



133
2 y

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**ORIGEN DE LA CRISIS
AGRICOLA DE 1967.**

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE :

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

HILDA YOLANDA SAN VICENTE TELLO

MEXICO, D.F.

1985



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

Página

CAPITULO I.

1

Las crisis en el Sector Agrario.

Introducción.

- | | | |
|-----|---|----|
| 1.- | Elementos generales sobre la Teoría Marxista de las crisis. | 2 |
| 1.1 | Condiciones abstractas que posibilitan la existencia de la crisis. | |
| 1.2 | Condiciones que determinan el estallamiento de las crisis en el modo de producción capitalista. | 5 |
| 1.3 | Expresión de la crisis. | 11 |
| 2.- | La crisis en el Sector Agrario. | 15 |
| 2.1 | La crisis agrícola como fruto de los límites que enfren tan sus condiciones de producción. | 17 |
| 2.2 | La crisis agrícola como fruto de los límites que enfren tan sus condiciones de realización. | 26 |
| 2.3 | La crisis agrícola como fruto de la transferencia de va lor. | 31 |

CAPITULO II

41

Los autores y la crisis.

Introducción.

	<u>Página</u>
1.- Conceptualización de la crisis.	42
2.- Descripción de las características de algunos indicadores.	44
2.1 Evolución del valor del producto.	45
2.2 Determinantes de la evolución del producto.	47
2.2.1 Evolución de la superficie.	
2.2.2 Evolución del rendimiento físico.	49
2.2.3 Evolución de la productividad.	58
2.2.4 Evolución de los precios.	60
2.3 Interrelación de variables: a manera de conclusión.	64
3.- Explicaciones sobre el origen de la crisis.	67
3.1 Transferencia de valor.	68
3.1.1 Transferencia vía precios.	69
3.1.2 Transferencia vía fiscal.	80
3.1.3 Transferencia vía bancaria.	82
3.1.4 Consolidación de las transferencias cuantificables.	86
3.1.5 Transferencia por otras vías.	87
3.2 Depauperación del sector campesino.	90
3.3 Inversión.	93
3.4 Mercado mundial.	95
3.5 Otras.	98
3.5.1 Características del régimen de tenencia de la tierra.	
3.5.1 Rentabilidad.	99
3.6 Conclusión.	100

	<u>Página</u>
4.- Algunas líneas de investigación sobre el origen de la crisis.	105
<u>CAPITULO III.</u>	107
<u>Hacia una reinterpretación de la crisis.</u>	
Introducción.	
1.- Los campesinos pobres y la generación de la crisis.	110
1.1 La transferencia de valor y la crisis.	
1.2 El campesino y la crisis.	117
2.- Los empresarios agrícolas y la crisis.	120
2.1 Evolución de la rentabilidad.	123
2.2 Factores que ha incidido sobre la evolución de la rentabilidad.	128
2.2.1 Características de la modernización de los procesos productivos agrícolas.	130
2.2.2 Disponibilidad y uso de la superficie.	143
2.2.3 Los precios.	152
2.3 Incidencia de las formas de tenencia en la crisis (los factores políticos).	157
<u>IV.</u>	
<u>EPILOGO</u>	177
<u>BIBLIOGRAFIA.</u>	183

PROLOGO:

Sin duda el hecho más significativo que marca el último período en el campo es la llamada 'crisis agrícola' que ha presentado el sector a partir de 1967: la profundidad y magnitud de ésta es tal que hasta hoy, 15 años después, sigue expresándose, y sus efectos se irradian al resto de la economía.

Si bien existen estudios que se ocupan de este fenómeno, hemos observado que, en ello se privilegia el análisis del sector temporalero como razón inmediata de la crisis, existiendo en el mejor de los casos - un estudio no sistemático de otros factores que originaron el fenómeno. La presente investigación precisamente tiene como meta central, 'redondear' los análisis hechos hasta la fecha con el fin de construir una interpretación total del estancamiento que sienta las bases para comprender el presente del campo mexicano.

Dentro de este marco, el objetivo de este trabajo consiste en la ubicación de aquellos factores económicos y políticos que pueden ser considerados la causa fundamental del estancamiento agrícola observado a partir de 1967.

Para lograr esto, antes que nada, elaboraremos un marco teórico que se ocupe de analizar la concepción marxista de las crisis, deteniéndonos en desentrañar -a este nivel- el carácter de éstas dentro del sector agrícola, haciendo particular énfasis en la transferencia de valor - intersectorial, como posible vía a través de la cual se genera la crisis.

Posteriormente, en el capítulo II haremos una descripción sistemática de los análisis que hasta ahora se han hecho de la crisis. No pretendemos construir aquí un estudio detenido de la acumulación de capi

tal en el campo durante las últimas décadas, sino únicamente retomar -- aquellos elementos de importancia decisiva para explicar el estancamiento en el agro; de acuerdo con esto, la lógica de la descripción estará regida, no por la preocupación de lograr una interpretación rigurosa y exhaustiva de la dinámica económica de este sector, sino por el deseo de ir diseccionando poco a poco aquellos fenómenos que son potencialmente elementos de crisis.

Iniciaremos nuestra descripción tratando de extraer de los diferentes autores, el concepto más general que caracterice el estancamiento agrícola de los sesentas, esto con el fin de lograr una primera ubicación gruesa de la problemática que nos ocupa. Posteriormente haremos un recuento detallado del proceso retomando las variables centrales estudiadas para el período que va de 1945 a 1979, pero centrándonos fundamentalmente en el intervalo 1945-65 por constituir nuestro objeto de estudio -- la búsqueda de los elementos que originaron la crisis y no el desarrollo de la misma, lo anterior nos permitirá sentar las bases para pasar a la revisión de los factores que causaron el estancamiento en la óptica de los análisis revisados.

Una vez realizada esta síntesis, desarrollaremos, en el capítulo III, algunas líneas de estudio que, a nuestro juicio, completarán las lagunas o inexactitudes en los análisis hechos hasta ahora.

En este punto, nos interesa subrayar el hecho de que consideramos incorrecto el gran peso que se le atribuye a la transferencia de recursos de la agricultura hacia otros sectores de la economía como motor-generador de la crisis, ya sea por la vía explicativa de atribuirle el rango de causa principal en el proceso de depauperación de los campesinos o por la vía de considerarla como mecanismo central de descapitalización del sector como un todo. Tal hipótesis no es apoyada ni por las cuanti-

ficaciones hechas hasta la fecha, ni por el estudio empírico estricto de la realidad del campo mexicano.

Lo anterior nos plantea, por tanto, la necesidad de rastrear - en nuevos puntos el origen del fenómeno. En este sentido es útil recordar que si bien es evidente que el campesinado cuantitativamente es el - sector más importante el seno de los productores, su aportación al valor de la producción es muy pequeño, lo que aunado a otros factores determina que el ascenso agrícola observado durante el desarrollo estabilizador haya descansado sobre el sector capitalista. De aquí, concluimos, que - necesariamente una interpretación coherente del estancamiento que siguió a este auge deba explicar, no sólo el papel de los agricultores pobres - en el mismo, sino también apuntar a esclarecer lo sucedido al interior - del sector capitalista. Es por esto que la preocupación central de este capítulo consistirá en investigar el papel jugado por los empresarios -- agrícolas en el estancamiento, y esclarecer con exactitud el rol económico y político de los campesinos en dicho fenómeno, con el fin de recuperar una visión global del mismo.

CAPITULO I

MARCO TEORICO:

LAS CRISIS EN EL SECTOR AGRARIO

Introducción General:

La preocupación fundamental de este primer capítulo consiste en establecer bases teóricas firmes a partir de las cuales sea posible construir un esquema coherente de interpretación de la crisis agraria que se hizo evidente en México a partir de 1967.

Desgraciadamente la mayor parte de los autores que se ocupan de la problemática concreta de la crisis agraria, no detienen su atención previamente en explicitar su concepción general sobre las crisis dentro del modo de producción capitalista y particularmente las que su ceden dentro del sector agrario. Para evitar esta grave omisión in--- cluimos este primer capítulo introductorio, en el cual partiremos de - establecer los elementos generales que provocan las crisis del sistema capitalista, para posteriormente tratar de responder una serie de inte rrogantes sobre las particularidades de las crisis originadas en el -- agro.

Por último nos ocuparemos del esclarecimiento detallado de - la fundamentación teórica del problema de la transferencia de valor, - ya que muchos autores ubican en este elemento el origen último de la - crisis agraria; aquí, nos preocupará la comprensión teórica de este - fenómeno, para posteriormente, en el capítulo III sumando elementos --

concretos, comprobar si puede considerarse dicho fenómeno como un elemento de crisis.

1.- Elementos generales sobre la teoría Marxista de las crisis.

1.1 Condiciones abstractas que posibilitan la existencia de las crisis.

Antes que nada es preciso recordar la definición más general dada por Marx, quien plantea que la crisis es el momento en el que el proceso de reproducción de la economía se altera y se interrumpe. Así, en un primer acercamiento entenderemos la crisis como una ruptura de los mecanismos automáticos con que cuenta la economía capitalista para autoreproducirse a una escala cada vez mayor.

La producción mercantil trae aparejada consigo ya la primera posibilidad abstracta de crisis ya que ésta conlleva como algo que le es inherente la disociación entre la compra y la venta de la mercancía.

Veamos esto más detenidamente.

La posibilidad de crisis, como afirma Marx, tal "como se revela en la forma simple de la metamorfosis, se desprende simplemente del hecho de que las diferencias de forma -las fases- que recorre en su proceso son, en primer lugar, formas y fases que a pesar de su cohesión intrínseca necesaria, llevan una existencia indiferente la una -- con respecto a la otra, existen desconectadas en el tiempo y en el espacio, son formas y fases del proceso independientes, separables entre sí. Se desprende pues, simplemente el desdoblamiento entre la compra y la venta." (Marx, s/f, :35).

Así, con la aparición de la producción mercantil y el inicio del reinado del dinero como el equivalente general de las mercancías, - la unidad originaria en el tiempo y el espacio del intercambio se rompe en medio de las dos mercancías se interpone el dinero, está interposición convierte a la compra y la venta en dos operaciones autónomas, y por tanto, lleva implícita la posibilidad de que estas dos fases que - se complementan entre si, se desgarran y se disocian.

Sin embargo, debe tomarse en cuenta que el equilibrio ideal del sistema de intercambios se basa en la unidad de estas dos operaciones, por su naturaleza las dos fases se complementan entre si, la situación de equilibrio se caracteriza por esta complementación; de tal forma que cuando la unidad originaria se rompe, existe una tendencia a que esta se restablezca; así, a la ruptura del equilibrio le sigue la imposición violenta de la nueva unidad a través de un fenómeno destructivo: la crisis.

Esta primera posibilidad formal de crisis que se hace evidente en la metamorfosis simple de la mercancía, puede expresarse de una forma más desarrollada por la discrepancia del proceso de producción y el proceso de circulación. Es decir, esta primera ruptura originaria - que acompaña la génesis de la producción mercantil, se expresa a nivel social y en un plano inmediato y concreto en la posibilidad de que --- existan incongruencias entre el acto de producir y el acto de realizar los objetos producidos, esta realización, puede no consumarse, puede enfrentarse a trabas importantes: que los objetos producidos, no sean útiles -relativamente hablando- es decir, que no sean reclamados por ningún individuo de la sociedad, o bien que se requieran pero no exista la posibilidad -monetaria- de consumirlos. En síntesis, la disociación expresada en su forma más simple en la separación compra-venta, - se repite en escala mayor a nivel social en la separación producción - circulación, y por ende, en la necesidad del restablecimiento de esta

unidad por medios violentos.

La segunda posibilidad abstracta de crisis nace de la función del dinero como medio de pago, ya que, a partir de que el dinero asume este papel empieza a figurar simultáneamente en dos fases distintas y separadas en el tiempo, en dos funciones diferentes: actúa por un lado como medida de valores y por otro, como objeto en que se materializa la realización de valor.

La disociación de estas dos funciones entraña la posibilidad de crisis. Si por ejemplo, la mercancía en el momento de venderse, no vale tanto como en el momento en que el dinero actuaba como medida de valores, es decir, en el momento en que se establecieron las obligaciones mutuas, el importe de la mercancía no permitirá hacer frente a las deudas, ni por ende, saldar tampoco toda una serie de transacciones que dependen retroactivamente de ellas; la ruptura en este caso, se produjo porque el valor de la mercancía cambia en el lapso en que el dinero desempeña las dos funciones. Asimismo, si la mercancía no logra venderse en un cierto período de tiempo, aunque su valor permanezca invariable, el dinero no podrá actuar como medio de pago, pues para ello debe desempeñar sus funciones dentro de un plazo determinado y como esta suma de dinero se requiere para actuar en una serie de transacciones y obligaciones; la insolvencia afectará una multitud de puntos en la cadena circulatoria, puntos de ruptura que conjuntamente se traerán en la crisis.

Es importante recalcar que las dos formas abstractas de crisis, que en su expresión más simple se encuentran contenidas en la circulación simple de mercancías se repiten en forma más desarrollada en el modo de producción mercantil capitalista, ya que el mayor desarrollo de la circulación de mercancías y dinero sólo es alcanzado sobre la base del capital. En este punto, la brecha potencialmente ini-

ciada por la disociación de la compra y la venta y por la actuación - del dinero como medio de pago se profundiza convirtiéndose en un abismo que necesariamente provoca las crisis periódicas del sistema.

Finalmente nos interesa hacer una importante aclaración; según el desarrollo hecho más arriba, hemos visto cómo la posibilidad formal de crisis se encuentra encerrada en la metamorfosis de la mercancía, de la que se deriva luego la segunda posibilidad, fruto de la disociación de las funciones del dinero; sin embargo, es necesario enfatizar en este punto que la posibilidad de crisis no es sinónimo de causa de la crisis; dicho de otra manera, podemos afirmar que son posibles la circulación del dinero e incluso la circulación de éste como medio de pago sin que se desencadene la crisis, tal como ocurre en los modos de producción previos al capitalismo. Por tanto, estas formas, por si solas no explican por qué la contradicción potencial contenida en ellas estalla en un momento dado, sino que únicamente encierran la posibilidad de ruptura de fases que son en esencia complementarias.

Así pues, lo que convierte en crisis esta simple posibilidad es algo que trasciende ya de la forma misma. En lo que sigue trataremos de analizar las causas de la crisis en el modo de producción capitalista, es decir, comprender por qué su forma abstracta se convierte de posibilidad en realidad.

1.2 Condiciones generales que determinan el estallamiento de las crisis en el Modo de Producción Capitalista.

Como planteamos más arriba, la circulación mercantil simple lleva en si las posibilidades de la crisis, pero sólo esto, ya que en este tipo de sociedades se produce con el objetivo de obtener valores

de uso que puedan ser destinados al consumo y, puesto que el consumo - es un proceso continuo, hay pocas probabilidades de que las posibilidades se conviertan en hechos.

En la producción mercantil capitalista observamos fenómenos distintos, ya que se vende una mercancía con el objetivo final de comprar otra de distintas características que represente un valor de uso para el comprador; sino que se cambia el dinero por mercancía con el fin de obtener dinero incrementado, el objetivo del proceso productivo dejar de ser el valor de uso para pasar a ser el valor de cambio. De esta manera, se habrá eliminado el mecanismo que evitaba el disparo de la crisis y no sólo se habrá abierto la posibilidad de que sucedan sino que la esencia de este sistema determinará la necesidad -como veremos posteriormente- de que éstas estallen periódicamente.

Veamos ahora a través de qué mecanismo concreto se precipitan las crisis en este sistema.

Una de las características inherentes al modo de producción capitalista es la búsqueda obsesiva, por parte de uno de sus protagonistas principales, el sector empresarial, de la ganancia. El recurso mágico empleado para este fin son las innovaciones tecnológicas que -- permiten a aquel industrial que las introduce obtener una ganancia extraordinaria que al paso del tiempo, cuando esa innovación se ha generalizado, desaparece, empujando, por tanto a introducir un nuevo cambio técnico. Este proceso que se repite una y otra vez desde que se inicia la historia de este modo de producción, se expresa en una tendencia a la disminución relativa del capital variable en relación al capital constante. En otras palabras, el mismo número de obreros, en virtud de técnicas de producción cada vez más avanzadas consume productivamente una masa constantemente creciente de maquinaria y materias primas. Esta progresiva disminución relativa del capital variable en-

proporción con el constante y por tanto, con el capital global se expresa en una tendencia al alza paulatina de la composición orgánica -- (c/v) del capital social.

Dicho elevamiento de la composición orgánica de capital trae consigo un descenso continuo de la tasa de ganancia ($pv/c+v$) determinado por el crecimiento explosivo del capital constante; usando las palabras de Marx, al disminuir la masa global de trabajo vivo agregado a los medios de producción, también disminuye el trabajo impago y la parte del valor en la cual se representa en relación con el valor del capital global adelantado.

En este marco, observamos cómo la disociación compra-venta, presente en la metamorfosis de la mercancía, se convierte en algo que continuamente corre el peligro de precipitarse; ya que dentro del ciclo de reproducción capitalista, el círculo no se cerrará si el acto de compra o venta de los productores no les asegura la conservación de una adecuada tasa de ganancia y, sin embargo, existe una tendencia secular a que dicha tasa disminuya. De esta forma pasa a ser un peligro cotidiano la imposibilidad de consumir la compra o la venta. La posibilidad formal se ha convertido en realidad dolorosa.

Ahora bien, ¿una tasa decreciente de ganancia es compatible con un capitalismo sano y fuerte?

