modo entre los demás sectores del capital. Adicionalmente, sin embargo, esta teoría siempre es explícita en afirmar que globalmente el balance de las transferencias deja un saldo positivo en favor de la industria, o de lo que no es agricultura.

Siempre se deja a la imaginación de quienes reciben el análisis, sean estudiantes, estudiosos, lectores o público en general, las necesarias precisiones que apuntábamos sobre los mecanismos que permiten todo esto. No obstante ello, el de los precios relativos o términos de intercambio sería el más importante de dichos mecanismos, aunque algunos estudios estadísticos realizados con la intención de someter a prueba este enfoque pueden ser anotados como rotundos fracasos del mismo o, más bien, como pruebas en su contra.³⁵ Ofreciendo datos adicionales en el mismo sentido presentamos en primer lugar la *gráfica 1*, que muestra la evolución de los índices de precios implícitos del producto interno bruto de la agricultura, la industria manufacturera y del sector comercio durante veinte años, con relación al producto de la economía en su conjunto.

La gráfica permite rápidamente observar que la agricultura tuvo precios relativos permanentemente favorables con respecto al comercio y también, salvo los años de 1969 y 1971, con relación a las manufacturas. Particularmente interesa destacar que dicha relación fue *ventajosa para la agricultura durante el periodo anterior al de los años 1965-67, en los cuales las tendencias del crecimiento agrícola mexicano se frenaron bruscamente* dando lugar a lo que la casi totalidad de los autores coincide en llamar *crisis del sector*. Dicha crisis no podría entonces ser explicada en función de la exacción de valor de la agricultura por el resto de la economía a través de una relación de precios desfavorable. Por el contrario, la misma crisis debería haber sido evitada por los precios relativos más elevados de la agricultura durante los años previos a su efectiva declaración. Esto último, por cierto, en el caso —que no es el nuestro— de que se admita la validez del proceso de transferencias mediante los precios relativos y, a su vez, que se sostenga dicho proceso como cuantitativamente importante. En todo caso apuntemos

³⁵ Luis Gómez Oliver intenta hacer una estimación cuantitativa de las transferencias mediante los mecanismos bancarios, de precios y fiscal, en el largo periodo 1940-1976 ("Crisis agrícola, crisis de los campesinos", en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 26, México, junio de 1978, pp. 714-727). En cuanto a las transferencias por la vía de los precios relativos concluye: "Si se considera toda la serie en su conjunto, las variaciones positivas y negativas prácticamente se anulan" (p. 717). Realmente desesperanzador para una teoría que siempre se ha sustentado sobre la hipótesis toral de que este mecanismo realmente existe.

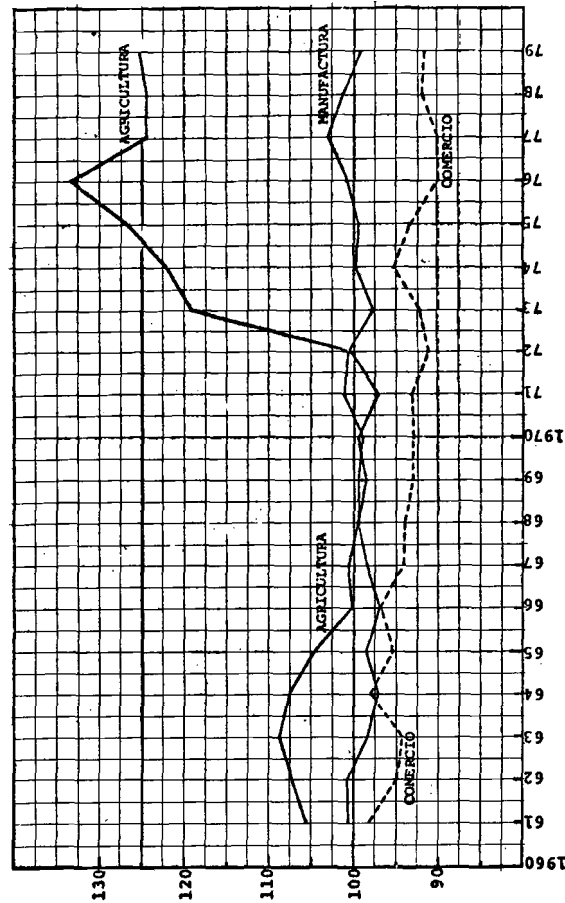
que esta concepción olvida aquí por completo las determinaciones del precio (es decir, del valor), particularmente en lo que se refiere a la evolución relativa de la productividad del trabajo en los distintos sectores y ramas de la economía.³⁶

En segundo lugar presentamos una gráfica que muestra la evolución de los precios medios rurales del trigo y del sorgo con relación a los del maíz, durante más de treinta años.³⁷ En general no está puesto en discusión el hecho de que el trigo es un cultivo plenamente realizado en condiciones capitalistas: está totalmente mecanizado y se efectúa con insumos modernos, una proporción considerable del área sembrada pertenece a zonas de riego, el promedio de superficie por predio que siembra trigo es bastante mayor a la de aquellos que siembran maíz y el número de unidades dedicadas a