Para responder esta pregunta es necesario recordar que lo -- que en última instancia interesa a los capitalistas considerados como una clase es la cantidad de ganancia y no la tasa de la misma. Esto nos da la pista sobre el camino que siguen los empresarios para compensar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Esta vía consiste en incrementar aceleradamente el capital total, de tal manera que la tasa decreciente no impida la acumulación

de una masa creciente de ganancia. Ejemplifiquemos para aclarar esta idea: suponiendo que el capital variable de una comunidad se eleva de 2000 a 3000 y que su capital constante aumenta de 4000 a 15000; en este momento el capital total de la comunidad se eleva de 6000 a 18000 pesos, al mismo tiempo, sin embargo, v/c ha caído de $1/2$ a $1/5$ (o lo que es lo mismo la composición orgánica se ha elevado); la ganancia aumentará de 2000 a 3000 pesos; por su parte la tasa de ganancia ha disminuido de 33.3% a 16.6%. De manera pues, que a pesar de que el volumen de ganancia ha aumentado en un 50% la tasa de ganancia ha disminuido también en un 50%. Así nuestro capitalista sólo pudo compensar la disminución de la tasa de ganancia aumentando su segunda inversión, es decir, aumentando la velocidad de acumulación.

De esta manera, al capitalista se le impone la necesidad de aumentar el capital total con suficiente rapidez para compensar la proporción decreciente de capital variable; en otras palabras, el trabajo vivo debe aumentar realmente en magnitud absoluta a pesar de la inevitable caída con respecto al capital constante. Así pues, como afirma Marx, a pesar de la reducción progresiva de la tasa de ganancia, -- puede haber un aumento absoluto del número de obreros empleados por el capital, de la mano de obra que pone en movimiento, de la masa de plus trabajo absorbido y, por consiguiente de la plusvalía creada y de la masa de ganancia obtenida. Esta es la regla de oro del comportamiento del modo de producción capitalista; al sistema se le impone como necesidad la obsesión de lograr una acumulación lo suficientemente rápida, de otra manera, la máquina se para.

Hasta aquí pues, queda claro que con el desarrollo del modo de producción capitalista disminuye la tasa de ganancia, mientras que su masa aumenta al incrementarse la masa del capital empleado. Ahora bien, el desarrollo de la fuerza productiva puede contribuir a aumentar dicha masa en la medida en que se eleva la parte del valor del pro

ducto anual que se reconvierte en capital, por la vía de abaratar las mercancías que entran en la reproducción de la fuerza de trabajo o en los elementos del capital constante. Estos mecanismos pueden ser considerados así, como 'causas contrarrestantes' de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, en la medida en que contribuyen a acelerar el ritmo de la acumulación.

Veámoslas con detenimiento.

La primera de ellas es la tendencia ascendente de la tasa de plusvalía. A esto contribuye el gigantesco progreso técnico al disminuir el valor de los artículos necesarios para reproducir la fuerza de trabajo y por ende, el valor de la misma. Es evidente en este punto, que el motor que produce esta elevación de la tasa de explotación es el mismo que origina la caída de la tasa de ganancia: el cambio tecnológico. Por tanto, en este caso, el aumento de la productividad del trabajo obra en sentido opuesto sobre los dos determinantes de la tasa de ganancia: reduciendo el número de obreros empleados por una cantidad dada de capital, la reduce; pero aumentando la cantidad de valor que puede ser creada por cada uno de los obreros, la eleva. Es necesario pues, determinar qué tendencia tendrá mayor peso específico; Marx demuestra claramente que el aumento de la tasa de plusvalor sólo suaviza la caída de la tasa de ganancia al afirmar que, "en tanto, que el desarrollo de la fuerza productiva hace disminuir la parte paga del trabajo empleado, acrecienta el plusvalor porque acrecienta su tasa; pero en la medida en que hace disminuir la masa global de trabajo empleado por un capital dado, hace disminuir el factor del número por el cual se multiplica la tasa de plusvalor para obtener su masa. Dos obreros que trabajan 12 horas diarias, no pueden producir la misma masa de plusvalor que 24 obreros que sólo trabajan 2 horas cada cual, inclusive si pudiesen vivir del aire, por lo cual no tendrían que trabajar en absoluto para sí mismos. Por eso, en este aspecto la compensación-

de la mengua del número de obreros mediante el incremento del grado de explotación del trabajo encuentra ciertos límites insuperables; por tanto, puede ciertamente obstaculizar la baja de la tasa de ganancia, pero no anularla." (Marx, 1976, T III, :318).

Existen, sin embargo, formas particulares de transformaciones técnicas que elevan la tasa de plusvalor sin que, al mismo tiempo o en menor escala de la normal, provoquen la elevación de la composición orgánica del capital. Dos ejemplos claros de este mecanismo podrían ser: la prolongación de la jornada de trabajo y el sistema de trabajo de -- tres turnos, mediante el cual la misma cantidad de capital fijo puede ser usada por un número mucho mayor de obreros.

Es importante, mencionar asimismo, que existe la posibilidad de elevar la tasa de plusvalor, pagando los salarios por debajo de su valor, mecanismo que no encierra el 'riesgo' de elevar al mismo tiempo por la composición orgánica.

Una segunda causa contrarrestante más sutil está relacionada con un rasgo peculiar del progreso técnico; que radica en el hecho de que éste se caracteriza por provocar un aumento relativo de la masa física del capital constante empleado, sin requerir un aumento proporcional del valor de éste capital, pues el cambio tecnológico no sólo reduce el número de horas de trabajo socialmente necesarias para la producción de medios de producción sino que también reduce -como dijimos antes- el que se requiere para bienes de consumo. Por esta razón el valor del capital constante no aumentará tan rápidamente como su volumen físico.

Un último elemento que actúa como causa contrarrestante es - el comercio exterior; ya que, por un lado, éste permite aumentar la tasa de plusvalía obteniendo artículos de primera necesidad a buen pre

cio, y por otro -ya que evoluciona hasta convertirse en comercio de capitales- se abre la posibilidad de que los excedentes invertidos en los países colonizados economicamente obtengan cuotas elevadísimas de ganancia con lo que aumenta la tasa media de ganancia del capital en cues--tión.

Se ha hecho evidente así que las principales fuerzas que entorpecen la caída están íntimamente ligados con la fuerza que la motiva: el progreso tecnológico; es evidente también que dichas causas - sólo pueden entorpecer pero no impedir la tendencia dominante. El aumento de la productividad del trabajo que determina una elevación de - la composición orgánica, se impone a la larga.

Hemos demostrado aquí, como la baja de la tasa de ganancia y la acumulación acelerada son diferentes expresiones del mismo proceso, en la medida en que ambas expresan el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. Veamos ahora como se expresa en los hechos esta característica dual del sistema.

1.3. Expresión de la crisis.

¿Qué consecuencia trae para el sistema en su conjunto el hambre insaciable de acumulación?

En primer lugar es lógico suponer que el incremento cada vez mayor del capital invertido trae como resultado la existencia de un -- enorme volumen de mercancías invendibles en el mercado. Esta sobreproducción de mercancías es la manifestación más palpable de la crisis; sin embargo, cuál es la esencia, la razón última de éste fenómeno? Ante todo hay que recordar que las trabas que aparecen en el consumo son relativas; las mercancías no pueden venderse, ya que los compradores-

sólo son capaces de pagar dichas mercancías a un precio que se encuentra muy por debajo de sus precios de producción, esto imposibilita al capital, reponer el valor del capital invertido en el ciclo anterior con la cuota usual de ganancia, la acumulación en este punto, se ha estancado.

Así, observamos como la sobreproducción de mercancías individuales no es más que la expresión de la sobreproducción de capital que, al mismo tiempo, no significa otra cosa que sobreacumulación de capital, la cual -reiteramos- se refiere fundamentalmente a la plétora de aquel capital para el cual la baja de la tasa de ganancia no ha podido ser -compensada por su masa.

Es evidente en este punto, cómo el verdadero límite para la --producción capitalista es el propio capital, el cual por su naturaleza actúa como un acicate para el desarrollo absoluto de las fuerzas productivas -único medio de asegurar un incremento constante de la masa -de ganancia- haciendo caso omiso de la tendencia descendente de la tasa de beneficio y haciendo abstracción asimismo, de las relaciones sociales dentro de las cuales se efectúa la producción capitalista; ---mientras que por otra parte, tiene como finalidad la conservación del valor del capital existente y su valorización en medida extrema. Así, el medio, desarrollo de fuerzas productivas, entra en constante con---flicto con el objetivo limitado, el de la valorización del capital ---existente.

Tomando en cuenta el desarrollo anterior, cuando la crisis, -estalla sus principales manifestaciones serán:

a) Una abundancia de capital o una sobreproducción de medios de producción, es decir, 'sobra' capital, tanto porque al echar lo a andar produce una cantidad excesiva de productos como porque su -

utilización causa una disminución severa de la tasa de ganancia.

b) Por el estancamiento de la producción que se enfrenta a la imposibilidad de realizar sus mercancías.

c) Por una masa de desocupados, consecuencia directa - de la dificultad de combinar capital más mano de obra a una tasa de ganancia aceptable.

Para terminar esta pequeña síntesis sobre la teoría marxista de las crisis, describiremos brevemente los elementos que determinan - la 'reversión' -parcial y coyuntural- de la crisis.

En las primeras etapas de la depresión se mostrará una tendencia a hacer improductiva o a destruir una cantidad mayor o menor de capital; a través de distintas vías:

a) La destrucción física del capital por falta de uso.

b) La parte del valor de capital que sólo existe en la forma de pretensión de futuras participaciones en la plusvalía o en la ganancia que consiste en notas de crédito, se vería inmediatamente depreciada por la reducción de las percepciones que sirven de base para calcularla, lo que derivará en un colapso del sistema crediticio.

c) Una parte de la moneda no puede ser utilizada como capital.

d) Una parte de las mercancías en el mercado sólo pueden completar su proceso de circulación y reproducción por una simple reducción forzosa de los precios, lo que se traduce en una depreciación del capital que representan y permite a su vez que lo sobreprodu-

cido se venda gradualmente.

- e) Depreciación 'moral' del capital fijo (maquinaria).

Estas perturbaciones paralizan la función del dinero como medio de pago, funciones que se basaban en las relaciones de precios previas a la crisis, produciendo una interrupción de la cadena de obligaciones de pago en determinados plazos en diversos puntos.

Al mismo tiempo que las tendencias depresivas se expresan con una máxima intensidad, entran en juego las fuerzas impulsoras que abren el camino de la recuperación:

- a) La paralización de la producción deja inactiva a -- una parte de la clase obrera y con ello coloca a la parte ocupada en -- una situación en la cual tiene que tolerar una rebaja de su salario, -- incluso por debajo del término medio, operación que equivale al incremento del plusvalor, manteniéndose el salario medio.

- b) La baja de precios y la competencia dan a todos los capitalistas un incentivo para hacer descender el valor individual de su producto global por debajo del valor general mediante la utilización de nuevas técnicas y métodos de trabajo.

- c) La desvalorización de elementos del capital constante y del variable empuja la tasa de ganancia hacia arriba.

De esta manera, el estancamiento verificado en la producción ha preparado una ulterior ampliación de la misma. En este punto, el sistema está en condiciones de recorrer el mismo círculo vicioso que lo conduce fatalmente a la crisis, pero ahora con condiciones de producción ampliadas, con un mercado expandido y con una fuerza productiva -

acrecentada.

2.- La crisis en el sector agrario.

Para acercarnos a la razón última de los mecanismos que determinan las crisis agrarias es útil recordar que la naturaleza de las crisis que sufre el sistema productivo se han ido modificando a lo largo de la historia. Si bien en el 'antiguo regimen' (dominio de la agricultura), los colapsos económicos eran marcados por los problemas suscitados en el campo, es decir, eran crisis de subproducción agrícola, con el avance del capitalismo vemos coincidir, cruzarse y entrecrozar los mecanismos de las crisis 'antiguas' y de las crisis 'nuevas' - las de la industria, la banca y la bolsa, es decir, crisis de superproducción, a la vez, agrícola e industrial: superproducción relativa a las capacidades y a las posibilidades de compra de los mercados.

Como expresión de su origen diverso, en la crisis antigua los precios agrícolas subían y los precios industriales bajaban. En la crisis capitalista industrial todos los precios -si no existen otras razones que modifiquen esta tendencia general- sufren fluctuaciones en el mismo sentido; síntoma del vínculo indisoluble que comienza a establecerse entre estos dos sectores. A partir de que el modo de producción capitalista se instaure, las crisis pierden su sello mixto y pasan a ser predominantemente industriales, esto no quiere decir que ya no se den crisis en la agricultura, sino que las que aparecen en este sector son de tipo 'moderno': crisis de sobreproducción.

Asistimos, de esta manera a un paulatino desplazamiento del eje del sistema económico, del sector que le imprime su lógica particu

lar a la marcha del sistema como totalidad, de la agricultura a la industria; esto no implica que las crisis agrícolas son provocadas por las industriales, cada una obedece a determinantes internos que le son propios, sin embargo, la base general de las crisis agrícolas e industriales, al ser ambos sectores parte de un mismo sistema económico, es análoga y se encuentra en el seno de sus características de funcionamiento, es decir, en su hambre insaciable de acumulación. Por tanto, allí donde la agricultura se practica con el fin de satisfacer las necesidades de los mismos productores, aunque puede darse el caso de la aparición de excedentes, no puede sobrevenir una crisis de sobreproducción. En este sentido, las posibilidades abstractas de crisis convertidas en hecho cotidiano por la tendencia a la baja de la tasa de ganancia en el capitalismo, y todo lo que se deriva de ellos deben ser elementos útiles para la comprensión de las crisis agrarias..

De lo dicho hasta aquí queda claro que aunque la base lógica última de las crisis agrícolas e industriales es la misma, cada una de ellas se genera por su dinámica interna y, por tanto, no es válido explicar una en función de la otra, aunque es cierto que unavez desatada la crisis industrial, esta puede retroalimentar a la crisis agraria, o incluso, generar una crisis secundaria en el campo.

A pesar de que esta estrecha interdependencia entre ambos tipos de crisis tiene una gran importancia actualmente, la preocupación central de este apartado es desentrañar a nivel lógico, los posibles mecanismos que, internamente, pueden desencadenar una crisis agraria.

Para abordar este problema, es importante recordar un hecho que se desprende del análisis realizado en el primer apartado: la divergencia -anotada por Marx- en cuanto a tiempo, espacio y concepto de las condiciones de producción y realización. Mientras las primeras só lo están limitadas por la fuerza productiva de la sociedad, las otras

lo están por la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción y por la capacidad de consumo de la sociedad establecida sobre la base de relaciones antagónicas de distribución. Así, la crisis agrícola, siguiendo la lógica general, puede estallar a través de esta brecha abierta, por dos vías -cuyo origen y expresión se encuentran estrechamente interrelacionados- por un lado, si se interrumpe el proceso productivo al imposibilitarse la prosecución de la acumulación a una tasa de ganancia adecuada, y por otro, por la ruptura del equilibrio circulatorio por la imposibilidad de realización de las mercancías ya sea por los problemas de desproporcionalidad o de consumo.

Enfatizamos, por último, que la interrupción del proceso por cualquiera de los dos polos no es más que diferente expresión de un mismo fenómeno, la separación que aquí realizamos es únicamente con la preocupación de lograr una exposición más clara.

2.1 La Crisis Agrícola como fruto de los límites que enfrentan las condiciones de producción.

Desarrollaremos ahora en este apartado de qué manera el bloqueo de las condiciones de reproducción, puede conducir a una crisis dentro del sector agrícola.

Ya planteamos más arriba que las condiciones de producción se encuentra limitadas por las fuerzas productivas de la sociedad; el ritmo de crecimiento de éstas a su vez, estará acicateado por la necesidad de compensar la caída de la tasa de ganancia, con el aumento paulatino de la escala de la acumulación.

Ahora bien, si partimos del supuesto de la existencia de una ganancia media uniforme para todas las explotaciones, lo que nos permi

tirá medir las diferentes eficiencias económicas de los diversos productores será el volumen y características de su renta.

En este sentido un seguimiento a la evolución de la renta -por la vía de la medición de las rentabilidades diferenciales de los productores- nos permitirá percibir las características más generales del proceso de acumulación en el campo -desde el polo de la producción- y así poder observar si en un momento dado se produce una sobreacumulación de capital, síntoma inconfundible de crisis.

Así pues, en el marco de nuestro análisis de categoría de la renta juega un papel central, por esta razón, antes de desarrollar más detenidamente la correlación entre renta y crisis, describiremos algunos de los rasgos más generales de ésta.

Cualquiera que sea la forma específica de la renta, todos sus tipos tienen en común el hecho de que su apropiación es la forma económica en que se realiza la propiedad de la tierra y que, por su parte, la renta presupone la propiedad de la tierra.

Ahora bien, toda renta de la tierra es plusvalor, sin embargo, no es válido explicar la existencia de este componente específico del plusvalor a través del esclarecimiento de las condiciones generales de existencia del plusvalor.

Así, si bien la renta capitalista tiene como supuesto dado - la conversión de la producción agrícola en producción de mercancías y el desarrollo, por tanto, del plusvalor y el plusproducto; esta solo se desarrolla en función de la capacidad de la propiedad de la tierra de interceptar una parte creciente del plusvalor por medio de su monopolio sobre la tierra.

En este sentido, como afirma Marx, "lo peculiar de la renta de la tierra no es que los productos agrícolas se desarrollen para convertirse en valores y lo hagan en cuanto a tales, esto es que se enfrenten a las otras mercancías en carácter de mercancías, y que los productos no agrícolas los enfrenten en carácter de mercancías, o que se desarrollen como expresiones particulares del trabajo social. Lo peculiar es que, con las condiciones dentro de las cuales los productos se desarrollan como valores (mercancías), y con las condiciones de la realización de sus valores, se desenvuelva asimismo, la facultad de la propiedad de la tierra de apropiarse de una parte creciente de estos valores creados sin su participación, que una parte creciente del plus valor se transforme en renta de la tierra." (Marx, (b).T.III, :822).

Atendamos ahora las características esenciales de los diferentes tipos de renta.

La renta diferencial emana de la mayor fuerza productiva del trabajo vinculada a la utilización de una fuerza natural monopolizable que sólo se halle a la disposición de aquellos que a su vez posean determinadas porciones del planeta y sus anexos. Esto no quiere decir que la fuerza natural en cuestión sea fuente de la plusganancia, sino que sólo es la base natural de la misma por ser la base de una fuerza productiva excepcionalmente alta del trabajo.

En este marco la renta diferencial proviene de la mayor productividad relativa de determinados capitales individuales invertidos en una esfera de producción, en comparación con las inversiones de capital excluidas de estas condiciones favorecedoras excepcionales de la fuerza productiva creadas por la naturaleza. De acuerdo con esto la renta diferencial surgirá de la diferencia entre el precio de producción del capital individual que tiene a sus disposición la fuerza natu

ral monopolizable, y el precio de producción general del capital invertido en esta esfera de la producción.

Esta renta es diferencial pues no entra de manera decisiva - en el precio de producción de la mercancía sino que lo presupone.

La renta diferencial I surge de la diferencia en los rendimientos de iguales cantidades de tierra, bajo el supuesto de inversiones de capital y de trabajo iguales y del empleo de una técnica semejante, a partir de las diferencias provocadas por la fertilidad de la tierra y por su ubicación.

Dentro de la fertilidad consideramos aquellos factores que - determinan la fertilidad natural de las tierras, esta depende de factores climáticos, orográficos, hidrológicos, de la composición química - del suelo, etc. Sin embargo, si suponemos una igual fertilidad natural de dos superficies de terreno, la fertilidad efectiva y real dependerá de que las sustancias nutritivas se encuentren en una forma más o menos asimilables por las plantas; por consiguiente estará en función del desarrollo químico y mecánico de la agricultura en la medida en -- que en tierras por naturaleza igualmente fértiles, sea posible disponer de esta fertilidad natural. En este sentido, la fertilidad a pesar de ser un atributo objetivo del suelo, implica económicamente siempre una relación y por consiguiente, se modifica con el nivel de desarrollo.

Por otra parte, la ubicación también determina diferencias - en la rentabilidad de las tierras en la medida en que éstas están más o menos cerca de los centros de acopio y de consumo. Sin embargo, esta situación no es estática, el progreso de la producción social en general tiene, por un lado, un efecto nivelador sobre la ubicación en cuanto a causa de la renta diferencial, al establecer mercados locales y - al crear, mediante el establecimiento de los medios de comunicación y

de transporte, una ubicación; mientras que por el otro lado acrecienta las diferencias entre las ubicaciones locales de las tierras en virtud de la separación que crea entre la agricultura y la manufactura, y de la creación de grandes centros de producción, por una parte, así como del aislamiento relativo del campo, por la otra.

Sobre esta base la renta diferencial I consiste en la ganancia extraordinaria que emana de las diferencias en cuanto a la calidad y localización de la tierra suponiendo constante el resto de los factores que influyen en el costo de la producción. Así la RD I será la sobreganancia obtenida por aquellas empresas cuya productividad es superior a la de la tierra peor puesta en explotación. Su magnitud es para cada empresa igual a la diferencia entre el precio de producción individual y el precio de producción de la tierra peor. El total de la renta diferencial en el sector agrario surge de la diferencia entre: el total de los productos vendidos multiplicado por el precio de mercado y la suma de los precios individuales de producción del total de los productos vendidos.

En la renta diferencial en su segunda forma, se suman a las diferencias de fertilidad y ubicación las diferencias en la distribución del capital y el crédito entre los arrendatarios.

Definida así, resulta claro entonces que la Renta Diferencial II (RD II) solo es una expresión diferente de la RD I, pero intrínsecamente coincide con ella. Así, si nosotros estudiamos lo que sucede en un momento determinado, si hacemos un 'corte en el tiempo' y observamos las diferencias de rentabilidad en un mosaico dado de explotaciones estaremos en el campo de la RD I, pero si observamos los cambios en el tiempo de hecho estaremos ubicados en el estudio de la RD II.

Dicho con las palabras de Marx, "la diferente fertilidad de

los distintos tipos de suelo sólo influye en la RD I en la medida en - que hace que los capitales invertidos en la tierra den resultados o -- productos desiguales, considerados según igual magnitud de los capitales o con arreglo con su magnitud proporcional. El que esta desigualdad se produzca para capitales diferentes, sucesivamente invertidos en la misma porción de terreno, o en el caso de capitales empleados para varias porciones de distintos tipos de suelo, no puede crear distingos en cuanto a la diferencia de fertilidad o de su producto, y por ende - en cuanto a la formación de renta diferencial para las partes del capital más productivamente invertidas. Sigue siendo el suelo el que con igual inversión de capital, presenta una fertilidad diferente, sólo -- que en este caso el mismo suelo cumple, para un capital sucesivamente invertido en diferentes porciones, la misma tarea que desempeña en la RD I los diferentes tipos de suelo para diferentes partes del capital-social, de igual magnitud, invertidas en ellos." (Marx, 1976, T III, - :870).

En este sentido, al utilizar estas categorías para el análisis de la acumulación en el campo, utilizaremos sólo el genérico: renta diferencial.

De acuerdo con la conceptualización anterior, es evidente que la fuente última de la renta diferencial es la enorme productividad -- con que operan los sectores más avanzados del campo en contraposición con los campesinos. En este sentido los primeros generan una masa de productos baratos que al ser vendidos al precio de mercado fijado en - función de la productividad de la tierra peor le aportan al empresario una plusganancia.

Por su parte la renta absoluta es la renta que se obtiene -- aún en la tierra peor incorporada a la producción en virtud del carácter escaso y monopolizable de este medio de producción. Así, en con--

traposición con lo que sucede en el caso de la renta diferencial, en el cual, la propiedad de la tierra es sólo causa de la transferencia de una parte del precio mercantil del capitalista al terrateniente, en el caso de la renta absoluta la propiedad del suelo es la causa creadora del incremento del precio que produce la renta.

La renta absoluta surge gracias a la diferencia en la composición orgánica entre la agricultura y la industria, ya que esto permite que el valor de las mercancías producidas por el capital agrícola se halle por encima del precio de producción, siendo esta brecha precisamente la materia prima a partir de la cual se nutre este tipo de renta.

La mera propiedad de la tierra no es condición suficiente para que exista la renta absoluta debe existir también una expansión de la demanda de productos agrícolas que presione para que las tierras de peor calidad se pongan en cultivo, cambio que se hace posible por el incremento de precios.

En este punto descubrimos que es posible que la renta absoluta compita con la renta diferencial ya que, ante este aumento de la demanda puede responderse no sólo poniendo a funcionar las peores tierras, sino también intensificando la producción en tierras que ya antes trabajaban (RD II) o bien incrementando la cantidad de tierras que se cultivan (RD I). Ante un posible agotamiento del expediente de la RD sólo queda la renta absoluta y viceversa.

A pesar de esta posible competencia entre renta absoluta y renta diferencial, es importante aclarar que la renta absoluta no modifica la magnitud de la renta diferencial. Es por esto que es posible asignarle cualquier valor, por ejemplo, cero. Ahora bien, dado que para nuestro análisis lo trascendente es medir el pulso de las modifica-

ciones de la acumulación interna en el sector agrícola, modificaciones que son reflejadas por la renta diferencial, nos preocuparemos aquí únicamente del seguimiento de este elemento. La categoría renta diferencial es en este sentido, una categoría-síntesis de gran utilidad, pues encierra los cambios producidos a lo largo del tiempo entre los diferentes estratos de productores, ya que la razón esencial de su existencia son las diferencias de productividad de las tierras aunada a la posesión monopólica de las mismas.

Para finalizar este apartado, trataremos ahora de concretar la relación esbozada en un inicio entre la crisis agrícola y la evolución de la renta.

Antes que nada nos interesa partir del hecho de que las crisis agrícolas del siglo XX, tienen como causa fundamental la sobreacumulación de capital, fruto de la transformación de esta rama en un sector más de la producción capitalista mecanizada; a raíz de esto, observamos en el campo un incremento acelerado de los rendimientos, como fruto de la intensificación de la producción gracias al empleo de la maquinaria, abono y semillas mejoradas en gran escala.

De aquí se infiere, como consecuencia lógica, que el análisis de la crisis agrícola debe hacerse teniendo como punto de referencia central el problema de la sobreacumulación en el sector.

Veamos.

En la agricultura como sector, al igual que en el resto de la economía, existe una tendencia a la disminución de la masa de trabajador vivo empleado en la elaboración de los productos, tendencia que se expresa en un paulatino aumento de la composición orgánica del sector, y, por tanto, en una caída de la tasa de ganancia con la que opera, caída que comparte con el resto de la economía y cuyo ritmo es determina-

do por las características de la acumulación del sector industrial.

También, ya como rasgo particular, la tasa de renta tiene una tendencia secular a disminuir a pesar de que aumenta su masa absoluta. Afirma Marx, "...si consideramos el capital social global C y llamamos g_1 a la ganancia industrial después de deducirse el interés i y la renta de la tierra (r), entonces:

$$pv/C = g/C = \frac{g_1 + i + r}{C} = g_1/C + i/C + r/C$$

Hemos visto que, aunque en el curso del desarrollo de la producción capitalista pv , la suma global del plusvalor, aumenta constantemente, no obstante pv/C también disminuye constantemente porque C crece con mayor rapidez que pv . Por lo tanto, no es en modo alguno una contradicción que tanto g_1 como i y r puedan aumentar cada cual por su parte mientras tanto $pv/C = g/C$ como g_1/C , i/C y r/C disminuyen incesantemente cada uno por su lado...". (Marx, (a), T III, :310).

Es importante aclarar en este punto, que la ley general de la caída incumbe a la tasa general de ganancia, en este sentido podemos observar en el marco de esta tendencia un aumento coyuntural de las tasas de ganancia de alguna de las diferentes fracciones del capital.

De acuerdo con esto la agricultura, como un sector más de la economía se verá impelida a aumentar la velocidad de la acumulación, a aumentar la masa de valores de uso que produce a través de las mejoras en sus técnicas de producción. Sin embargo, estas mejoras no siempre se podrán hacer fluidamente, hay obstáculos que se imponen para su implementación. Estos incrementos de productividad sólo son viables --- cuando el incremento del valor del capital fijo transferido por unidad de producto es menor que el decremento del trabajo por unidad del mismo.

Así, si como consecuencia del incremento de inversión por -- unidad de producto realizada en X explotación agrícola, no se incrementa en proporción adecuada la masa de productos, de tal manera que cada producto cargue con una pequeña proporción del incremento de trabajo -- muerto y por ende, su componente variable no se reduzca bruscamente; lo que sucederá en los hechos es que no se está compensando el decre-- mento de la tasa de ganancia con un incremento de su masa; se está -- realizando una inversión ineficiente.

De acuerdo con lo anterior, la agricultura una vez integrada a la lógica capitalista, enfrenta contradicciones análogas a la indus-- tria: tendencia decreciente de la tasa de ganancia y de la tasa de -- renta, necesidad de compensarlas con mejoras técnicas, que únicamente deben realizarse --según la racionalidad del sistema-- bajo ciertas -- condiciones de rentabilidad.

2.2 La crisis agrícola como fruto de los límites que en-- frentan sus condiciones de realización.

Como afirmamos más arriba, las condiciones de explotación y las de realización no son idénticas. En este punto de divergencia se origina la crisis. Veamos ahora en el polo de la realización cuáles-- son los elementos que contribuyen.

Las condiciones de realización están limitadas por problemas inherentes a la esfera circulatoria provocados fundamentalmente por -- desajustes de la proporcionalidad entre los diversos ramos de la produc-- ción y por las trabas en el consumo.

Veamos esto más detenidamente.

El consumo limita a la realización del valor en tanto que es-- te valor debe existir en una forma de uso y en una cantidad determina--

da por las necesidades sociales para poder realizarse. El consumo limita directamente la realización del valor que existe bajo la forma de medios de consumo sociales e indirectamente la de aquella parte del valor que existe bajo la forma de medios de producción en la medida en que, en términos generales, la realización de la producción global se encuentra limitada, en última instancia por el consumo social.

Por su parte la circulación pone un límite a la realización del valor puesto que la mercancía no puede convertirse en dinero si no existe dinero en manos del comprador y el que exista dinero en manos de éste supone que previamente ha sido vendedor, en consecuencia -haciendo abstracción por el momento del valor de uso de la mercancía- el valor contenido en la mercancía podrá realizarse si en el otro extremo de la circulación han sido arrojados a ella valores de una magnitud --equivalente, lo cual supone que la producción de mercancías se ha extendido hasta este punto. Si ahora tomamos en cuenta la forma de uso en la que existe el valor de capital tenemos que la realización de dicho valor no sólo depende de que en el otro extremo de la circulación se halla arrojado a ella contra valores equivalente, sino, también que en el trabajo social se halla distribuido proporcionalmente en las diversas ramas de la producción social.

Revisemos, un ejemplo claro de la posibilidad de bloqueo de los mecanismos de reproducción atribuibles a problemas de proporcionalidad:

Supongamos que debido a problemas naturales disminuye la masa de materias primas producto de una X cantidad de trabajo, en estas condiciones, aumentará el valor de la materia prima y su masa disminuirá. Se alterará, por tanto, la proporción en que tiene que volver a transformarse el dinero en los diversos elementos integrantes del capital, para mantener la producción en su nivel anterior. Tendrá que in-

vertirse una cantidad mayor de materias primas, quedando una cantidad menor para trabajo y no podrá absorberse la misma masa de trabajo que antes. En primer lugar, por una razón física, puesto que habrá un déficit de materias primas; en segundo lugar, porque habrá que convertir en materias primas una parte mayor del valor del producto, quedando por consiguiente, una parte menor para convertirla en capital variable. En estas condiciones, la reproducción no podrá repetirse en la misma escala que antes. Una parte del capital fijo quedará paralizada; un cierto número de obreros se quedará en la calle. La cuota de ganancia descenderá, pues aumentará el valor del capital constante con respecto al capital variable y el capital variable invertido será menor. Los tributos fijos -intereses, renta del suelo- anticipados a cuenta de la tasa-permanente de ganancia y de la explotación del trabajo siguen siendo -- los mismos y, en parte no pueden ser satisfechos. Y se produce la crisis.

Esta posibilidad de incongruencia en las proporciones -en términos de valor y de valor de uso- en que deben transformarse los distintos elementos del capital para hacer posible la acumulación, esbozada aquí con un ejemplo hipotético simple, es un peligro siempre latente en la economía capitalista. A través de este mecanismo la agricultura puede caer en crisis: por un inadecuado suministro de los medios de producción provenientes del sector industrial, o bien porque sus propios productos representan una distribución desproporcionada del trabajo social y no sean reclamados o bien, lo sean en exceso por otros sectores.

Así, el sistema se encuentra amenazado constantemente por problemas de proporcionalidad, que le son inherentes ya que en él todos -- los productores trabajan para sí y estos trabajos especiales tienen que aparecer al mismo tiempo como trabajo social, sin embargo, el sistema sobrevive en el marco de esta contradicción, aproximándose a la proporcionalidad a través de la competencia.

La desproporcionalidad entre sectores, al inducir desajustes - entre las ofertas-demandas mutuas provoca modificaciones en los valores comerciales de las mercancías, lo que a su vez determina el retraimiento del capital de una rama de la producción y su transferencia a otra, - la emigración del capital de unas a otras ramas. Este mecanismo que no siempre puede realizarse fluidamente al interior del agro, alivia temporalmente la desproporcionalidad, sin embargo, esta compensación lleva - ya implícito lo contrario de la compensación misma y, por tanto, la posibilidad de una crisis, ya que ésta puede actuar también como compensación. De esta manera la proporcionalidad entre los diversos ramos de - la producción se establece como un proceso constante a partir de la desproporcionalidad.

Nos interesa subrayar, brevemente, por último, este efecto de la desproporcionalidad sobre los precios, ya que estos son utilizados - frecuentemente como pivote de análisis de la crisis agrícola. Un efecto clásico del desarrollo desigual, desproporcionado entre los diversos sectores de la producción inherente al crecimiento de las diferentes ramas bajo las condiciones del régimen capitalista, son las modificaciones en los niveles de precios, derivadas de los paulatinos ajustes entre -- las ofertas y demandas de los sectores, la forma usual en que estos niveles se manifiestan es en la degradación de los términos del intercambio, entre los productos primarios y manufacturados, lo cual acentúa la tendencia ya preexistente a la baja de la cuota de ganancia en el sector productos de materias primas.

Esta cadena de efectos negativos puede inducir al capital --- agrícola, como una posibilidad, a emplearse en las industrias de consumo donde la rentabilidad es más grande y el capital rota más rápido, -- acrecentando de esta manera aún más la desproporción, al producir un aumento de la demanda de materias primas frente a un sector primario que ha perdido la capacidad de responder; así, una vez más el incremento -

explosivo de la demanda se revela bruscamente como un problema capaz de desatar una crisis, una paralización del proceso de acumulación, por la desproporción existente entre los sectores de la producción.

Ahora bien, en este punto son indispensables dos aclaraciones:

En primer lugar, debido a las medidas anticrisis implementadas por los estados capitalistas a partir del siglo XX, los precios de las mercancías agrícolas cada vez se alejan más de su valor ya que la fijación de su nivel se hace por razones de orden político, así, se establece un nivel 'artificial' de precios a través del aumento de las tarifas arancelarias, de la modificación de los gravámenes de impuestos a la importación y a través de la fijación de precios oficiales. De acuerdo con esto, es evidente que, tomando como una referencia el movimiento de los precios, actualmente presentará gran dificultad sacar conclusiones acerca de la periodicidad de la crisis agraria, y en general, acerca -- del proceso que origina la misma.

En segundo lugar, una aclaración que aunque pueda parecer obvia, no deja de tener importancia hacerla en el contexto del presente trabajo. Si bien la proporcionalidad incide sobre las fluctuaciones de los precios de los productos agrícolas, el nivel originario de estos está determinado en última instancia por las características propias del proceso productivo que les dió origen. Así, en nuestro caso, la existencia de un sector agrario de baja productividad que genera productos de un alto valor social, aunado a la necesidad de pagar una renta diferencial por los mismos, puede determinar una tendencia al aumento crónico del precio de los productos agrarios.