³⁶ En su acepción teórica el concepto de productividad o fuerza productiva del trabajo no permite comparaciones cuantitativas entre ramas diferentes de la producción, puesto que es imposible determinar, por ejemplo, si es más (o menos) productivo el trabajo de un zapatero que en una hora elabora un par de zapatos o el de un panadero que en el mismo lapso produce 5 kg de pan. Sin embargo, podría determinarse la *evolución de la productividad* en cada una de dichas ramas durante un cierto periodo, lo cual permitiría comparar las variaciones en el valor de cambio relativo de ambos productos, dado que la medida de la productividad (producción física/cantidad de trabajo) es la recíproca del valor unitario (cantidad de trabajo/producción). En el ejemplo, si al cabo de diez años el panadero medio produce 10 kg de pan por hora, pero el trabajo de fabricación de zapatos arroja cuatro pares, habrá crecido la productividad en ambas ramas aunque con mayor rapidez en la segunda, con lo que el valor de cambio de los zapatos en pan se redujo. Al manifestarse ello en los precios, se observará que el precio de los zapatos desciende más que el del pan (o bien, si la moneda se desvaloriza aún más, como ocurre con la inflación, el precio del pan crecerá en mayor medida que el de los zapatos). Todo ello puede ocurrir —es decir, cambios tendenciales en los precios relativos— debido a variaciones diferentes en la fuerza productiva del trabajo aplicado a cada rama de la producción y sin que existan transferencias de valor entre ellas.

³⁷ Es corriente que en los trabajos sobre el tema sólo se haga referencia a los precios *de garantía*, lo que presupone que las instituciones oficiales compran la totalidad de las cosechas, además a dichos precios. Nos parece más adecuado realizar el análisis con los precios *medios rurales*, que proporciona la DGEA-SARH con base en encuestas. Siempre existen, obviamente, diferencias entre estos precios promedio y los que se pagan en las distintas zonas, estados, etcétera, así como entre estos últimos y los que reciben los diversos productores individuales. Pero también existen diferencias en la calidad del producto, en la magnitud del capital comercial y de transporte para la adquisición y acarreo y en otras condiciones que en parte pueden explicar dichas diferencias de precios y que aquí no podemos analizar.

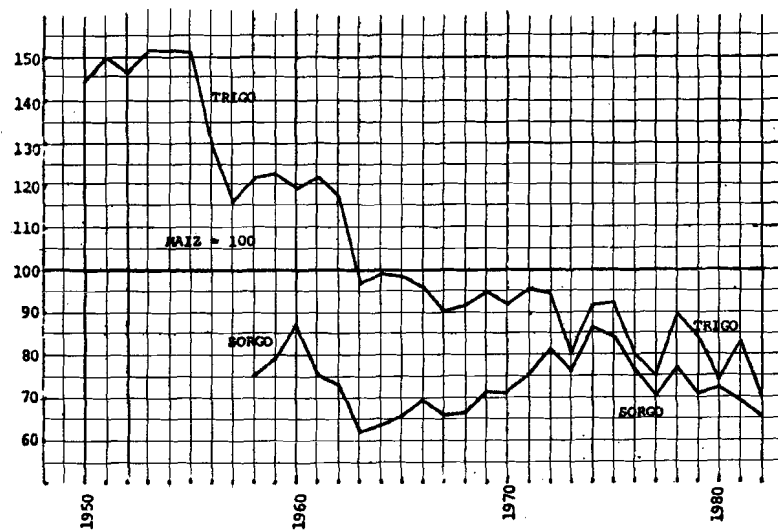
Gráfica 1
MEXICO: INDICES RELATIVOS DE PRECIOS IMPLICITOS DEL P. I. B.
(Indices de precios del P. I. B. total = 100)



FUENTE: Banco de México, S.A., *Producto Interno Bruto y Gasto e Informe Anual*, varios años.

Gráfica 2

MEXICO: PRECIOS DE TRIGO Y SORGO RELATIVOS AL DEL MAÍZ
(precio del maíz = 100)



FUENTE: Cuadros 5 y 6 del anexo estadístico (elaborados con datos SAHR-DGEA, *Econotecnia Agrícola*, vol. V, núm. 9, septiembre de 1981 y SPP, *Boletín Mensual de Información Estadística*, varios números).

este producto es también relativamente ínfimo, sin olvidar el carácter netamente comercial del trigo.

Con pequeños matices podría decirse del sorgo respecto al maíz prácticamente lo mismo que para el trigo, con el agregado de que la explosiva expansión del área dedicada al primer producto durante los últimos veinte años es aceptada como la causa principal del estancamiento y aun disminución del área cultivada con maíz. Este último producto puede entonces ser tomado como típicamente vinculado a la economía campesina, pese a que ya hemos relativizado el papel de estos pequeños productores aun en la producción de maíz, aunque principalmente en su comercialización. Con todo, no puede negarse que si los campesinos producen algún vegetal éste es precisamente el maíz.

La información referente a los precios de estos tres productos tampoco permite apoyar, como vemos en la gráfica, la teoría de las transferencias mediante el deterioro de los precios de los productos campesinos (maíz) con respecto a los de la agricultura capitalista (trigo y sorgo). Este sería, en efecto, un mecanismo que debería permitir la exacción de valor de las unidades campesinas, al mismo tiempo que las de tipo empresarial capitalista se mantienen sobreprotegidas. Así, aunque hemos tratado de ayudar a la teoría de las transferencias procesando estos datos los mismos más bien ayudan a refutarla: los precios relativos sorgo/maíz se han mantenido promedialmente estables en el largo periodo comprendido entre 1958 y 1982 y, por añadidura, tuvieron una posición en deterioro en los años previos a la crisis agrícola que irrumpió a mediados de la década de 1960; el trigo, por su parte, ha mostrado *precios relativos al maíz francamente descendentes durante más de treinta años*, partiendo de índices en torno a 150 para el primer quinquenio de la década de 1950-59 hasta llegar a índices cercanos a 80 en los años recientes (recuérdese que en la gráfica el precio del maíz = 100).