Para finalizar; una acotación indispensable, aunque con el fin de lograr una mayor claridad en la descripción de los mecanismos generales de crisis en el agro hemos separado aquellos efectos que se des

prenden de problemas en la producción de los provocados por problemas de realización, son los primeros los que determinan, en los que reside el origen de las fallas circulatorias; recuérdese, en este sentido que es la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, la que provoca la necesidad de incrementar enormemente el ritmo de la acumulación, de lo cual se deriva como una consecuencia necesaria la existencia de una masa de valores de uso que no tiene ninguna garantía de poder realizarse.

2.3 La crisis agrícola como fruto de la Transferencia de Valor.

La preocupación de este apartado es el discutir a nivel teórico, por un lado, la posibilidad lógica de existencia de la transferencia de valor al interior de la agricultura y entre los diferentes sectores; y por otro, la validez de asignar a este factor el rango de elemento causal de la crisis agrícola.

Para ello retomaremos fundamentalmente el planteamiento hecho por A. Bartra, ya que es el único autor, que se preocupa por dar una fundamentación teórica acabada y explícita al problema. Expondremos sintéticamente su planteamiento, para después pasar a discutirlo y tratar de concluir, por último, sobre el papel que juega este fenómeno en la crisis.

A. Bartra, en su análisis parte del supuesto básico de que -- "las unidades campesinas lanzan al mercado 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". (A. Bartra, :90).

El fundamento teórico general de toda su argumentación gira -

alrededor de la afirmación de que las mercancías en cuyo abastecimiento el campesino juega un papel significativo poseen un valor social que no depende de sus condiciones individuales de producción, valor social que al transformarse en precio de producción mantiene esta independencia de las condiciones en que el producto fué elaborado. El cumplimiento de esta condición permite que el precio de venta de las mercancías campesinas sistemáticamente inferior al precio de producción, fijándose en torno al precio de costo como regulador; esto significa -finaliza el autor- "que el capital se apropia de la masa total de ganancia que tal --clase de productos debía supuestamente realizar, pero sin que haya ejercido el control sobre su producción, y el campesinado transfiere un volumen excedente coincidente con la masa total de plusvalía que hubiera reportado en caso de haber realizado su trabajo por un salario, pero --sin que se haya proletarizado". (A. Bartra, :95).

Barta desprende del análisis anterior la posibilidad de calcular la magnitud de esta transferencia restándole el precio de costo al precio de producción. Sin embargo, si se toma en cuenta "que la unidad campesina no es una empresa peculiar que sacrifica su ganancia sino una unidad de trabajo explotado que cede su excedente podemos afirmar que - la verdadera medida del valor expropiado al campesino no se reduce al - precio de producción menos el costo, sino que se eleva a una magnitud - mayor: la diferencia entre el costo y el valor". (Bartra, :96)

Sobre la base de este marco general el autor establece la - - existencia de tres tipos de transferencia:

- a) Transferencia en el mercado de productos.

Dentro de este mercado, la transferencia puede darse a través de diversos mecanismos. Una primera posibilidad es en el contacto entre el comerciante y el campesino en el momento en que éste último vende sus productos, en este punto, el capital comercial compra --

granos cuyo precio de venta (fijado en torno al precio de costo) está por debajo del precio de producción, así, este capital dispone de un remanente de valor extraordinario que corresponde a una fracción de la -- 'ganancia media' que el campesino, no guiado por la racionalidad capitalista, renuncia a obtener; el resto de este remanente es retenido por el capital industrial que compra al comerciante los productos agrícolas.

La segunda posibilidad se produce en el mercado de medios de producción, en el que entran en contacto directamente el productor campesino y el capital industrial. Aquí se reproduce el mismo mecanismo de transferencia sólo que en forma invertida; en este caso el capital que fabricó la maquinaria vende o renta a un precio de venta superior a precio de producción, esto se hace posible ya que al entrar el campesino como protagonista en el acto de compra-venta deja de funcionar el mecanismo normal que evita un alejamiento hacia arriba excesivo del precio de venta con respecto al precio de producción por la vía de la depresión de la demanda. En este caso, según Bartra, la demanda se mantiene aún cuando el elevamiento sea excesivo; gracias a que el campesino no le importa sacrificar la magnitud equivalente a su ganancia media siempre y cuando pueda continuar reproduciendo su proceso productivo. Así pues, en este caso, el valor que el campesino agrega en el curso de las labores agrícolas, es transferido al capital industrial por esta vía.

Por último, existe una tercera posibilidad: el enfrentamiento del productor con el comerciante que distribuye bienes de consumo -- que forman parte de la canasta campesina. Aquí se repite el mecanismo invertido recién citado; el comerciante vende productos cuyo precio de venta se aleja muy por arriba del precio de producción, la materia prima de esta elevación proviene de los bolsillos de los campesinos quienes absorben en sus costos el precio de reproducción de su propia fuerza de trabajo aún cuando este costo se 'coma' parte del excedente que debería obtener.

b) Transferencia en el mercado de dinero.

Aquí los protagonistas que repiten el mismo drama - son el campesino y el usurero o bien, el capital bancario. En este caso el usurero 'vende' dinero al productor y el precio de venta de dicho dinero -en otras palabras, la tasa de interés- se ubica por encima de - su precio de producción. Aquí, de nuevo no funcionan los mecanismos -- normales de la lógica capitalista, en el marco de la cual, la tasa de - interés no puede ser sistemáticamente superior a la cuota de ganancia - media del capital.

Así, en este caso el campesino pagará por los préstamos irre- nunciables un interés que no tiene más límites que la magnitud de su ex- cedente de producción; una vez más el campesino está transfiriendo va- lor pues los intereses que paga son parte de la ganancia a la que ha re- nunciado desde su nacimiento; el campesino cede por esta vía una parte de su plustrabajo.

c) Transferencia en el mercado de trabajo.

En este punto entra en juego la doble faceta del cam- pesino como productor en su propia parcela y como asalariado de la ex- plotación capitalista. Cuando el campesino juega este segundo papel se enfrenta al capitalista vendiéndole su fuerza de trabajo a un precio de venta inferior al valor de la masa de productos necesarios para reprodu- cirse como individuo; la brecha es cubierta a través del consumo del - asalariado de los productos generados en su propia parcela. A través - de este mecanismo el campesino se autosubsidia como asalariado y de es- ta manera transfiere al contratante una parte de los excedentes produci- dos en el curso de su propio proceso productivo.

Hemos visto como en cada uno de estos casos concretos se expresa el mismo fenómeno planteado inicialmente: la transferencia de valor se produce gracias a la posibilidad de que los productos del campesino se vendan crónicamente por debajo de su precio de producción, lo cual a su vez se hace posible por la ausencia de una racionalidad capitalista en el seno de la producción campesina.

Procedamos ahora al análisis crítico de este postulado general.

La elevada utilización de trabajo vivo en el proceso productivo del campesino parcelario determina la producción de altas tasas de ganancia individuales, sin embargo, la existencia paralela de condiciones de productividad muy raquíticas provoca que este productor gaste -- más trabajo del socialmente requerido durante la cosecha y el cultivo de sus tierras, generando, al mismo tiempo, una exigua masa de plusvalor. Así pues, el pequeño campesino produce pocos productos, con una elevada tasa de ganancia y que encierran un alto 'valor individual'.

Ahora bien, ¿qué sucede en el mercado agrícola, cómo se fija el valor de mercado de estos productos?

Antes que nada, recordemos que el valor de mercado debe considerarse como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera, o en otras palabras, como el valor individual de las mercancías que se producen bajo las condiciones medias de esa esfera y que constituyen el grueso de los productos de la misma. Cuando la oferta de mercancías al valor medio satisface la demanda habitual, las mercancías cuyo valor individual se halla por debajo del valor de mercado realizan un plusvalor extraordinario, mientras que aquellas cuyo valor individual se halla -- por encima del valor medio, realizan un desperdicio de trabajo.

Sólo en coyunturas extraordinarias las mercancías producidas-

bajo las peores condiciones o bajo las condiciones más privilegiadas regulan el valor del mercado, el cual por su parte constituye el centro - de oscilaciones para los precios de mercado, estos sin embargo, son los mismos para mercancías del mismo tipo.

¿Cuáles son estas dos 'coyunturas extraordinarias'?

a) El caso de que la cantidad de mercancías producidas en condiciones de menor eficiencia constituya una masa de importancia, - o en otras palabras, cuando la oferta de un producto depende de manera fundamental de numerosos productores campesinos; estas mercancías producidas en las peores condiciones serán las que fijen el valor del mercado.

b) El caso de que sean las producidas en las condiciones mejores las que predominen de manera significativa, es decir, aquel caso en el que la producción capitalista es la que ofrece un volumen significativamente mayor en determinado producto. En esta situación, el valor de mercado estará determinado por las condiciones productivas medias imperantes en este tipo de empresas, es decir, por el tiempo de -- trabajo empleado en ellas.

En la primera alternativa, cuando el valor-precio de mercado está determinado por el sector campesino; se producirá una ganancia extraordinaria para el sector capitalista, ya que éste produce bajo condiciones de alta productividad, dando a luz, por tanto, productos cuyo valor es menor, lo que permite la existencia de una gran brecha entre el valor individual y el valor de mercado favorable para los productores - capitalistas.

En el segundo caso, el valor de mercado será relativamente bajo y por tanto el campesino se verá obligado a vender sus productos por debajo de sus valores individuales. En este caso, este tipo de produc-

tores al producir en condiciones de muy baja productividad en relación a la media, están derrochando trabajo.

Así pues, en el proceso a través del cual al interior de la esfera agrícola se fija el valor de mercado, existe la posibilidad de que bajo ciertas condiciones, el sector capitalista retenga una ganancia extraordinaria (ya sea porque el valor de mercado coincide con el valor - medio y su valor individual se halle por debajo de éste, o bien cuando el valor de mercado es fijado por el sector campesino), sin embargo, la -- fuente de este plusvalor no está en la economía campesina, sino en la -- alta productividad del sector capitalista; de esta manera, la posibilidad de existencia de una brecha entre el valor individual y el valor de mercado, citada por Bartra, constituye la fuente de existencia de una -- ganancia extraordinaria para el sector capitalista y no una transferencia de valor del sector campesino al sector capitalista; un valor inexistente no puede ser transferido.

Así pues, si bien es cierto, como afirma Marx, que para que el campesino parcelario cultive su campo no es necesario que el precio de mercado se eleve lo suficiente como para arrojar una ganancia media para él y menos aún un excedente por encima de esa ganancia media fijado en la forma de renta, de esto no se desprende automáticamente la transferencia de un valor, de una magnitud de plusvalor de por sí inexistente. En términos estrictamente económicos lo que ocurre --nos plantea -- Margulis-- ".es la desvalorización del trabajo campesino al tener que competir, dentro de su misma rama de actividad, con un sector cuya productividad es más elevada. En otras palabras, la determinación del trabajo socialmente necesario en un nivel más alto de productividad supone -- la fijación del valor social en una magnitud menor, y, por ende, parte del tiempo de trabajo que el campesino insume no encuentra retribución, pues dadas las condiciones técnicas vigentes en la rama --resultado, es cierto, de la hegemonía del capitalista-- no general valor". (Margulis, :41).

Para complementar las ideas ya planteadas, elevémosnos a un nivel concreto y veamos qué sucede cuando introducimos en nuestro análisis la categoría precio de producción.

Siguiendo la figura anterior, supongamos que ya se ha fijado el valor de mercado al interior de la esfera agrícola y que estos productos entran al mercado de toda la sociedad donde se enfrentan con los --- productos industriales.

¿Qué sucede en este punto?

Aquí las categorías que hemos venido utilizando hasta el momento, valor de mercado-precio de mercado nos son suficientes. En el momento que observamos a la economía en su conjunto en movimiento tenemos que introducir la noción de precio de producción que equivale al -- precio de costo de la mercancía más el producto de dicho costo por la - tasa general de ganancia, en este sentido el precio de producción coincide con el valor si la ganancia individual coincide con la media, como es el caso de los productos generados en condiciones técnicas medias.

El mecanismo previo de la nivelación de las tasas de ganancia individuales que presupone la generación de una tasa general de ganancia, abre la posibilidad de que los sectores más tecnificados, la industria como rama, succione plusvalía a los más atrasados. En este contexto también existe la posibilidad de que la industria pague un precio de mercado de un determinado producto agrícola por debajo de su precio de producción, aquí, el campo entrega más valor del que recibe, se está produciendo por tanto una transferencia de parte de la ganancia o de la renta generada al interior del sector hacia el sector secundario. Sólo en este sentido -en el marco de las relaciones intersectoriales- es que consideramos la posibilidad de existencia de transferencias de valor.

Así, de acuerdo con el análisis anterior, consideramos que no

existe transferencia de valor entre el sector campesino y el sector capitalista agrícola; en todo caso la brecha de productividades existentes entre estos dos sectores contribuye a la generación de una ganancia extraordinaria que es apropiada por el empresario agrícola.

Ahora bien, a nivel social el destino de la plusvalía producida por el agro (que incluye ganancia extraordinaria, ganancia y renta) puede sufrir modificaciones; bajo ciertas condiciones puede ser retenido por el campo o bien, transferido a otros sectores; de cualquier manera la fuente última de este valor serían los elevados niveles de productividad del sector capitalista agrario.

En este último sentido, el carácter de la distribución social de la plusvalía en un momento dado puede incidir en la crisis agrícola-preexistente agravándola, así, si existe un drené continuo de valor de la agricultura hacia otros sectores, las condiciones estarán dadas para que los problemas de acumulación en el campo se agudicen.

En este marco, la existencia de una brecha entre las productividades medias de los productores campesinos será negativa para el sector industrial ya que crea las condiciones para la retención de las ganancias extraordinarias por parte del sector capitalista agrario; estas ganancias extraordinarias se perpetúan, es decir, adquieren la forma de renta por los obstáculos socioeconómicos que existen en el sector para la generalización de los altos niveles de productividad.

De acuerdo con esto la reducción de esta brecha, por un aumento en la productividad del sector campesino, significaría un descenso en el valor social de los productos agrícolas, una reducción en los precios y un aumento de la oferta de productos agrarios, y al mismo tiempo una disminución de la capacidad de negociación del sector en su conjunto lo que acaso pueda afectar su capacidad de retener la renta.

CAPITULO II

LOS AUTORES Y LA CRISIS

Introducción:

El objetivo que perseguimos en este capítulo es el hacer una descripción sistemática de los análisis que hasta ahora se han hecho de la crisis agrícola que se hizo evidente en la década de los sesentas. En este sentido, no pretendemos construir un estudio detenido de la acumulación de capital en el campo durante las últimas décadas; sino únicamente retomar aquellos elementos de importancia decisiva para explicar el estancamiento en el agro, de acuerdo con esto, la lógica de la descripción estará regida, no por la preocupación de lograr un análisis riguroso y exhaustivo de la dinámica económica de este sector, sino por el deseo de ir disecando poco a poco aquellos elementos que son potencialmente elementos de crisis.

En este marco, iniciaremos nuestra descripción tratando de extraer de los diferentes autores, el concepto más general que caracterice el estancamiento agrícola de los sesentas, esto con el fin de lograr una primera ubicación gruesa de la problemática que nos ocupa. Posteriormente, iniciaremos una descripción detallada del proceso, retomando las variables centrales estudiadas por los autores, lo que dejará sentadas las bases para pasar a la revisión de los factores que originan la crisis en la óptica de los analistas revisados, análisis a partir del cual, por --último, plantearemos algunas hipótesis de trabajo sobre las causas de la crisis que serán desarrolladas en el siguiente capítulo.

1.- Conceptualización de la crisis.

Gran parte de los autores coinciden en caracterizar el estancamiento agrícola como una 'crisis agrícola', sin embargo, la mayoría se quedan en esta definición general y avanzan inmediatamente sobre el esclarecimiento de las causas que la generan.

Veamos los pocos planteamientos que se detienen en este punto.

E. Caballero -sin hacer un análisis detallado del fenómeno- nos da la caracterización más simplista de la crisis al afirmar, que el término 'crisis agrícola' se ha utilizado "para designar la insuficiencia en la producción alimentaria en relación con la demanda interna, -- /Lo que genera/ graves problemas al proceso de acumulación de capital en el país". (Caballero, :231). Así, para este autor, la esencia del fenómeno radica en una incompatibilidad entre oferta y demanda, generada por la incapacidad para producir una cantidad adecuada de alimentos; lo que lógicamente incide sobre la economía al constituir estos el componente central del valor del capital variable.

A. Bartra va más allá tratando de definir la crisis a partir de su base 'estructural', en esta dirección, nos plantea que el capitalismo dependiente mexicano ha creado una estructura agraria contradictoria, cuya virtud "radica en propiciar una explotación del trabajo rural-fincada no sólo en la expropiación y proletarización del productor directo sino también en mantenerlo encadenado a los medios de producción, -- así sea de manera parcial y limitada". (A. Bartra, 1979, :186).

Y concluye:

"Cuando esta estructura se tambalea, lo que está entrando en crisis no son los residuos precapitalistas, sino la vía de desarrollo -

capitalista seguido por más de treinta años. Las conmociones agrarias de la presente década no son crisis de crecimiento de las que el capitalista agrícola pueda salir reforzado triunfando sobre las fuerzas del pasado, se trata más bien de la agudización de las contradicciones de un capitalismo subdesarrollado que envejece prematuramente. Todo hacer pensar, en efecto, que de esta crisis saldrá fortalecido el capital --- agrario pero a costa de que se agudicen aún más las contradicciones políticas y económicas rurales..." (A. Bartra, 1979, :186).

De esta forma este autor, plantea una caracterización más general al afirmar que el fenómeno del estancamiento agrícola es una expresión del agotamiento de la vía de desarrollo capitalista seguida por el agro, en otras palabras, la lógica que ha regido el funcionamiento de este sector durante varias décadas creó sus propios límites, que llegado, cierto punto ponen en entredicho su posible desarrollo por este camino. Este planteamiento lleva implícita la afirmación de que el movimiento del campo a partir del estallamiento de la crisis, estará marcado por la paulatina readecuación de la marcha de la agricultura de -- tal manera que recupere su funcionalidad con respecto al resto de la -- economía.

Bartra complementa su caracterización planteando la existencia de una 'fuente coyuntural' de la crisis -la crisis internacional- que - profundiza el fenómeno desatado por los elementos estructurales inter-- nos.

Montes de Oca, por último, apunta en esta misma dirección cuando afirma que "las características de esta crisis agrícola muestran que no sólo se trata de una baja crítica de la producción del sector, sino- que implican una crisis del modelo de desarrollo capitalista de la agricultura mexicana y de su relación con el resto de la economía". (Montes de Oca, :58).

El resto de los autores, en sus exposiciones, no hacen una de finición previa de la crisis antes de abordar su estudio, sino que lo inician con la descripción del comportamiento de ciertas variables. He aquí una primera laguna que determina frecuentemente la falta de cohesión, de lógica interna en la explicación de los factores que dieron origen al estancamiento.

2.- Descripción de las características de algunos indicadores.

Como ya mencionamos en la introducción general, nuestra preocupación es describir las variables centrales que, según los diferentes autores inciden en el comportamiento de la agricultura y que de alguna manera nos pueden ser útiles en el análisis causal de la crisis. Con el fin de lograr cierta cohesión en la descripción hemos recogido información a partir de tres tipos diferentes de autores: aquellos cuyo objeto central de estudio es la crisis agrícola, en segundo lugar un grupo de autores que revisan el período en cuestión y que sin ser su preocupación primordial vierten información referente al fenómeno, y, por último, aquellos cuyo tema de investigación es la caracterización minuciosa de la acumulación en el campo durante el período en el cual se incuban los factores detonantes de la crisis.

No se vertirá aquí la información tal cual es planteada por los autores, se tratará de sistematizar siguiendo un orden cronológico, estableciendo como límites máximos del período de estudio los años de 1945 y 1975; pero centrándonos fundamentalmente en el intervalo 1945-65 por constituir nuestro objeto de estudio la búsqueda de los elementos que originaron la crisis y no el desarrollo de la misma. En ningún caso completaremos la información estadística con datos recabados directa

mente de la fuentes; pretendemos -reiterar cuenta unicamente de los planteamientos de los autores. Las lagunas que deban ser cubiertas para completar el análisis, se revisarán en el capítulo III.

Nos interesa, por último, aclarar, que la forma en que construiremos la descripción, incluye un fenómeno de gran importancia que marca fuertemente el desarrollo agrícola en el período: la concentración de la propiedad a todos los niveles, o en otras palabras, la generación de una estructura polarizada al interior del agro. Esta se encuentra implícita en la descripción ya que será revisado el comportamiento de cada variable en forma global y por estratos. La estratificación de las variables se hará con los elementos brindados en cada caso por los autores; tomaremos en cuenta cuatro formas posibles de hacerlo:

- a) De acuerdo con la calidad de la tierra (riego-temporal),
- b) De acuerdo con las diferentes regiones;
- c) De acuerdo con los tipos de productos y,
- d) Tomando en cuenta las estratificaciones de los productores hechas hasta la fecha (CDIA y Shejtman).

Es claro que, sobre todo en los tres primeros casos, están presentes -- fuertes supuestos simplificadores, pero nos vemos en la necesidad de incluirlos ya que la mayor parte de las veces los autores recurren a este tipo de estratificación cuando quieren ir más allá de la construcción de un análisis global y por demás poco explicativo de la agricultura.

2.1 Evolución del valor del producto.

Es este un indicador sintético, en el sentido de que

expresa, a través de sí, una serie de cambios producidos por diversas vías en la producción del agro (rendimientos, productividad, superficie etc.); por esta razón es utilizado por todos los autores como criterio de periodización del desarrollo agrícola y, en este marco, como punto de partida para definir el inicio de la crisis.

Con estas dos preocupaciones describiremos su comportamiento.

En este punto de la descripción la mayor parte de los autores confluyen. Plantean que a partir de 1945 y hasta 1955 el producto agropecuario creció al ritmo promedio del 5.8 %; al interior de esta cifra la agricultura presentó la mayor tasa de crecimiento con un promedio -- del 7.4 % al año; posteriormente de 1955 a 1965 el crecimiento promedio anual del producto agropecuario bajó al 4 %, disminución que puede atribuirse al descenso del ritmo de crecimiento del producto agrícola -- (de 7.4 a 4.3 %). Durante 1965-1975 el producto agropecuario cae aún más y sólo crece al 2.1 % anual por debajo del ritmo de crecimiento demográfico, la disminución fue causada nuevamente por la caída de la tasa de crecimiento del producto agrícola hasta 0.9 %.

De acuerdo con esta descripción podemos establecer una periodización decenal del desarrollo agrícola:

- a) 1945-1955: década de rápido crecimiento (5.8 %).
- b) 1955-1965: década de desaceleramiento con un crecimiento del 4.2 % más alto que el de la población, en el que se empieza a marcar el inicio del posible receso.
- c) 1965-1975: década de crisis, decae la tasa hasta el 2.1 % muy por debajo del crecimiento demográfico, estimado en 3.3 % anual.

Así, la mayor parte de los autores ubican los puntos de infle

xión del desarrollo agrícola en la parte central de las décadas. Coincidiendo todos en ubicar el principio del estancamiento agrícola en --- 1965-67, cuando este sector comienza a presentar por primera vez en su historia tasas de crecimiento inferiores a las demográficas. Aún cuando todos los criterios de periodización tienen cierta dosis de arbitrariedad retomaremos para la presente descripción éste, por ser un punto de confluencia de la mayor parte de los autores.

2.2 Determinantes de la evolución del producto.

2.2.1 Evolución de la superficie.

Hasta 1945, el crecimiento de la superficie cosechada fue muy lento (1 % anual). A partir de 1946 su aumento es importante y desempeña un papel central en el crecimiento de la producción agrícola. De 1946 a 1958 la tasa media del incremento anual de la superficie cosechada es de 5.6 %. Después de un breve período de estancamiento (1958-62) la superficie cosechada vuelve a crecer de 1962 a 1966 con una tasa del 6.4 % anual.

Este elevado ritmo de crecimiento fue uno de los factores principales para el incremento del producto agrícola. Su importancia puede apreciarse al considerar que aseguraba, sin ningún otro progreso de la productividad, un crecimiento anual del producto agrícola del 5 al 6 %. Tal situación cambia radicalmente a partir de 1966: la superficie cosechada desciende 0.2 % anualmente.

Desagreguemos ahora nuestra variable. Si comparamos las tasas

de crecimiento de las superficies de riego y de temporal, se harán evidentes grandes diferencias: mientras que en el período 1950-1960, la superficie de riego presenta un incremento medio anual del 7.2 %, la de temporal lo hace al 2 %, al siguiente quinquenio cae la tasa de crecimiento de las superficies regadas y se incrementa la de temporal; ya en pleno estancamiento la tierra regada deja de crecer y se detiene en un 3.2 %, mientras que la superficie de las zonas temporales decrece a un -0.6 %; para el período 1970-74 las primeras se recuperan ligeramente y la disminución de las segundas se profundiza. Así pues, observamos cómo una de las bases fundamentales de las dos décadas de crecimiento agrícola fue la extensión incesante de la superficie irrigada.

Si atendemos al crecimiento de la superficie por región; según los datos proporcionados por el BIRD, si bien en todas las regiones se incrementa la superficie cultivada en los años que preceden a 1965, a partir de este año sólo permanece el ritmo ascendente en la región --norte.

Siguiendo el crecimiento de la superficie por cultivos observamos que en el período 1960-67, hay solamente cuatro productos cuya superficie crece a tasas inferiores al 3 % (trigo, algodón y jitomate) -- que representan sólo el 11 % de la superficie total nacional, destacando en esta etapa por sus altas tasas de crecimiento el sorgo y el cártamo.

Desde mediados de la década de los sesentas la situación cambia drásticamente; los productos cuya superficie crecen a tasas inferiores al 3 % representan ahora el 70 % del total nacional, en el trienio 1976-78. Entre los tres de alto crecimiento, están dos cultivos que son insumos ganaderos (cártamo y sorgo) que aunque disminuyen la velocidad de su crecimiento permanecen a la cabeza; por otra parte, entre los productos cuya superficie está decreciendo se destacan el maíz, el-

frijol y el algodón.

La distribución de la superficie de labor por estratos de productores nos muestra para 1950, que los dos estratos más bajos (infra - subsistencia y subfamiliar) poseen el 40 % de la superficie; para 1960, se mantiene aproximadamente la misma distribución de la superficie, incrementándose ligeramente el volumen de tierra en manos de los estratos altos. Sin embargo, cuando atendemos a la superficie de riego vemos -- que el 70 % está en manos de los predios multifamiliares medianos y --- grandes; así la gran contribución al valor de la producción de estos - últimos es atribuible al acaparamiento de las tierras de riego.

Para 1970, observamos que el 56 % de la superficie arable se encuentra en manos de los campesinos y sólo el 20 % es disfrutada por - los empresarios; sin embargo, la superficie de riego como porcentaje - de la arable alcanza cifras del 40 al 47 % dentro de los empresarios, - mientras que en el seno de los campesinos va del 8.5 al 25 %.

2.2.2 Evolución del rendimiento físico.

El rendimiento agrícola es el grado de -- fertilidad de la tierra, dicho de otra manera es la relación entre la - producción obtenida en un ciclo determinado y la unidad elegida de su-- superficie cosechada, esto es, relaciona el volumen físico del producto - obtenido con la medida de la superficie.

Es este uno de los elementos centrales a los que pueden atribuirse los cambios en el valor del producto, nos ocuparemos aquí de describir su comportamiento, repasando primero los rasgos generales de su

evolución, para después analizar la dinámica de los componentes que lo explican.

A nivel nacional, según los datos proporcionados por Guzmán, - observamos un aumento sostenido en los rendimientos a partir de 1940, - que al desagregarse por regiones, nos muestran que los mejores rendimientos se produjeron en el norte, en donde entre 1965 y 1974 se produce un incremento en los rendimientos del 36 %; el trigo determinó buena parte de este crecimiento ya que su rendimiento pasó de 1.5 ton/ha en 1965 a 3 ton/ha en 1974. En las regiones central y del Pacífico los rendimientos crecieron 20 %, debido fundamentalmente a una disminución sustancial del área destinada a cultivos de bajo valor (maíz y frijol) que fueron sustituidos por cultivos de altos rendimientos, principalmente sorgo, y en la región del Pacífico, caña de azúcar. En el noroeste - la región de mayor crecimiento en términos de valor bruto de la producción los rendimientos crecieron al 7 %, atribuible fundamentalmente al despunte de las oleaginosas (soya). Asimismo, el noroeste aportó la mayor parte de las frutas y las legumbres de exportación. La región del Golfo y el Estado de Tamaulipas muestran el comportamiento menos favorable.

El incremento del rendimiento, pues, está lejos de reflejar - un crecimiento homogéneo, la cifra global es elevada, gracias a la presión que ejercen las regiones norte y noreste.

Veamos ahora qué sucede con los rendimientos por estrato de productores: para 1960, el CDIA, señala que el producto por ha de tierra de labor aumenta firmemente con los estratos, de \$ 1 600.00 en los de infrasubsistencia a \$ 7 700.00 en los multifamiliares grandes privados, de riego; de \$ 1 280.00 a \$ 8 000.00 en los ejidales; las tendencias son similares aunque a niveles más bajos en los predios de temporal.

Shejtman, al comparar para 1970 el valor del producto total -

por hectárea de equivalente de temporal, observa que las variaciones en los índices de producción por ha son diferentes en el sector campesino-que en el sector empresarial pues mientras que el primero declina a medida que aumenta el tamaño de la unidad, en el empresarial la tendencia es a aumentar al pasarse de las unidades transicional a las empresas pequeñas y medianas u de éstas a las mayores. La tendencia, no es pues - la presencia de una línea ascendente constante al pasar de los estratos bajos a los estratos altos.

Atenderemos ahora el comportamiento de los componentes del --rendimiento.

Solís y el CDIA, que son los autores que se preocupan por realizar un análisis detallado de los rendimientos, emplean el mismo método. De acuerdo con ellos, el rendimiento agregado monetario real por hectárea puede aumentar cuando: a) se producen más cultivos intensivos en términos de su valor real por ha; (efecto composición); b) se producen cultivos cuyo precio relativo ha aumentado, es decir, su precio - ha aumentado más que el de los demás cultivos (efecto precio); c) se - producen más cultivos cuyo rendimiento físico relativo ha aumentado --- (efecto rendimiento relativo) y d) aumentan en forma general los rendimientos físicos de todos los cultivos considerados (efecto rendimiento-absoluto).

El CDIA estudia los cuatro componentes, mientras que Solís -- sólo estudia el efecto composición y el efecto rendimiento absoluto ya que plantea que los efectos relativos están implícitos en ellos; el -- efecto precio relativo se elimina al hacer el cálculo a precios constantes y el efecto rendimiento relativo queda comprendido en el rendimiento absoluto. Para nuestra descripción nos apegaremos a estos criterios simplificadores de Solís y pospondremos la revisión de la evolución de los precios para otro apartado.

Es interesante observar, en primer lugar, la participación del efecto rendimiento absoluto en el rendimiento agregado, dado que éste - explica en un 79% el incremento en los rendimientos (hasta 60), examinemos, para comprender la dinámica de este indicador, los elementos que lo explican.

En cuanto a la calidad de la tierra, el CDIA hace un cálculo indirecto, comparando la evolución de la superficie regada de 1940 a -- 1960 y relacionándola con la modificación de los rendimientos: "en 1940 -nos dice- un 12.8% de la superficie de labor se clasificaba como riego, en 1960 un 14.8%. Si se supone que un 70% de la superficie de riego - fue cosechada, frente a un 40% de la de temporal, esto implicaría que - de los 3.6 millones de has adicionales cosechadas en 1960, 2.5 fueron - de riego. Esto, en si, podría explicar un aumento del 8% en los rendimientos conjuntos, aunque nada más hubiera cambiado; en el supuesto de que los rendimientos de riego son cuatro veces los de temporal". (CDIA, :118).

Debemos tomar en cuenta, además, que el impacto de riego sobre los rendimientos no se limita a este efecto cuantitativo, sino que es - en las superficies de riego donde es más factible realizar gran número - de mejoras tecnológicas que contribuyen al aumento de los mismos.

Entre los cambios, técnicos introducidos, se encuentra el uso de la semilla mejorada, que se ha ido ampliando a partir de la segunda mitad de la década de los cuarentas sobre todo en el maíz, trigo, frijol y sorgo. Así, la superficie sembrada con maíz híbrido ha ido mejorando, según los censos agrícolas, de 32 000 has en 1950 a 300 000 en 1960, año en el que sin embargo, sólo se cubre el 5% de la superficie nacional de maíz.

Según los datos proporcionados por la productora nacional de-

semillas, en 1968 fueron sembrados con semillas mejoradas 1 600 000 has de maíz, 180 000 has de trigo y 700 000 has de frijol, se advierte pues un gran incremento en el uso de semillas mejoradas en este decenio. Para este mismo año, la superficie sembrada con semillas mejoradas en el caso del maíz representa ya el 20%, en el trigo el 90% y el 40% en el frijol, semillas que sólo en mínima parte eran aportadas por el sistema oficial de reproducción y distribución de semillas.

El empleo de los fertilizantes, también se ha propagado mucho; su consumo aparente aumentó de 12 000 tons en 1950, a 379 000 tons en -- 1967. Según la información censal, la superficie beneficiada con abonos aumentó de 285 000 has en 1940 (3.7% de la superficie cosechada), a --- 1 782 000 en 1960 (15%) y a 4 millones en 1967, de las cuales 2.2 millones de has son tierras de riego y 1.8 millones son has de temporal.

El último de los componentes del rendimiento absoluto lo constituye el capital, en este renglón nos interesa resaltar lo siguiente: el capital por hombre ocupado en la agricultura en 1950 era de \$5 200.00 frente a \$27 000 para la economía en su conjunto (incluyendo la agricultura); entre 1950 y 1960 creció al 1.6% anual, pero, debido a su bajo nivel inicial, en 1960, apenas llegó a una sexta parte del capital empleado a nivel nacional. Si a esto se agrega el hecho de que el 70% - del capital en los predios lo constituye el ganado, se percibe el bajo componente de capital que existe en los insumos agrícolas. A esto se - debe en parte, el bajo producto por hombre ocupado. De entre los diversos renglones del capital agrícola, la maquinaria registró la más alta tasa de crecimiento, 8.7% entre 1940 y 1960, frente a 4.5% para el capital total. Del 23% del capital agrícola en 1940, la maquinaria pasa a ocupar el 52% en 1960. El inicio de esta masiva mecanización se observa en la parte final de la década de los caurentas, cuando los tractores de constituir el 5% de la fuerza total agrícola pasan a constituir el 25%.

En lo que se refiere al efecto composición, es importante resaltar que éste explica en un 21 % el crecimiento en los rendimientos -- operados de 1930 a 1960.

Esto es resultado de la extensión acelerada de las superficies dedicadas a los cultivos intensivos (cultivos industriales: algodón, - azúcar y café) a una tasa de 4.6 a 6.1% anual en tanto que los extensivos (cultivos alimenticios: maíz, frijol y trigo) lo hicieron a tasas -- sensiblemente inferiores (1.5 a 2.7%). Globalmente, la superficie dedi cada a los cultivos intensivos se incrementó del 25 al 30%.

Tratemos ahora, de alejarnos un poco de las cifras globales, -- matizando como operaron los componentes de los rendimientos en los dife rentes estratos.

En lo que se refiere a los componentes del rendimiento absolu to, con algunos datos dispersos con que contamos podemos observar algu nas tendencias.

El riego, primer componente que explica el incremento en el - rendimiento absoluto, no se encuentra distribuido homogéneamente en el país, sólo 6 entidades poseen del 60 al 100% de su tierra de labor re gada (Baja California NORte y Sur, Sonora, Coahuila, Sinaloa y Colima), observamos pues, una gran concentración de este recurso en la zona nor te del país, por lo cual el incremento en los rendimientos atribuibles -- a este factor se observará sobre todo en esta región.