Posiblemente la explicación de este fenómeno, opuesto a las hipótesis campesinistas y fisiocráticas de la transferencia de valor vía precios, es también opuesta a los supuestos implícitos de esta teoría —analizados más arriba—, en el sentido de que el deterioro permanente de la relación de precios trigo/maíz se debió, precisamente, al crecimiento relativo más rápido de la fuerza productiva del trabajo en el caso del trigo (cultivo «capitalista»), que en el del maíz (cultivo más «campesino»). En el caso del sorgo, por su parte, la relativa estabilidad de precios con respecto a los del maíz quizá pudiera, además, explicarse por la presión de la demanda ocasionada por la expansión de la ganadería, la cual a su vez responde al

enorme crecimiento de la población urbana y a la modificación de las pautas alimentarias que ello y la industrialización conllevan. Además, el papel del Estado y de sus políticas de orientación de los precios han jugado también su papel, aunque posiblemente como mediador de la influencia de los precios internacionales, en principal (no exclusivo) lugar.

En cuanto a este último factor —los precios internacionales—, su consideración permite agregar algunas pruebas adicionales. En efecto, si tomamos como base el precio internacional de cada uno de los tres productos considerados y graficamos la evolución relativa de sus precios internos (lo cual se observa en la *gráfica 3*), obtenemos un resultado que ya no nos sorprende.

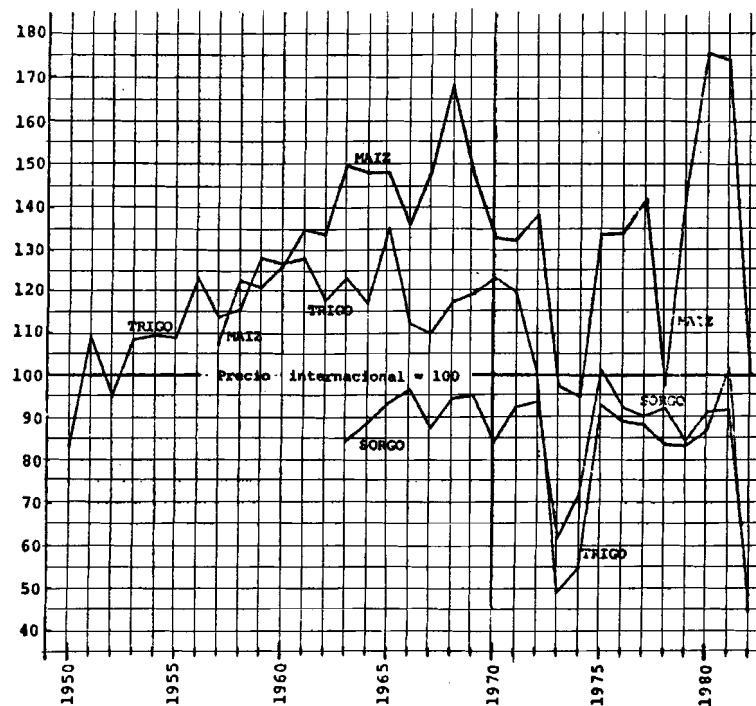
Así, para todo el periodo considerado el precio interno del maíz ha estado notablemente por encima de su precio internacional mientras que el trigo ha tenido un nivel de protección (precio internacional/precio interno) relativamente menor, convirtiéndose en desprotección a partir de 1973 y como resultado del alza generalizada de los precios internacionales de las materias primas que anticipaba la crisis abierta a fines de 1974. El precio interno del sorgo, en cambio, se mantuvo por debajo de su nivel internacional para todo el periodo 1963-1982, excepción hecha del año 1975 en que ambos precios prácticamente se igualaron. También en este caso se observa que en los años previos a la crisis agrícola de 1965-67 los precios del maíz, típico producto del campesinado mexicano estaban más protegidos que los del trigo, productos más típicamente producidos por los agricultores capitalistas, esta vez con respecto a la competencia mundial fundamentalmente liderada por los EUA, por lo que tenemos una razón adicional para desechar la tradicional argumentación en torno las causas del deterioro del sector agrícola mexicano.³⁸ Por el contrario, el nivel más bajo del precio interno

³⁸ Nótese bien que con mostrar estos hechos no estamos abriendo un juicio político sobre la corrección o incorrección de las políticas económicas que han facilitado esta mayor protección de la producción interna de maíz frente a la de trigo, ni de ambas en su conjunto frente a la competencia internacional. Prácticamente todas las naciones capitalistas desarrolladas protegen sus sectores agrícolas y ni hablar de los EUA. Lo que muestran los datos es sencillamente que el producto «más campesino» ha tenido precios relativos a los internacionales más elevados; además, que frente a los productos «más capitalistas» también ha tenido una evolución favorable en sus términos de intercambio. Sin embargo, esta relación ha sido desfavorable al maíz con respecto al índice de precios al consumidor y al índice de salarios nominales, lo que he demostrado en «Salarios y ejército de reserva en el campo mexicano», *op. cit.* Ello explica una parte de la enorme fuerza

Gráfica 3

MEXICO: PRECIOS MEDIOS RURALES RELATIVOS A LOS INTERNACIONALES
(precios internacionales de cada producto = 100)

Relación: Precio nacional/Precio internacional



FUENTE: Cuadros 7 y 8 del anexo estadístico (elaborados con datos de SAHREDGEA y SPP, citados en la Gráfica 2, y del Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*)

del sorgo con respecto a su precio internacional, que no impidió su excepcional expansión dentro de la agricultura mexicana, plantea una paradoja más a la teoría de las transferencias vía precios o, como nosotros preferimos, constituye una prueba adicional en la refutación de dicha teoría con base en el mecanismo principal que ella misma propone.