Un comportamiento similar observamos con los insumos, así, el consumo de fertilizantes se concentra también en las grandes zonas co -- merciales de riego del país; por ejemplo, los datos del censo del 60 - que empiezan a reflejar la difusión a gran escala del uso de estos insu mos, hacen evidente que éste se desarrolla sobre todo en Sonora y Baja California Norte que fertilizaron aproximadamente el 30% de su superfi --

cie; para 1970 la polarización se pronuncia, Sonora, Baja California Sur, Jalisco y el Estado de México fertilizan el 60% de su superficie mientras que los estados retrasados fertilizan entre el 1 y el 10 % de sus tierras; asimismo, datos de 1969 nos muestran que los cuatro grandes estados agrícolas de Sonora, Sinaloa, Guanajuato y Jalisco consumían el 54% de todos los fertilizantes empleados en el país, mientras que en 21 estados del centro y norte del país se consumía sólo el 15%.

Si atendemos a los estratos de productores, Shejtman nos proporciona datos interesantes para 1970; en lo que se refiere a la semilla mejorada, mientras que de los campesinos de los estratos más bajos sólo entre el 4.7 y el 10% usan semillas mejoradas, en el otro extremo del 51 al 59% lo hacen; lo mismo sucede con los fertilizantes en los que las cifras van del 18 al 82.6%.

Pasemos ahora a revisar de qué manera se reflejó en los rendimientos el uso del capital en los diferentes estratos. En lo que se refiere al valor de la maquinaria para 1960, observamos una gran concentración de ésta en los predios multifamiliares medianos y grandes, quienes reúnen el 75% del valor total de la maquinaria.

Utilizando una categoría más amplia, el capital (*), observamos una tendencia similar; así -cruzando varias estratificaciones- entre los predios de riego, el capital por predio va de \$5 000.00 en los subfamiliares hasta \$300 000.00 en los multifamiliares grandes ejidales y \$135 000.00 en los multifamiliares grandes privados.

(*) El concepto capital incluye: a) el valor actual del capital fijo del predio excepto la tierra; b) la mitad de los gastos, efectivo totales erogados durante el año como una estimación del capital circulante.

El hecho de que los estratos superiores apliquen mayores cantidades de insumos no se acompaña siempre de mayores rendimientos de capital. El CDIA nos da un ejemplo de esto cuando señala, que para 1960, dentro del grupo ejidal de riego se observa que al pasar de estratos muy bajos a estratos intermedios se goza de rendimientos crecientes, pero a partir del grupo familiar, incrementos adicionales de producto, sólo pueden lograrse con rendimientos decrecientes (*).

Para 1970, Shejtman, nos proporciona datos referidos a este fenómeno; observa que mientras que en el seno de los campesinos de infrasubsistencia sólo el 10.3% usaron tractor; los grandes empresarios lo hacen en un 91%; asimismo, sólo el 5.9% de los productores pueden ser considerados como de 'alta mecanización', mientras que el 89.6% de los empresarios caen en esta clasificación.

Este fenómeno no se refleja en rendimientos crecientes del capital en los diferentes estratos, más bien la tendencia es la existencia de valores altos en los estratos de campesinos de subsistencia y estacionarios, que van descendiendo hasta llegar al estrato de los grandes empresarios, fenómeno atribuible a las altas densidades de capital por persona y hectárea. (ver cuadro II-1).

En resumen, a partir de 1945 observamos un gigantesco aumento de los rendimientos, sin embargo, este incremento se focalizó sobre todo en la región norte del país favorecida por el riego, la mecanización y el uso de insumos mejorados. Asimismo, desde otro punto de vista el incremento en los rendimientos tuvo mayor significado para los estratos más altos de productores; este fenómeno se sintetiza claramente en el perfil de los niveles tecnológicos planteado por Shejtman para 1970, --

(*) En otros grupos el rendimiento de capital presentó una tendencia errática. (CDIA, :258).

CUADRO II-1

INDICE DE ALGUNAS RELACIONES INSUMO-PRODUCTO E INSUMO-INSUMO
DE LA PRODUCCION AGRICOLA. MEXICO. 1970

TIPO DE PRODUCTOR	VALOR DEL PRODUCTO TOTAL			VALOR DE LOS MEDIOS DE PRODUCCION		PERSONAS OCUPADAS POR HEC- TAREA DE EQUIVA--LENTE -- TEMPORAL
	POR HEC- TAREA DE EQUIVA-LENTE TEMPORAL	POR PERSONA OCUPADA	POR UNIDAD DE CAPITAL	POR HEC- TAREA DE EQUIVA-LENTE TEMPORAL	POR PERSONA OCUPADA	
<u>CAMPESINOS</u>						
Infrasubsistencia	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subsistencia	77.8	179.0	169.9	45.8	105.4	43.5
Estacionarios	69.4	232.7	170.6	40.7	136.5	29.8
Excedentarios	49.4	408.1	154.4	32.0	264.5	12.1
<u>PRODUCTORES TRANSICIONALES</u>						
	105.5	229.4	151.0	69.8	152.0	46.0
<u>EMPRESARIOS</u>						
Pequeños	119.8	413.2	96.6	124.1	428.0	29.0
Medianos	118.1	626.9	81.2	145.5	772.8	18.8
Grandes	184.4	873.1	83.6	220.6	1 044.5	21.1

Fuente: SHEJTMAN; Economía Campesina y Agricultura Empresarial; Ed. CEPAL, 1981 (en base a un reprocesamiento del V Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal).

donde observamos que el 78% del campesinado se caracteriza por un bajo nivel tecnológico, mientras que en el sector empresarial más del 70% se ubica en los niveles medio y alto.

2.2.3 Evolución de la productividad.

Usaremos el concepto de productividad para significar la relación que existe entre la producción y la fuerza de trabajo, representado ésta por el desgaste de energía físico-psíquica de un hombre medio en una hora de trabajo; productividad del trabajo para nosotros, entonces el volumen de producción física por unidad hora-hombre de 'insumo' trabajo.

Circunscribimos de esta manera, el término productividad al insumo de un sólo factor de la producción: la fuerza de trabajo. Sin embargo, aceptando con Marx, que la productividad del trabajo depende no solamente de la habilidad del obrero, sino también de la perfección de las herramientas con que trabaja, no desconocemos los otros factores que influyen en la producción.

Nos interesa resaltar que nuestra acepción de productividad, tiene algunas particularidades, en ella, un sólo factor es usado para representar una serie de elementos: trabajo, desgaste y mantenimiento de herramientas y maquinaria, fertilizantes, insecticidas, combustibles, etc. es pues esta una variable en la que se reflejan, como en un espejo las variaciones operadas en distintos parámetros que se modifican al desarrollarse la agricultura. Es por esto que nos interesa deternos en ella.

En cuanto a las cifras globales observamos que existen muy bajos niveles de productividad por hombre en las actividades primarias, -

mientras que el nivel general de productividad en el lapso 1960-65 crece en torno al 3.6%, en las actividades primarias presenta decrementos: de crecer a un ritmo del 2.4% en el período 1960-65. pasa a presentar la tasa para 1965-69 de -0.3% siendo cuatro veces menor a la productividad industrial y doce veces menor a la del trabajador en el sector comercio.

Intentaremos con los datos disponibles descomponer estas cifras globales.

Para 1960, el CDIA, nos aporta algunos datos: en primer lugar observa que la diferencia en el producto medio por unidad de mano de obra (*), entre los predios de riego y de temporal no es tan grande como se hubiera esperado, es ligeramente superior en los de riego sólo en el grupo de los predios subfamiliares, y muy similar en los productores de infrasubsistencia, familiares y multifamiliares medianos.

Al mismo tiempo se registra una tendencia constante e ininterrumpida del ascenso del producto medio con los estratos de producto; de \$ 10 a 15 días-hombre en los estratos más bajos a \$ 120 días-hombre en los predios multifamiliares grandes: en otras palabras, cada día-hombre invertido produce en los estratos altos diez veces más que en los bajos, casi independientemente de la forma de tenencia y el tipo de suelo.

Shejtman analiza las características del valor del producto total por persona ocupada y observa que -estableciendo índice 100 para el estrato más bajo-, la productividad aumenta constantemente de los estratos bajos a los altos, presentando un índice de 179.0 en los productores de infrasubsistencia que se incrementa hasta 873 en los grandes empresarios.

(*) Cociente del producto total entre el total de días hombre aplicados a la finca.

Ají pues, los pocos datos con que contamos, nos muestran la existencia de una pronunciada caída de la productividad en el agro a partir de 1965, acompañada de una concentración de los niveles altos de productividad en el estrato de los empresarios agrícolas.

2.2.4 Evolución de los precios.

Los precios, tanto internos como de los productos de exportación son una variable de gran importancia, ya que junto con las revisadas antes determina el valor monetario del producto agrícola.

Veamos su comportamiento.

En cuanto a la evolución de los índices globales, nos es de utilidad retomar la información del análisis realizado por la CDIA para el período 1940-60.

Entre 1940 y 1950 -observan- la relación de precios entre el sector agrícola y el no agrícola se movió a favor del primero, y entre 1950 y 1960 se invirtió esta tendencia, pero el saldo neto comparado con 1940 aún es positivo, aunque no lo es con respecto a 1950.

Para comprender la información anterior es necesario, desagregar en períodos cortos la evolución de los índices de precios:

a) 1940-1946: Se observa un acelerado aumento general de precios, del 14% medio anual, que coincide con la segunda guerra mundial. Es esta época, los precios agrícolas aumentan a una tasa superior, de 19% debido principalmente a presiones de la demanda interna, cuyos precios crecen más que los bienes agrícolas de exportación.

b) 1946-1949: El aumento de precios se reduce al 7.4% anual, correspondiente al primer quinquenio de posguerra con tasas similares hasta 1948 en el índice general agrícola. Sin embargo, en contraste con el período anterior, ahora los precios externos aumentan a una tasa muy superior a los internos (17.3% vs. 2.9%), mostrando que en esta etapa es la demanda externa la que proporciona los mayores incentivos.

c) 1949-1951: Se devalúa el peso mexicano. El impacto se resiente de inmediato en los precios de exportación agrícola y de ahí el índice general agrícola; en cambio en la economía en su conjunto el efecto se retarda hasta 1950-51, asimismo, el salto agrícola en 1949-50 es inferior al salto general en 1950-51 (22% vs. 24%). De cualquier manera, tomar a 1950 como una base de comparación lleva a una sobre estimación de la elevación de los precios generales en el período posterior, en relación con los precios agrícolas. De ahí que, en contraste con la costumbre general, no se deben hacer comparaciones con respecto a 1950.

d) 1951-1957: Los precios agrícolas crecen a una tasa más o menos constante, del 7.1% anual. El índice general, en cambio, muestra fuertes fluctuaciones: después del salto de 1950-51, se mantiene estable entre 1951-53, para crecer nuevamente después de la devaluación de 1954, pero en forma desacelerada, prácticamente hasta 1960. Entre 1951 y 1957, la relación de precios aumenta en favor de los productos agrícolas, no obstante el menor crecimiento entre estos dos años de los precios de exportación.

e) 1957-1960: Los precios agrícolas detienen casi por completo su marcha ascendente de las décadas anteriores, debido a una disminución drástica de los precios de exportación, que contrarrestan el hecho de que los precios internos siguen aumentando al 7.7%. Al mismo tiempo se reduce también el aumento en el índice general de precios de

5.5% en el período anterior, al 3.5% en éste. En todo este lapso la relación de precios agrícolas frente al índice general casi no cambia.

En resumen, la disminución en la participación del sector agrícola en el producto nacional, no está asociada, a largo plazo, con una disminución en la relación de precios. Sin embargo, cuando la comparación se hace entre 1950 y 1960 (siendo, 1950, como vimos un año inapropiado para este fin), la baja en esta relación refuerza la disminución en términos reales de la producción agrícola frente al resto de la economía.

Una forma frecuente de abordar el análisis de precios en la agricultura es resaltando la evolución general de los precios de garantía, tomando esto, posteriormente, como punto de partida para comparar a este sector con el manufacturero; sin embargo, no es suficiente el simple análisis numérico para comprender el significado de los precios de garantía en el marco del análisis global de los precios, su aplicabilidad adquiere diferentes matices al interior de los distintos estratos y en las diferentes épocas históricas.

Veamos.

En los inicios de los años cuarenta, por ejemplo, los grandes agricultores, no contaban con instalaciones suficientes de almacenaje ni capacidad colectiva de negociación, por lo que sus productos eran pagados al precio fijado por los intermediarios. Por su parte los agricultores menores que trabajaban con el crédito oficial, vendían también a precios bajos pues fueron limitados por las nuevas normas de precios del gobierno, ya que los bancos oficiales cooperaban activamente en apoyo del programa de la Nacional Distribuidora y Reguladora; por último, la mayoría de los agricultores más pequeños que operaban sin crédito, o con dinero prestado por usureros locales, quedó completamente fuera del sistema oficial de precios y recibía cantidades sin relación alguna con el precio oficial. A pesar de esta situación, los precios agrícolas se --

elevaban en las ciudades, por la presión de los intermediarios.

Para principios de los años cincuentas, Alemán apoya la organización de los grandes agricultores en Uniones de Crédito, esto incrementa su capacidad de almacenamiento y posibilita, por tanto, la negociación colectiva de los precios; lo que los liberó de los intermediarios y de la sumisión al precio oficial de garantía. Los 'beneficiarios' de la Reforma Agraria que trabajaban con crédito oficial, no pudieron seguir el mismo camino ya que continuaban ligados por las instituciones de crédito a CEIMSA. Así, en casi toda la década de los cincuenta los precios de garantía de la CEIMSA, constituyeron precios máximos para los receptores del crédito oficial, cuya producción podía utilizar la reguladora del gobierno para combatir la inflación.

A finales de los cincuentas y durante los años sesentas, la CEIMSA y su sucesora la CONASUPO, inician modificaciones importantes en los precios. Para 1954, tras largas negociaciones con los grandes terratenientes, la CEIMSA autorizó la elevación del precio de garantía del trigo por tonelada a \$ 913. Este programa representó un subsidio para la agricultura comercial, al mismo tiempo; para impedir que los precios al consumidor ascendieran excesivamente, el gobierno sufragaba los gastos de transporte.

Los aumentos en el precio del maíz y del frijol fueron del 70 y del 16 % respectivamente entre 1954 y 1965, mientras que los precios del trigo disminuyeron en 1965 para corresponder a los grandes incrementos en los rendimientos. En 1966 fueron ajustados regionalmente los precios del maíz y del trigo. Supuestamente las diferencias temporales y regionales en los precios de garantía protegen a los agricultores menos eficientes; pero en realidad este grupo queda fuera del alcance de los programas de garantía de precios, se lo impiden los problemas de transporte y las obligaciones crediticias con los prestamistas locales.

Nos interesa resaltar, para este último período, el hecho de que los precios de garantía de un gran número de productos permanecen - estables un lapso que de manera general podría ubicarse entre 1961-62 y 1971. El precio del maíz permanece fijo (\$ 940.00) entre 1964 y 1973; - en el frijol se observa una tendencia similar (\$ 750.00, entre 1962 y - 1972); los nuevos cultivos que paulatinamente van ganando terreno a los granos básicos -sorgo, cártamo y soya mantienen precios constantes de - 1965 a 1971 aproximadamente.

Para terminar esta breve descripción; queremos hacer énfasis en el hecho de que las dependencias oficiales (CEIMSA y CONASUPO) que a plican el sistema oficial de precios manejan sólo una fracción del volu men de la producción; en la década 1961-71 comercian del 9.5 al 22.2% del maíz y del 6% al 14.4% del frijol; con el trigo los porcentajes se incrementan aunque presenten una tendencia descendente con el tiempo, de acaparar el 84.9% de la producción nacional pasan a recibir únicamente el 41.1% en 1970.

2.3 Interrelación de las variables: a manera de conclusión.

Intentaremos a manera de conclusión, establecer las relaciones existentes entre las variables cuya evolución hemos revisado, con el fin de que esto nos sirva como marco de referencia para comprender la lógica de las explicaciones generadas sobre el estancamiento.

A un nivel global, para relacionar la evolución del valor de la producción con los rendimientos y la superficie, construiremos una - caracterización más completa de los tres períodos que habíamos establecido inicialmente.

En el lapso que va de 1945 a 55 (década de rápido crecimiento), el aumento en la superficie cultivada será el que explique fundamental-

mente el ritmo de crecimiento del valor de la producción. Podemos matizar esta afirmación general distinguiendo dos subperíodos.

De 1945 a 1952 la superficie crece al 4.3 % anual, la tasa - más alta registrada entre 1927 y 1964. En el segundo subperíodo (1952-1956) aunque el ritmo de crecimiento de la superficie cultivada se hace más lento, aún puede considerarse satisfactoria, sin embargo, esta disminución es compensada por un leve aumento de los rendimientos.

En su conjunto, esta década buena es la que determina el gran "progreso" logrado por el sector agrícola en todo el período examinado; en ella se produce un 70 % del aumento total del producto agrícola entre 1940 y 1960.

Para la década de 1955-65 (de desaceleramiento) el aumento -- del valor de la producción se explica a partir de la combinación de la mayor superficie cosechada y de los mejores rendimientos físicos por ha. En el primer quinquenio de esta década descienden en forma importante - las tasas anuales de crecimiento de ambas variables; para, en la segunda parte del mismo observarse su recuperación (tasas de 4.7 y 4.2 %).

Ya en la década de crisis la superficie cosechada decrece y - los rendimientos físicos disminuyen su ritmo de crecimiento, convirtiéndose en el factor principal del incremento del valor de la producción - el cambio en el uso de la tierra hacia cultivos económicamente más intensivos.

Es de vital importancia desagregar el efecto combinado rendimientos-superficie sobre el valor de la producción, en los diferentes - productos generados por la agricultura.

Antes que nada es necesario ubicar los cultivos que generan -

la mayor parte del valor de la producción agrícola con el fin de basar el análisis en estos cultivos pivote.

El CDIA establece una clasificación para su estudio en tres grupos:

a) Cultivos alimenticios: generan entre el 63 y el 70 % del valor de la producción entre 1940 y 1960, sus principales integrantes son el maíz, el trigo, y el frijol que contribuyen con el 65 % a este renglón.

b) Cultivos industriales: constituyen del 25 al 37 % del valor de la producción en el período, sus principales miembros son el algodón (32 %), la caña de azúcar (26 %), y el café (11 %), constituyendo conjuntamente el 70 % de este renglón.

c) Cultivos forrajeros: representaron en este período únicamente del 2 al 3 % del valor de la producción.

Veamos ahora el efecto de los cambios en los rendimientos y la superficie sobre estos cultivos.

En el primer subperíodo de la década de acelerado crecimiento, prácticamente todos los cultivos participan en el incremento de la superficie; la superficie de maíz y frijol crecen al 3.8 %, la de trigo y café al 5 %, pero resalta el algodón con 13.4 %, entre 1946 y 1953.

En el lapso 1952-56 cesa casi todo aumento en la superficie del maíz y del frijol y disminuye notablemente la del algodón (a 2.9 %); los otros cultivos prosiguen su crecimiento a la tasa del período anterior. Esta disminución es compensada por un incremento en los rendimientos sobre todo en el frijol, trigo y algodón.

Para la siguiente década, el primer quinquenio se caracteriza

por una disminución de la superficie cosechada del maíz que es neutralizada parcialmente por un incremento de los rendimientos con respecto al período anterior; a pesar de lo cual su crecimiento fué inferior al de la población. En cuanto al frijol aunque en la parte inicial de la década se desacelera su tasa de crecimiento, al final se recupera y en -- los rendimientos se operan incrementos importantes sobre todo al inicio del período. Por su parte, para el trigo observamos una brusca baja de su superficie cultivada a partir de 1967, lo que fué contrarrestado por los crecientes rendimientos que registraron una tasa del 8 % aunque su producción desciende con respecto a la etapa anterior. También el algodón disminuyó su tasa de crecimiento, del 19 % al 1.8 % acompañado por la reducción absoluta de la superficie al 2.3 % anual; todo ello como consecuencia de la reducción de precios relativos en un 10 % en 1953-56 y otro 15 % en 1956-63.

Así, gran parte del crecimiento observado en la agricultura -- es atribuible a la vigorosa incidencia del efecto combinado rendimiento-- superficie; será necesario, por tanto, seguir la evolución de estos dos factores en la etapa posterior al estancamiento y, sobre todo, reflexionar detenidamente sobre los determinantes del comportamiento de los mismos durante el auge, si queremos intentar construir una explicación coherente de la crisis.

3.- Explicaciones sobre el origen de la crisis.

Antes de iniciar esta discusión nos interesa hacer algunas -- aclaraciones; en primer lugar, el hecho de que nos hayamos limitado a -- hacer la descripción 'fría' de las variables en el apartado anterior no quiere decir que no incluyamos en nuestra concepción el que el campo es algo más que un conjunto de números, pues incluye relaciones sociales y

relaciones de producción específicas; nuestra preocupación por lograr cierta meticulosidad numérica, se explica por el deseo de no incluir -- únicamente las afirmaciones más generales de los autores, sino tratar -- de hurgar en los fundamentos de dichas afirmaciones; lo anterior no va en detrimento de nuestra preocupación por 'infundir vida' a las cifras, de aquí que --como dijimos antes-- nos preocupamos por estratificar las -- variables y ahora, estructuraremos este apartado de tal manera que lleve implícita una característica esencial del sector, su relación con el -- resto de la economía; los problemas de la transferencia, la inversión y del mercado mundial como causa de la crisis, apuntan en este sentido.

En segundo lugar nos interesa dejar sentado que enfrentamos -- grandes dificultades en nuestro intento de sistematizar las explicaciones sobre el origen de la crisis que dan los diferentes autores, la mayor parte de las veces no son trabajos acabados los que se han hecho so bre el tema, de lo que deriva la no existencia de una ordenación clara --o cuando menos explícita-- de los factores causales de la crisis. Es -- este un intento por ordenar y tratar de disecar las líneas fundamentales de razonamiento de los autores.

3.1 Transferencia de valor.

Al hablar de transferencia de valor, nos referimos al fenómeno consistente en el traspaso de valor originalmente generado en un determinado proceso productivo a otro punto del sistema-económico; en nuestro caso específico, de la unidad campesina al empre sario agrícola; o bien de cualquiera de estos dos puntos hacia la in- dustria. Para la redacción de este apartado utilizamos los análisis so bre la transferencia realizados por la CDIA y Solís, que si bien en ni gún momento son utilizados para explicar el estancamiento, son el punto de referencia en que se basan la mayor parte de los autores para arribar a conclusiones sobre este punto.

Para ordenar nuestra descripción, dividiremos las transferencias en dos grandes grupos, aquellas que son susceptibles de cuantificarse aproximadamente por métodos estadísticos (precios, bancaria y financiera) y un segundo conjunto, que si bien podemos comprobar empíricamente su existencia, con la información existente es imposible establecer con exactitud su monto (vía salarios, usura, etc.).

Sobre esta base iniciaremos la descripción.

3.1.1 Transferencia vía precios.

La transferencia vía precios consiste en la traslación de los recursos generados en el agro hacia otros sectores a través de las diferencias en los precios relativos; esta vía expresará las características que asume la entrega de alimentos y materias primas a la industria en el período.

De acuerdo con la revisión realizada, hemos detectado tres tipos de autores que estudian el fenómeno:

- Autores que cuantifican la transferencia pero no la fundamentan teóricamente, o cuando menos no se ocupan explícitamente de hacerlo (CDIA, Solís, Guzmán y Luiselli).
- Autores que no cuantifican la transferencia pero la fundamentan teóricamente por la vía de la renta diferencial utilizando las cuantificaciones hechas por el primer grupo (Rello y Montes de Oca).
- Autores que no cuantifican la transferencia pero la explican teóricamente por la vía de las diferencias entre precios de mercado y precios de producción. (A. Bartra).

Gómez Olivier queda dentro de los dos primeros grupos ya que realiza una falsa disociación entre la 'transferencia vía precios relativos' y la 'transferencia vía diferencias de productividad' sin ver -- que son dos caras de la misma moneda. Explicaremos esto posteriormente.

Pasaremos ahora a revisar la forma en que cada autor aborda - el problema, atendiendo, primero, a los supuestos y mecanismos de cálculo y después a los resultados obtenidos.

El CDIA, parte de un supuesto básico inicial, para ellos cuando los precios agrícolas crecen a un ritmo inferior al nivel general de precios, se produce una 'transferencia de poder adquisitivo' del sector agrícola al resto de la economía porque en términos reales éste aporta más al producto total de lo que registran las cuentas nacionales a precios corrientes.

El mecanismo de cálculo empleado por los autores queda claramente ilustrado con el siguiente ejemplo numérico: "El producto agrícola en 1955 a precios corrientes, fué de 19 145 millones de pesos. Pero entre 1954 y 1955 los precios generales aumentaron en un 13.6 %, mientras que los agrícolas aumentaron tan sólo un 5.6 %. En consecuencia, - el producto agrícola de 1955, a precios de 1954, fué de 18 233 millones de pesos. Pero si los precios agrícolas hubieran crecido al mismo ritmo que los precios generales, el producto tendría un valor (en 1955 a - precios de 1954) de 16 942. La diferencia entre ambas cantidades, de - 1 291 millones de pesos (de 1954), es el valor del producto agrícola -- 'transferido' a los otros sectores, por el simple hecho de que dicho -- producto fué proporcionado más barato que el producto nacional total. Finalmente 1 291 millones de pesos de 1954 equivalen a 1 484 millones - de pesos de 1960". (CDIA, :140). (ver cuadro II.2).

Al finalizar los cálculos concluyen afirmando que la relación de precios se movió a favor del sector agrícola en la década 1940-50, -

TRANSFERENCIAS INTERSECTORIALES POR EL MECANISMO DE LOS PRECIOS.

MEXICO. 1940 - 1967.

	PRODUCTO BRUTO INTERNO A PRECIOS DE 1950			PRODUCTO BRUTO INTERNO A PRECIOS CORRIENTES			RELACION ANUAL DE PRECIOS		PRODUCTO AGRICOLA A PRECIOS DEL AÑO ANTERIOR		SALDO A PRECIO CORRIEN- TE DEL AÑO AN- TERIOR (f-g)	SALDO A PRECIOS DE 1960	
	TOTAL	AGROPEC.	OTROS	TOTAL	AGROPEC.	OTROS	INDICE GENERAL*	INDICE AGROPEC.**	INDICE GENERAL*	INDICE AGRICOLA**			
	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)			
1940	22 889	5 171	17 718	7 545	1 704	5 841	-	-	-	-	-	-	
1941	25 136	5 946	19 190	8 840	2 091	6 749	1.06	1.08	1 972	1 936	+	36	+ 176
1942	26 696	6 446	20 250	10 346	2 498	7 848	1.10	1.16	2 270	2 153	+	117	+ 468
1943	27 554	6 161	21 393	12 883	2 830	10 003	1.20	1.34	2 400	2 149	+	251	+ 828
1944	29 563	6 524	23 039	16 962	3 743	13 219	1.22	1.18	3 068	3 172	-	104	- 343
1945	30 473	6 437	24 036	19 460	4 110	15 350	1.11	1.18	3 702	3 483	+	219	+ 547
1946	32 477	6 685	25 792	23 875	4 914	18 961	1.15	1.18	4 273	4 164	+	109	+ 261
1947	33 761	6 987	26 774	26 263	5 435	20 828	1.05	1.05	5 176	5 176	-	0	0
1948	35 278	7 696	27 582	29 438	6 422	23 016	1.07	1.04	5 079	6 175	-	096	- 2 192
1949	37 424	8 485	28 939	34 223	7 759	26 464	1.09	1.05	7 118	7 389	-	271	- 515
1950	41 060	9 242	31 818	41 059	9 241	31 818	1.09	1.21	8 477	7 637	+	840	+ 1 260
1951	44 217	9 748	34 469	54 828	12 087	42 741	1.24	1.05	9 747	11 511	-	1 764	- 2 469
1952	45 939	9 509	36 430	59 055	12 223	46 832	1.03	1.03	11 866	11 866	0	0	0
1953	46 029	9 495	36 534	58 028	11 969	46 059	- 1.01	1.04	12 088	11 508	+	580	+ 754
1954	50 859	11 182	39 677	70 150	15 423	54 727	1.09	1.10	14 149	14 020	+	129	+ 155
1955	55 312	12 219	43 093	86 667	19 415	67 522	1.13	1.05	16 942	18 233	-	1 291	- 1 484
1956	58 962	11 891	47 071	96 696	19 500	77 196	1.04	1.09	18 750	17 889	+	861	+ 947
1957	63 431	12 899	50 532	108 488	22 060	86 428	1.04	1.09	21 211	20 238	+	973	+ 1 031
1958	66 918	13 839	53 079	119 528	24 718	94 810	1.04	1.00	23 767	24 718	-	951	- 998
1959	68 852	13 320	55 532	124 408	24 067	100 341	1.01	1.00	23 828	24 067	-	239	- 239
1960	74 317	14 018	60 299	140 945	26 585	114 360	1.04	1.02	25 562	26 063	-	501	- 501
1961	76 927	14 416	62 511	147 275	27 598	119 677	1.01	-	27 324	-	-	-	-
1962	80 742	15 175	65 567	157 362	29 575	127 787	1.01	-	29 282	-	-	-	-
1963	85 865	15 498	70 367	168 294	30 294	137 918	1.00	-	30 375	-	-	-	-
1964	94 601	16 492	78 109	193 246	33 688	159 558	1.04	-	32 392	-	-	-	-
1965	99 616	17 266	82 350	207 338	35 936	171 402	1.01	-	35 231	-	-	-	-
1966	107 238	17 679	89 559	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1967	114 154	18 141	96 013	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

* Aplicando el indice general (210 artículos) del Banco de México.

** Aplicando el indice general de: SAG-SH y CP - Bco. México; Proyecciones de Oferta y Demanda
Productos Agropecuarios en México a 1965, 1970, 1975
México 1966, pl81

Fuente: REYES OSORIO, S; Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México
Ed FCE, México, 1974.
(en base a datos del Banco de México).

tendencia que se invierte en la década de los 50's. Sin embargo, haciendo el balance para el período 1940-60 el saldo fué negativo en 8 de 20 años considerados, lo que implica que en este lapso traspasó capital o poder adquisitivo de la agricultura hacia los otros sectores por esta vía.

Gómez Olivier, por su parte, fundamenta su cálculo en un supuesto igual al utilizado por el CDIA, ya que plantea la idea de que si los productos agrícolas son relativamente baratos, esto significa que los agricultores financian el resto de la actividad económica.

La cuantificación de la transferencia la realiza comparando la evolución del índice de precios implícito en el producto bruto agropecuario y el índice general de precios implícito en el PIB; el mecanismo detallado de cálculo parece ser similar al anterior, aunque el autor no lo aclara; este método -al igual que el que le precede- subestima ligeramente las diferencias ya que el producto agropecuario está incluido en el índice general.

Los resultados obtenidos por el autor, difieren de los anteriores, quizá por las características de los índices empleados; así el autor observa que de 1940 a 1976, en 14 ocasiones los precios agropecuarios crecieron más rápidamente que el índice general; en las 23 ocasiones restantes la situación fué la inversa. Hasta 1966 el saldo neto de las variaciones indicaba una transferencia hacia el resto de los sectores por 2 905 millones de pesos (precios de 1960), cantidad que representa el 0.6 % del producto agropecuario acumulado en esos años. De 1967 a 1973 el flujo se invierte, con una transferencia de 3 596 millones de pesos, 1.5 % del producto agropecuario acumulado. A partir de 1974 el saldo vuelve a ser desfavorable al sector agropecuario: 2 029 millones de pesos, 1.8 % del producto acumulado en 1974-76. Por tanto, en la serie en su conjunto, las variaciones positivas y negativas prac-

ticamente se anulan; de acuerdo con este balance, el autor no le asigna a la transferencia por esta vía ningún papel en la generación del estancamiento. (ver cuadro II-3).

Gómez incluye dentro de su análisis, otro tipo de transferencia que ubica dentro de las 'transferencias de recursos por diferencias estructurales' (imposibles de cuantificar): la transferencia derivada de la 'participación en el mismo mercado de explotaciones diferentes' - en otras palabras, explotaciones agrícolas cuyas productividades, tecnologías y condiciones de generación del excedente son distintas (explotaciones campesinas y capitalistas).

¿Qué es lo que ocurre en este caso, según el autor?

Citaremos textualmente su razonamiento para tener una base -- 'firme' para hacer nuestras observaciones:

"¿Cómo se fijan los precios del mercado? Si los precios se fijaran en función del valor que tienen los productos en el sector de economía campesina (como frecuentemente se afirma en los estudios sobre este tema), los agricultores capitalistas venderían su producción por encima del precio de producción que correspondería a su valor particular. Estos agricultores obtendrían ganancias extraordinarias continuamente - (aparte de las que pagan la renta). Pero entonces los capitales de --- otras ramas productivas se invertirían en la producción agrícola, lo que aumentaría la producción y haría bajar los precios hasta la desaparición de las ganancias extraordinarias, es decir, hasta igualarlos con un precio de producción determinado por el valor de la producción en el sector capitalista...

Además, aún si se abandona el supuesto -implícito en el razonamiento anterior- de que la productividad del trabajo es superior en el sector capitalista y se considera el caso de que en algún cultivo la

CUADRO II-3

TRANSFERENCIAS DE RECURSOS ENTRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y EL RESTO
DE LA ECONOMIA POR MEDIO DE LOS CAMBIOS EN LOS PRECIOS PROMEDIO
RELATIVOS. MEXICO. 1940 - 1976.*

	AGRICUL- TURA	CANADERIA	SILVICUL- TURA	PESCA	TOTAL SECTOR AGROPECUARIO
1940	- 723	= 44	- - -	- - -	- 757
1941	319	= 211	- 30	- 42	36
1942	- 76	= 341	70	29	- 317
1943	-1 065	= 145	- - -	27	-1 183
1944	826	73	14	18	931
1945	- 599	- - -	- 96	14	- 681
1946	452	384	58	10	904
1947	190	- 66	- 71	- 5	48
1948	- 21	134	40	28	181
1949	442	- 14	37	44	509
1950	-1 174	- 313	152	42	-1 293
1951	1 761	- 199	94	25	1 681
1952	618	- 653	- 21	82	26
1953	-1 083	- 591	- 54	- 80	-1 808
1954	759	660	87	36	1 542
1955	2 127	- 761	46	55	1 467
1956	- 909	345	- 228	- 34	- 826
1957	- 555	863	7	15	330
1958	946	- 152	81	- 51	824
1959	- 29	296	- 44	- 76	147
1960	340	- 239	49	31	181
1961	- 852	187	- 108	44	- 729
1962	- 267	- 36	- 62	- 22	- 387
1963	- 263	379	- 111	2	7
1964	235	- 171	50	47	161
1965	576	313	9	- 30	868
1966	877	144	36	- 4	1 053
1967	- 71	- 206	- 6	- 2	- 281
1968	250	498	- 39	- 35	674
1969	183	- 518	149	- 26	- 212
1970	- 215	289	- 93	- 50	- 69
1971	535	720	113	19	1 387
1972	- 700	- 184	61	- 182	-1 005
1973	-4 035	- 22	17	- 50	-4 030
1974	- 612	1 606	65	7	1 066
1975	- 682	576	83	95	72
1976	1 022	- 158	62	- 35	891

Fuente: GOMEZ O, Luis; "Crisis Agrícola, Crisis de los Campesinos":
en: Comercio Exterior, vol. 28, no. 6, México, 1978.
(en base a datos del Banco de México).