6. Asalariados «campesinos» y transferencia de excedentes

El otro mecanismo nodal que utilizaría el capitalismo para obtener excedentes de la economía campesina sería la compra de fuerza de trabajo por debajo de su valor. En otras palabras, la economía campesina estaría encargada de producir una parte de los bienes necesarios (o del valor de los mismos) para reponer la fuerza de trabajo que consumen las empresas capitalistas, especial pero no únicamente dedicadas a las actividades agrícolas. La existencia de este mecanismo, que como veremos es aún más estafalario que el referido a las transferencias en el mercado de productos —cuando se lo examina a la luz de la teoría del valor-trabajo—, es sostenido casi universalmente por los teóricos de las transferencias. Oscar González R., por ejemplo, afirma que:

Las familias campesinas transfieren plusvalía a las organizaciones capitalistas y al resto del sistema económico nacional e internacional [que parece no ser capitalista... —FOL] toda vez que se contratan en forma temporal, como trabajadores asalariados. Los campesinos que se contratan eventualmente en los predios capitalistas o en otras actividades productivas, pagan al menos parte de su costo de reproducción con el producto de su parcela, de tal forma que los capitalistas sólo deben complementar ese costo de sobrevivencia pagando salarios ínfimos; o sea que las familias campesinas transfieren al capitalista la parte de su costo de reproducción que cubren con su trabajo en sus parcelas.³⁹

Por su parte, Angel Palerm sostiene la misma idea básica aunque de una manera más evidentemente circular, utilizando el concepto de «autoabasto» que tendría «el punto de vista campesino»:

que ha tenido la tendencia de los productores campesinos a proletarizarse: cuando hay posibilidades de empleo asalariado al campesino pobre le resulta cada vez más conveniente que su economía parcelaria.

³⁹ O. González R., "Economía política...", *op. cit.*, p. 1452.

[...] si bien desde el punto de vista campesino la venta de M' y MT [productos y fuerza de trabajo —FOL] sirve para asegurar el autoabasto y la reproducción de la unidad doméstica, desde el punto de vista capitalista el autoabasto garantiza la existencia de una reserva permanente de fuerza de trabajo barata, ya que produce la mayor parte de su propia subsistencia durante la mayor parte del año. Dicho de otra manera, el autoabasto debe verse como una parte del salario no pagado por los empresarios capitalistas.⁴⁰

Según Palerm, entonces, el autoabasto de la unidad campesina (es decir, la satisfacción de sus necesidades de reproducción) estaría asegurado mediante la venta de su producción y de su fuerza de trabajo sobrantes, con lo que dichas ventas *constituyen* el autoabasto "desde el punto de vista" del campesino. Es decir que el autoabasto sería igual a la suma del precio del producto más los salarios. «desde el punto de vista» del capital, sin embargo, el autoabasto abarata la fuerza de trabajo puesto que "produce *la mayor parte* de su propia subsistencia durante *la mayor parte* del año", con lo que ya no estaría tan *asegurada* la reproducción del campesino durante todo el año sino en sólo parte del mismo y todavía de manera incompleta. Ahora, «desde el punto de vista» de A. Palerm «debe verse» el versátil autoabasto como si fuera *una fracción* no retribuida *del salario*. En síntesis, *una parte* del autoabasto son los salarios cobrados, pero «debemos verlo» como parte de los salarios no cobrados. En esta curiosa manera de argumentar, mediante la cual primero se afirma que A es igual a $B+C$, luego que sólo una parte (aunque sea la mayor) de $B+C$, para terminar siendo apenas una porción (hipotética y desconocida) de C , se resume el «punto de vista» de la transferencia de valor del campesinado en el mercado de trabajo, el que desde ya «puede verse» como un mero embrollo teórico.

Son muchos en realidad los autores que defienden un enfoque esencialmente idéntico. Arturo Warman lo hace afirmando que el trabajo asalariado temporal de los campesinos brinda "la posibilidad de incrementar la ganancia dejando que una parte del costo de

⁴⁰ Angel Palerm, *Sobre la fórmula M-D-M y la articulación del modo campesino de producción al sistema capitalista dominante*, Cuadernos de la Casa Chata, CIS-INAH, México, 1977, p. 10. Del mismo autor y con las mismas concepciones, *Modos de producción y formaciones socioeconómicas*, Edicol, México, 1976.

subsistencia lo obtengan los asalariados con su producción.⁴¹ El error gigantesco de esta concepción, implícito en las citas de los dos autores anteriores, se hace manifiesto en la expresión de Warman que sugiere la insólita idea de que son los capitalistas quienes mantienen a los asalariados —y no a la inversa—, al menos en la parte de su costo de reproducción representada por los salarios pagados. Este error, por lo demás común a todos los expositores de la idea de las transferencias de valor en la venta de fuerza de trabajo temporal, lo repite aún más claramente Danilo Astori, entusiasta comentarista de Warman:

[...] esta semiproletarización o subproletarización —que descarga el peso de buena parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo sobre los propios trabajadores es uno de los mecanismos esenciales en que se apoya la dominación de las empresas referidas (es decir, de las empresas capitalistas —FOL).⁴²

Es claro que la «buena parte» del costo de reproducción de los trabajadores que el capital descarga sobre los trabajadores mismos correspondería al salario no retribuido, que aquéllos deberían complementar con el trabajo en sus parcelas. Pero la propia afirmación presupone que la parte efectivamente retribuida de la fuerza de trabajo mediante los salarios estaría «descargada» sobre el capital, como si la realidad de la producción capitalista no consistiera en el hecho de que los trabajadores, además de *cargar con todo* el trabajo necesario para lograr su reproducción en condiciones de miseria, deben soportar también el peso del *plustrabajo*, única fuente social que permite la reproducción de las clases no trabajadoras y además la acumulación de riqueza en forma de capital.⁴³

⁴¹ Arturo Warman, *Ensayos sobre el campesinado en México*, Nueva Imagen, México, 1980, p. 179 (citado por Danilo Astori, "Campesinado y expansión capitalista en la agricultura latinoamericana", en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 12, México, diciembre de 1981, p. 1362).

⁴² D. Astori, *op. cit.*, pp. 1361-1362. Warman plantea la misma idea en otro trabajo: "Desarrollo capitalista o campesino en el campo mexicano", en *Comercio Exterior*, vol. 29, núm. 4, México, abril de 1978, p. 402.

⁴³ Mario Margulis (*Contradicciones en la estructura agraria y transferencias de valor*, El Colegio de México, 1979), plantea que los productores con inferior productividad no transfieren valor a los que tienen productividad superior (Cap. II). De acuerdo. Pero cuando se refiere al salario repite casi todos los erróneos lugares comunes de la teoría de las transferencias. Por ejemplo: "[...] el costo de producción y parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo campesina son transferidos

También A. Bartra sostiene la existencia del mecanismo comentado de transferencia de valor:

[...] el campesino como productor directo puede «subsidiar» al campesino en tanto que asalariado temporal, compensando con productos agrícolas autoconsumidos o con parte del ingreso agrícola, la insuficiencia del jornal para reponer la fuerza de trabajo desgastada. Naturalmente con esto la economía campesina no subsidia realmente a sus miembros que se contratan como asalariados, sino que transfieren al contratante una parte mayor o menor de sus excedentes.⁴⁴

Claro está que esta transferencia puede y sólo es factible de ocurrir en el caso de que el campesino produzca excedentes en su economía parcelaria y, adicionalmente, que la inmensa mayoría de los trabajadores asalariados del campo disponga no sólo de su fuerza de trabajo sino también de una economía parcelaria para complementar los bienes necesarios durante el periodo en que trabaja por un salario, ya que éste es insuficiente.

La primera condición es teóricamente inaceptable por el hecho de que, precisamente, sólo puede comprenderse la *necesidad* de vender fuerza de trabajo por parte de familias que disponen de tierra y de cierta cantidad de medios de producción propios cuando su producción independiente no les permite obtener excedentes. Debe notarse que en caso de existir dicho plusproducto o plusvalor en la economía campesina y de que el mismo no haya sido expropiado ya por el intercambio desigual en el mercado de productos (según reza la misma teoría), siempre podrá ser acumulado —aunque sea en pequeña escala— para modificar gradualmente las condiciones

en forma gratuita al sector capitalista" (p. 96). Margulis se refiere, en primer término, al hecho de que la economía campesina asume los costos de sus hijos hasta que llegan a su edad adulta, en el sentido laboral, y se incorporan al trabajo asalariado. Pero ¿de dónde obtuvo la idea de que el salario, además de permitir reponer la fuerza de trabajo debe también pagar los costos de toda la vida pasada del obrero? En segundo término se refiere a que el campesino-asalariado sólo vende temporalmente su fuerza de trabajo, por lo que transferiría «parte del costo de reproducción» al capital, es decir, aquellos costos de sus días de vida en que no trabaja por un salario. Pero con ese criterio se podría invertir el razonamiento, dado que si el campesino recibe un salario durante parte del año ello le permite seguir viviendo durante la otra parte, «ahorrándose el costo» correspondiente. Además, ¿de dónde obtuvo que el salario remunera los días no trabajados bajo la batuta del capital?

⁴⁴ A. Bartra, *La explotación del trabajo...*, *op. cit.*, p. 108.

objetivas que la obligan a buscar trabajo fuera de la misma. Si el excedente es importante cuantitativamente disminuye la necesidad y el tiempo durante el cual el campesino vende fuerza de trabajo, aumenta la posibilidad y magnitud de su acumulación y se independiza del mercado de trabajo. Si el excedente es muy pequeño o simplemente no existe, el «campesino» vende mucha fuerza de trabajo, pero no puede «subsidiarla» o, en todo caso, el subsidio es también insignificante. En un caso porque entrega demasiado y en el otro porque entrega demasiado poco de su capacidad de trabajo a cambio de un salario, la economía del pequeño campesino no puede ser considerada como una fuente importante de complemento al valor no retribuido de la fuerza de trabajo.

Prácticamente también es inaceptable la condición de la existencia de excedentes de magnitud producidos en la economía campesina, cuando sabemos que casi 50 por ciento de los predios sólo obtiene 2.4% de la producción agrícola, mientras que 77.5% de los más de 2.8 millones de aquéllos apenas alcanza a representar 14% de dicha producción. Si ahora descontamos de este valor bruto lo necesario para reponer los medios de producción y la fuerza de trabajo consumidos por tantos productores para producir tan poco: ¿de qué magnitud puede resultar el hipotético «excedente»? Y sobre todo ¿qué importancia relativa puede tener frente a la masa de jornales recibidos en las explotaciones capitalistas?⁴⁵

Para que el salario no retribuido pudiera ser complementado por los excedentes de la producción campesina, convirtiéndose ésta en fuente de plusvalor y ganancia extraordinaria para la economía ca-

⁴⁵ Según datos del censo de 1970, las parcelas ejidales, comunales y de propiedad privada que producían hasta \$1 000 anuales de productos agrícolas eran 1 405 503 y el valor bruto de su producción apenas alcanzan los 503.7 millones de pesos. Estas parcelas, sumadas a las que producían entre \$1 000 y \$5 000, reunían 2 204 854 predios (de un total de 2 844 857) y un valor bruto de la producción agrícola de 2 934.8 millones de pesos anuales (de un total de 20 954.2 millones). Por otra parte, los gastos declarados en concepto de salarios sumaron 4 793.3 millones de pesos. Si exageramos la nota suponiendo que los dos primeros grupos de parcelas producían algún excedente y que éste representaba el 10% del valor bruto de su producción agrícola, lo cual es también una exageración, resulta que el gasto global en concepto de salarios era más de 16 veces superior a este ínfimo e hipotético «excedente campesino». Quien esté interesado puede hacer el ejercicio de comparar dicho «excedente», producido por más del 77% de los predios, con el plusvalor o excedente total del que se apropió la agricultura en aquel año, el que se puede aproximar restando los salarios del producto bruto del sector, excedente que obviamente se debe atribuir al trabajo de los obreros (con y sin tierra) y de los propios «campesinos»,

pitalista, debería cumplirse también la segunda condición señalada más arriba, es decir, el predominio abrumador en el mercado de trabajo de los asalariados-campesinos con respecto a los asalariados «puros», o que no tienen forma de subsidiar su ingreso insuficiente. Pero sabemos que esto no es cierto y que ocurre exactamente lo contrario: numéricamente predominan los jornaleros que no tienen otro recurso más que su fuerza de trabajo, o «campesinos sin tierra» como algunos les llaman en honor al lenguaje de tiempos lejanos. Además:

[...] el rasgo peculiar de la venta de fuerza de trabajo por parte del campesino es que lo que éste lanza al mercado es sólo un remanente de su capacidad total de trabajo y que las necesidades que busca satisfacer son, por regla general, sólo una parte de sus requerimientos totales. Todo esto determina que la fijación del salario, en el caso del jornalero eventual miembro de una unidad campesina, escape parcialmente a las reglas propias del trabajo asalariado capitalista.⁴⁶

Pero si la primera parte de la frase anterior elimina del «campesinado» a la inmensa mayoría de las familias que poseen un pedazo de tierra, dado que éstas venden mucho más que un mero «remanente» de la capacidad laboral familiar, el párrafo final omite el hecho de que no existen dos mercados de trabajo diferentes ni, por tanto, dos salarios diferentes, uno para el obrero sin parcela y otro para el que la tiene. La demostración de que el salario por jornada es más bajo en el caso de los trabajadores que poseen una «unidad campesina» que en el de aquéllos que no poseen este recurso quizá podría aportar algún elemento de prueba en favor de esta teoría, pero dejamos esta responsabilidad a sus defensores, que en realidad no destacan en el terreno de la demostración empírica de sus hipótesis. En el caso de que esta diferencia de salarios pudiera ser verificada aún quedaría por explicar por qué los campesinos-asalariados aceptan, dado que no son tontos, trabajar junto con los asalariados sin tierra, con igual intensidad y duración de la jornada pero por un salario menor, y cómo los capitalistas que contratan a

pero cuando trabajan de asalariados (SPP-CGSNI, *Manual de estadísticas básicas. Sector agropecuario y forestal*, vol. 2, México. Los datos sobre las parcelas están en mi artículo "La diferenciación social...", antes citado. Sobre el producto, consultar Banco de México, S. A., *Producto interno bruto y gasto*).

⁴⁶ A. Bartra, *op. cit.*, p. 106. Cursivas mías.

ambos tipos de trabajadores hacen para distinguirlos y para imponer dicha diferencia salarial.

A contrapelo de los supuestos subyacentes en la teoría de las transferencias de excedentes campesinos por el mecanismo de complementar el salario inferior al valor de la fuerza de trabajo, numerosos estudios empíricos permiten afirmar que el proceso real es más bien a la inversa; es decir, que los ingresos obtenidos como asalariados permiten exigüos ahorros para los trabajadores que cuentan con una pequeña parcela, en la que son volcados para compensar sus déficits y prolongar así la existencia de su actividad como productores «independientes». Aquí citaremos sólo uno de dichos estudios, de fecha reciente, dedicado justamente a la región Mixteca de Oaxaca, una de las más típicas zonas del campesinado mexicano. En dicha región se asientan 123 municipios y 659 localidades, con una población que en 1980 se acercaba a los 370 mil habitantes.⁴⁷ La situación de miseria económica, particularmente extremada para el amplio sector rural y campesino de la región, genera una expulsión permanente y temporal de enormes dimensiones anuales, que el estudio señalado sintetiza en estos términos:

[...] se puede afirmar, para tener una noción más clara de la magnitud del problema demográfico y sus tendencias, que de (cada) 10 mixtecos, tres se van definitivamente de la región, cuatro trabajan temporalmente en otras partes del país y tres viven permanentemente en la Mixteca.⁴⁸

Por otra parte, en el mismo trabajo se dan cifras reveladoras sobre lo que puede llegar a representar el ingreso salarial frente a la magnitud de la endeble economía campesina:

De acuerdo a entrevistas realizadas en bancos y oficinas de telégrafos de la región se puede calcular que el retorno de dinero que envían los jornaleros a sus familias, sea del país o de los EUA asciende a más de 1 600 millones de pesos al año, suma que se equipara al valor de toda la producción agrícola del sector de riego y temporal.⁴⁹

Dado que los datos anteriores corresponden a 1983, año en el cual la producción agrícola en la región ascendió a 1 729 millones

⁴⁷ SPP-CIDER, *Elementos para la formulación de un programa de desarrollo rural integral para la Mixteca Oaxaqueña*, versión preliminar, México, febrero de 1984.

⁴⁸ SPP-CIDER, *op. cit.*, p. 8.

⁴⁹ *Ibidem*, p. 78, cursivas mías.

de pesos, de los cuales 673 millones (39%) correspondió a las tierras de temporal sobre las que se asentaba nada menos que 90% de los productores, podemos figurarnos hacia dónde fluyen aquellos ahorros salariales que, es preciso no olvidar, sólo pueden representar una fracción de la masa global de los salarios obtenidos por los jornaleros fuera de la región. Es decir, las cifras señaladas no toman en cuenta la venta de fuerza de trabajo que la economía «campesina» realiza dentro de la propia Mixteca oaxaqueña ni, por consiguiente, los envíos de parte de estos salarios para subsidiar la débil producción parcelaria.

Aunque no ofrece pruebas en favor de su propia hipótesis, ni otras que pudieran refutar la opuesta, A. Bartra no acuerda con la idea que venimos desarrollando ni con los testimonios citados:

Por otra parte la hipótesis de que el ingreso como asalariados subsidia sus pérdidas como agricultores, es difícil de sostener pues implica que el jornal no sólo paga la fuerza de trabajo consumida sino que deja un remanente para compensar las labores propias que arrojan pérdidas.⁵⁰

Así, los defensores de la teoría de las transferencias se vuelven sumamente ortodoxos cuando se trata del salario, negando la posibilidad de que éste permita algún pequeño remanente por encima de las necesidades inmediatas y diarias de la sobrevivencia. En cambio, sí adjudican sin mayores consideraciones esta posibilidad a la economía campesina, la que no sólo podría subsidiar al salario sino también al capital comercial e industrial mediante la venta de productos por debajo de su valor, al capital de préstamo mediante el pago de intereses incluso por encima de las tasas normales, etcétera. No se preguntan, por cierto, por qué estos flujos de dinero van desde los jornaleros hacia sus regiones de origen y no a la inversa, ni cómo podrían hacer dichos trabajadores para reponer la fuerza de trabajo consumida diariamente, durante meses y lejos de su «unidad campesina», con el único ingreso de sus salarios, de los que además restan una pequeña parte para girar a sus familias.⁵¹

⁵⁰ A. Bartra, *op. cit.*, p. 109.

⁵¹ El origen de los envíos de dinero, según el citado estudio de CIDER, que los jornaleros realizaron en 1983 a la región Mixteca fue el siguiente: 900 millones de pesos desde EUA, 302 millones desde Sinaloa y Sonora, 252 millones desde el Distrito Federal y, finalmente, 150 millones de pesos desde Morelos y Veracruz. En total 1 604 millones, de los cuales 56% fueron enviados desde el exterior.

En suma, la teoría en cuestión presupone posibilidades excepcionales de la economía campesina, las que debería comenzar por demostrar fehacientemente antes de pasar a sus fantásticas elucubraciones posteriores. Sólo evitando este camino científico es posible creer y predicar aún la existencia del milagro campesino de la gallina de los huevos de oro. En verdad, la casi milagrosa persistencia de los restos de la pequeña economía parcelaria quizá pueda ser explicada, en gran medida, por el mismo hecho que manifiesta su ruina, a saber, que produce mucho más fuerza de trabajo asalariada que productos agrícolas.

ANEXO ESTADISTICO
(Cuadros correspondientes a las gráficas de precios)

CUADRO 5

PRECIOS MEDIOS RURALES DE MAIZ, TRIGO
Y SORGO
MEXICO, 1950-1982
(Pesos/tonelada)

Año	Precio medio rural		
	Maíz	Trigo	Sorgo
1950	387	559	...
51	500	750	...
52	500	733	...
53	499	755	...
54	515	781	...
1955	526	796	...
56	636	825	...
57	700	811	...
58	709	862	533
59	715	877	566
1960	729	868	636
61	749	912	564
62	762	893	558
63	942	915	584
64	945	936	601
1965	959	944	632
66	918	882	639
67	940	849	620
68	934	857	622
69	894	849	639
1970	905	842	646
71	900	861	681
72	902	852	736
73	1 109	890	848
74	1 463	1 344	1 268
1975	1 863	1 724	1 574
76	2 167	1 739	1 660
77	2 837	2 127	1 998
78	2 912	2 605	2 246
79	3 550	3 000	2 520
1980	4 791	3 550	3 485
81 ^P	5 569	4 646	3 859
82 ^P	9 766	6 899	6 403

FUENTE: SARH-DGEA, *Consumos aparentes de productos agrícolas, 1925-1980, Econotecnia Agrícola*, vol. V, núm. 9, México, septiembre de 1981.

Con tres puntos denotamos que no pudimos obtener información.

^P Cifras preliminares, SARH-DGEA.

CUADRO 6
 PRECIOS MEDIOS RURALES RELATIVOS
 AL DEL MAIZ
 1950-1982

(Precio del maíz = 100)		
Año	Trigo Maíz	Sorgo Maíz
1950	144.4	...
51	150.0	...
52	146.6	...
53	151.3	...
54	151.7	...
1955	151.3	...
56	129.7	...
57	115.9	...
58	121.6	75.2
59	122.7	79.2
1960	119.1	87.2
61	121.8	75.3
62	117.2	73.2
63	97.1	62.0
64	99.0	63.6
1965	93.4	65.9
66	96.1	69.6
67	90.3	66.0
68	91.8	66.6
69	95.0	71.5
1970	93.0	71.4
71	95.7	75.7
72	94.5	81.6
73	80.3	76.5
74	91.9	86.7
1975	92.5	84.5
76	80.2	76.6
77	75.0	70.4
78	89.5	77.1
79	84.5	71.0
1980	74.1	72.7
81	83.4	69.3
82	70.6	65.6

FUENTE: Elaborado con los datos del cuadro 5.

CUADRO 7
 PRECIO INTERNACIONAL DEL MAIZ, TRIGO Y
 SORGO, CONVERTIDO A PESOS MEXICANOS
 (Pesos/tonelada)

Año	Precios internacionales			Tipo de cambio (Pesos/dólar) (d)
	Maíz (a)	Trigo (b)	Sorgo (c)	
1950	...	667	...	8.65
51	...	687	...	"
52	...	766	...	"
53	...	696	...	"
54	...	713	...	11.34
1955	...	730	...	12.50
56	...	671	...	"
57	652	712	...	"
58	579	744	...	"
59	593	684	...	"
1960	579	684	...	"
61	556	712	...	"
62	570	758	...	"
63	629	744	692	"
64	638	799	678	"
1965	648	698	678	"
66	675	785	661	"
67	634	772	707	"
68	556	730	657	"
69	606	712	672	"
1970	680	684	768	"
71	680	721	736	"
72	652	850	784	"
73	1 139	1 810	1 371	"
74	1 543	2 444	1 751	"
1975	1 392	1 851	1 549	"
76	1 617	1 946	1 792	15.44
77	2 008	2 406	2 212	22.58
78	2 978	3 104	2 428	22.77
79	2 464	3 595	2 975	22.81
1980	2 726	4 077	3 811	23.26
81	3 200	4 559	4 189	26.23
82 ^p	9 749	15 386	13 141	96.48

FUENTE: Elaborado con datos del FMI, *International Financial Statistics*, recopilado por FIDE, *Coyuntura y Desarrollo*, Buenos Aires, diciembre de 1983, Anexo estadístico XVI.

(a) Precio del maíz de EUA puesto en puertos del Golfo.

(b) Precio del trigo de Australia puesto en Sidney.

(c) Precio del sorgo de EUA puesto en Rotterdam.

Los tipos de cambio para la conversión de los precios en dólares a pesos mexicanos son de Nafinsa y Banco de México, S. A. Con tres puntos denotamos que no obtuvimos el dato.

^p Cifras preliminares.

CUADRO 8

PRECIOS MEDIOS RURALES EN RELACION
A LOS INTERNACIONALES
1950-1982

(Precio internacional = 100)

<i>Año</i>	<i>Maíz</i>	<i>Trigo</i>	<i>Sorgo</i>
1950	...	83.7	...
51	...	109.2	...
52	...	95.7	...
53	...	108.5	...
54	...	109.6	...
1955	...	109.0	...
56	...	123.0	...
57	107.3	113.9	...
58	122.5	115.8	...
59	120.7	128.1	...
1960	126.0	126.8	...
61	134.8	128.1	...
62	133.8	117.8	...
63	149.7	123.0	84.4
64	148.0	117.1	88.6
1965	148.1	135.2	93.2
66	136.0	112.3	96.7
67	148.3	110.0	87.6
68	168.1	117.3	94.7
69	147.5	119.3	95.1
1970	133.1	123.0	84.1
71	132.4	119.4	92.5
72	138.3	100.3	93.8
73	97.4	49.2	61.9
74	94.8	55.0	72.4
1975	133.9	93.1	101.6
76	134.0	89.3	92.6
77	141.3	88.4	90.3
78	97.3	83.9	92.5
79	144.1	83.5	84.7
1980	175.7	87.1	91.4
81	174.0	101.9	92.1
82	100.2	44.8	48.7

FUENTE: Elaborado con base a los cuadros anteriores.