* Millones de pesos de 1960.

productividad del trabajo fuese superior en el sector de la economía -- campesina, los precios también se fijarían en función del precio de producción derivado del valor del producto en el sector capitalista...

Es decir, salvo en los casos excepcionales de productos exclusivos de la economía campesina, los precios de los productos agrícolas se fijan en función del precio de producción derivado del valor de los productos en el sector de la agricultura capitalista. Si por el momento, se dejan de lado los efectos de la tendencia a la igualdad de la tasa de ganancia entre todas las ramas productivas, esto quiere decir que los productos de la agricultura capitalista se venden a su valor, el --cual corresponde a su valor particular. Los productos de la economía --campesina también se venderían a su valor..., pero en este caso muy por debajo de su valor particular. Esto conduciría a la conclusión de que las transferencias de valor entre la economía campesina y la agricultura capitalista no tienen su origen en la formación de precios, sino en la de valor." (Gómez, :720-1).

Aunque la lógica del razonamiento del autor es bastante obscura, haremos algunas precisiones: en primer lugar, consideramos que --como dijimos antes-- no es correcto establecer una línea divisoria entre --este mecanismo y la transferencia vía precios, por el contrario, a nuestro juicio el autor está confundiendo los niveles del análisis. La que califica como otro tipo de transferencia no es más que el fundamento último que podría explicar la transferencia por la vía de los precios; en otras palabras, las diferencias de precios relativos al interior de la agricultura y entre los diferentes sectores de la economía son elementos dependientes de la dinámica del valor de los mercancías.

Ya situándonos al interior de su razonamiento, nos interesa --resaltar el hecho de que el autor parece no establecer una diferencia--ción muy clara entre renta diferencial y ganancia extraordinaria; el --

que el punto de partida de su análisis sea 'la existencia de explotaciones agrícolas cuyas productividades son distintas' abre la posibilidad de que el análisis incluya ambas categorías; sin embargo, Gómez no esclarece en este punto y parece usar indistintamente estas dos categorías. Por otro lado, supone la existencia de una total movilidad de capitales al interior de la agricultura lo que permitiría la nivelación de la ganancia extraordinaria, sin tomar en cuenta las características peculiares del sistema de tenencia como traba que impide la fluida operación de este mecanismo. Por último, nos interesa hacer énfasis en que el autor plantea este mecanismo como base explicativa de las transferencias de valor entre la economía campesina y la agricultura capitalista, es decir, al interior del agro, para retomarlo posteriormente como punto de partida para explicar el origen de la crisis por la depauperación -- creciente de los campesinos, a través del 'hurto' del valor que generan por los empresarios capitalistas; concepción que ya fué criticada en el Capítulo I y que retomaremos más tarde.

Solís, parte del mismo supuesto que los autores anteriores y aunque no plantea una cuantificación minuciosa de la transferencia, hace un cálculo indirecto de su importancia por medio de una comparación gruesa entre los movimientos de los precios agrícolas e industriales, tomando como año base 1950 (fuente: Banco de México). Con este método observa, que en 1960 los precios de los productos agropecuarios habían descendido a 81.5 respecto de los servicios, y a 83.2 en relación con las mercancías de la industria manufacturera. A su vez, en el mismo período, los precios de los productos industriales descendieron a 87.6 -- respecto de los servicios; así que el movimiento de los precios relativos actuó de manera acentuada en contra de la agricultura y a favor de los servicios. El deterioro relativo de los precios de los productos agrícolas --afirma el autor-- relaja probablemente las condiciones imperantes en el mercado internacional de los mismos años y, acaso también la estructura de su mercado, ya que mientras la industria y los servicios se enfrentan a una mano de obra organizada, que impide que las ta-

sas de salarios nominales se reduzcan, la mano de obra ocupada en la agricultura no cuenta con esa defensa. Asimismo, aunque los precios de los productos industriales estén vinculados al mercado internacional -- por las importaciones, el grado de protección arancelaria otorgado a la industria permite movimientos de precios internos independientes de las cotizaciones del mercado mundial, aún para los bienes de capital, en -- tanto que muchos precios agrícolas se rigen internamente por las condiciones del mercado internacional de materias primas en el que compiten con exportaciones. El autor no ubica éste como un elemento generador -- del estancamiento.

Guzmán y Luiselli, partiendo de supuestos similares, calculan la transferencia en base al estudio de la evolución de la relación entre el índice de precios agrícolas y el índice general de precios, o bien, entre el primero y el índice de precios de la industria manufacturera; en base a esto concluye que, a largo plazo los precios de la agricultura mexicana se han deteriorado continuamente en relación con el resto -- de la economía, en perjuicio de sus posibilidades de crecimiento. En -- apoyo a su afirmación muestra como la relación de precios agrícolas, -- con respecto al índice general, pasó de 1.24 en 1940 a 1.28 en 1950 y a 0.93 en 1972; establece también esta relación entre la agricultura y -- la industria manufacturera, observando que ésta pasó de 1.18 en 1940 a 0.89 en 1972, lo que arroja un deterioro de 25 % en todo el período (el autor utiliza para sus cálculos el índice de precios implícito del PIB). Los autores no explican en base a estas transferencias la crisis del -- campo; sin embargo, les atribuyen la descapitalización creciente del -- sector.

Pasando al segundo grupo. Rello y Montes de Oca, validan el supuesto manejado antes y agregan que el motor generador de la transferencia de la agricultura a la industria es el hecho de que el producto agrícola es remunerado por debajo de su valor. Concluyen afirmando que el hecho de que los precios de los productos agrícolas decrecieran en --

un 17 % respecto a los precios de los productos industriales y un 19 % respecto a los de los servicios durante el período 1950-60, aunado al estancamiento de los precios del maíz y el trigo por más de 20 años, -- permite inferir que el monto de la transferencia de valor del agro al sector urbano industrial tuvo una magnitud considerable en el período previo a la crisis.

En este punto nos interesa recordar dos precisiones desarrolladas más arriba que invalidan -de entrada- la conclusión anterior, -- por un lado no es adecuado tomar como punto de partida para hacer el análisis de los precios relativos el año de 1950; y por otro, las peculiaridades que asume la aplicación de los precios de garantía impiden -- que estos sean un instrumento adecuado de análisis.

Los autores, también avanzan tratando de ubicar las causas últimas que determinan la transferencia de la agricultura hacia los otros sectores y además -agregan- las transferencias al interior de la propia agricultura entre el sector campesino y los empresarios capitalistas.

Plantean en este sentido, que en el caso particular de la agricultura, debido a la caracterización específica que le imprimen la limitación de las tierras y el monopolio sobre la propiedad territorial, los precios de los productos agrícolas tienden a ser determinados por las condiciones de producción de las tierras más atrasadas y de peor calidad; la fijación de los precios agrícolas, -continúa su razonamiento- mediante este mecanismo, permite que las diferencias de productividad -- se traduzcan en ganancias extraordinarias permanentemente apropiadas por los sectores agrícolas capitalistas. La función que cumple aquí el sector no capitalista, al facilitar la obtención de este tipo de ganancia, es permitir una transferencia de valor de éste a los sectores capitalistas agrícolas y no agrícolas, contribuyendo así, a una mayor acumulación de capital en estos sectores. Esta tendencia del capitalismo a fijar los precios en torno al productor más atrasado, ha sido reforzada

por el Estado mexicano mediante su política de precios de garantía, que son fijados para asegurar al campesino un ingreso de subsistencia, lo que en realidad se traduce en superexplotación campesina.

Este último elemento es el que nos ha permitido entrelazar este planteamiento teórico, con la referencia cuantitativa planteada más arriba; los autores pues, consideran como fundamento último de la transferencia vía precios la generación de renta. En su conclusión sobre los factores que originan la crisis, este factor adquiere un papel relevante.

A. Bartra, utilizando los datos -'bastante arbitrarios'- del CEDIA procede a la fundamentación teórica del fenómeno de la transferencia.

En el marco del análisis de las funciones que la agricultura cumplió en la economía, plantea que la agricultura en el período de 1940 a 1965 transfirió la plusvalía generada por el trabajo rural para reforzar la acumulación de capital en el sector industrial. Este autor fundamenta la posibilidad de ocurrencia de este fenómeno -entre otras cosas- en el hecho de que los precios de mercado de los productos agrícolas tienen a ser inferiores a los precios de producción.

Esto permite, concluye el autor, que la industria realice economías de capital constante al adquirir insumos producidos en el campo y de capital variable en la medida en que los bienes salario son substancialmente de origen agropecuario. Estas transferencias favorecen la acumulación en general del capital industrial pero benefician principalmente al capital agroindustrial que actualmente adquiere, transforma y comercializa directamente una cuarta parte de la producción agrícola. En este caso, el autor otorga a este elemento el peso central en la generación de la crisis ya que contribuyó a robar el valor generado en la agricultura, particularmente por el sector campesino.

3.1.2 Transferencia vía fiscal.

La transferencia de recursos por esta vía deriva del balance del flujo neto de recursos entre el gobierno y la agricultura realizado a través del sistema impositivo.

Revisaremos en cada autor los planteamientos referidos a este punto.

Solís obtiene la cifra de la transferencia por esta vía detectando el volumen de impuestos pagados por el sector agrícola y los gastos realizados por el gobierno en el campo para el período 1942-1962.

En base a este cálculo concluye que la transferencia intersectorial de ingresos producida por el mecanismo fiscal no es importante para el sector agropecuario. Sólo en períodos post-devaluatorios de -- corta duración (1950-52 y 1955-56) las elevaciones de las tasas de los impuestos ad valorem a la exportación gravaron a los productos agropecuarios en grado suficiente como para extraerles recursos y canalizarlos al resto de la economía. Durante la mayor parte del período considerado, el sector agropecuario pagó impuestos que fluctuaron entre el 40 y el 80 % de los gastos gubernamentales realizados en el fomento del sector, y las diferencias no tienen mucha significación en el total transferible...

A través de este cálculo el autor comprueba que la afirmación que con frecuencia se hace de que el sector agropecuario ha sostenido el desarrollo del resto de la economía no es válida ya que lo recibido mediante el mecanismo fiscal es mayor que lo transferido por el sistema financiero. Lo anterior --prosigue Solís-- no quiere decir que este mecanismo no influyó en el comportamiento del agro, ya que a través de éste se captaron recursos del sector agropecuario principalmente mediante impuestos a la exportación de productos agropecuarios y a la importación-

de bienes adquiridos por este sector. Esos fondos se reintegraron al campo en forma de inversión pública en obras de fomento especialmente en riego; aún cuando en este período el mecanismo fiscal no intentó de liberadamente captar el excedente agrícola para transferirlo a los centros urbanos. Así, el sector urbano-industrial extrajo ahorros del sector agrícola, pero al mismo tiempo forzó la capitalización del sector agropecuario, ya que los impuestos se reinviertieron en la agricultura.

El CDIA utilizando las cifras recabadas por Solís resta los ingresos generados por el campo de los gastos destinados al mismo, obteniendo un saldo, de aquí concluye observando, que el saldo es positivo (para el sector agropecuario, es decir, recibe más del gobierno de lo que le aporta), para 15 de los 20 años estudiados. La mayor fuente de ingresos fiscales provenientes del sector agrícola, son los impuestos sobre los productos exportados, sobre todo el algodón y el café. Esto explica también que los saldos negativos corresponden a los períodos -- posteriores a la devaluación; en estos años aumentó repentinamente el valor en moneda nacional de las exportaciones, y con ello el de los impuestos cobrados sobre éstas.

Por último, Gómez Olivier, --para el período 1940-76-- calcula también esta transferencia, pero su cálculo difiere del realizado por los otros autores ya que resta la inversión bruta fija del Estado en el sector agropecuario a la captación de ingresos fiscales, de esta manera elimina un factor de error consistente en no descontar los gastos improductivos del gobierno en el sector.

A partir de aquí plantea que los mecanismos fiscales han servido para realizar transferencias de la agricultura hacia los demás sectores desde 1940 hasta 1962. En 1963 el flujo se invierte, pero es hasta la fecha más reciente que la canalización de fondos hacia el sector agropecuario por medio de mecanismos fiscales adquiere gran importancia,

particularmente significativa en los años 70.

A la transferencia por esta vía el autor no le asigna un papel en la generación de la crisis. (ver cuadro II-4).

3.1.3 Transferencia vía bancaria.

Este mecanismo consiste en el paso de un cierto volumen de recursos del campo hacia otros sectores a través de los depósitos bancarios.

Solís y el CDIA, para realizar sus estimaciones parten del supuesto de que los recursos captados por el sistema financiero corresponden al ahorro de los sectores que a su vez, es proporcional a su participación en el producto interno bruto.

De aquí pasan a realizar el cálculo obteniendo la variación anual de las diferencias entre el saldo de canalización y el saldo de captación. A partir de lo cual concluyen que en nuestro país durante el período 1942-62, el mecanismo financiero operó canalizando hacia el sector industrial recursos del agropecuario y del de servicios, aproximadamente tres quintas partes del ahorro financiero realizado en el sector, mientras que el remanente del ahorro del campo se canalizó el resto de la economía.

Asimismo, al analizar los saldos de los recursos canalizados hacia la agricultura encuentran que sólo en 9 de los 20 años registrados éstos fueron favorables a la agricultura, sin embargo, el número de años y el volumen de los saldos en contra de la agricultura ocasionaron una transferencia neta de recursos de este sector hacia otros de 2 491.2 --

CUADRO II-4

CAPTACION DE INGRESOS FISCALES E INVERSION BRUTA FIJA
DEL SECTOR PUBLICO AGROPECUARIO. MEXICO. 1940 - 1975.
(Millones de pesos de 1960)

AÑO	CAPTACION (1)	INVERSION (2)	FLUJO (1-2)
1940	535	265	- 270
1941	562	347	- 215
1942	603	349	- 254
1943	686	393	- 293
1944	517	418	- 99
1945	641	465	- 176
1946	693	489	- 204
1947	668	608	- 60
1948	656	735	- 79
1949	1 220	1 011	- 209
1950	1 280	1 080	- 200
1951	1 288	1 014	- 274
1952	1 197	911	- 286
1953	972	921	- 51
1954	1 318	925	- 393
1955*	1 526	796	- 730
1956	1 569	789	- 780
1957	1 312	772	- 540
1958	1 208	762	- 446
1959	994	798	- 205
1960	999	580	- 419
1961	987	922	- 65
1962	1 138	768	- 370
1963	934	1 289	355
1964	968	1 871	903
1965	1 251	1 284	33
1966	1 052	1 522	470
1967	1 118	1 894	776
1968	1 301	2 205	904
1969	1 266	2 144	878
1970	1 005	2 777	1 772
1971	1 492	2 631	1 139
1972	2 055	3 722	1 667
1973	2 325	5 181	2 856
1974	2 166	5 379	3 213
1975	2 806	7 488	4 682
1976	- - -	- - -	- - -

* A partir de 1955 se subestima la captación de impuestos por exportación, ya que aún no ha sido posible obtener toda la información.

Fuente: GOMEZ O. L.; op. cit.

millones de pesos, durante el período. De acuerdo con esto, afirman, - el sistema bancario ha desempeñado un papel importante para transferir recursos de la agricultura hacia otros sectores, sin que esto signifique -aclaran- que en este factor deba ubicarse la razón del estancamiento.

Gómez, con supuestos y mecanismos de cálculo similares construye una serie para el período 1945-76, con la diferencia de que retoma - únicamente las cifras referidas a la agricultura y no las de todo el -- sector agropecuario; de acuerdo con esto el autor plantea que de 1945- a 1961 no existe una tendencia definida en las transferencias por esta- vía, sin embargo, a partir de 1961 y hasta 1970 la agricultura transfiere sistemáticamente recursos de capital hacia el resto de la economía con- un saldo neto de 2 885 millones de pesos de 1960, es decir, un poco más de 1 % del producto agropecuario acumulado en esos años. (ver cuadro - II-5).

El autor completa su análisis observando que los fondos cana- lizados a la agricultura de 1945 a 1965 representan del 12 al 17 % del- total de créditos otorgados por el sistema bancario; sin embargo, a -- partir de 1966 la participación es decreciente, en todos los casos infe- rior al 12 %. Y concluye, "el financiamiento a la agricultura en lugar de mostrar una política determinada en función del desarrollo, sólo re- fleja un seguimiento fiel de las condiciones económicas prevaletentes- en el sector. Así, cuando existen malas condiciones en el desarrollo - agrícola, la disminución del financiamiento acentúa la situación desven- tajosa. Esto parece indicar que el Estado no empleó el crédito como -- instrumento de desarrollo, sino que su utilización obedece más bien a - competitividad financiera del sector agrícola dentro del conjunto de po- sibilidades de inversión." (Gómez, :716).

De aquí podemos deducir que más que considerarse esta como -- causa de crisis debe ubicarse como una variable dependiente de la misma:

CUADRO II-5

RECURSOS CAPTADOS Y CANALIZADOS POR EL SISTEMA BANCARIO.
MEXICO. 1945 - 1976. (Millones de pesos de 1960).

	CAPTACION*		CANALIZACION		DIFERENCIA	
	TOTAL (1)	AGRICULTURA (2)	TOTAL (3)	AGRICULTURA (4)	TOTAL (1-3)	AGRICULTURA (2-4)
1945	20 665.2	3 699.1	13 147.4	1 882.6	+ 7 517.8	+1 816.5
1946	17 046.8	2 983.2	13 426.3	1 489.6	+ 4 620.5	+1 493.6
1947	17 177.6	3 066.1	13 558.7	1 658.0	+ 3 618.9	+1 348.1
1948	20 131.1	3 724.2	16 223.1	1 777.2	+ 3 908.0	+1 947.0
1949	23 623.8	4 535.8	18 039.7	1 994.0	+ 5 584.1	+2 541.8
1950	25 816.3	4 930.9	18 810.7	2 222.0	+ 7 005.6	+2 708.9
1951	25 333.6	4 737.4	18 856.9	2 154.1	+ 6 476.7	+2 583.3
1952	25 553.7	4 497.5	19 297.9	2 446.6	+ 6 255.8	+2 318.3
1953	32 284.6	5 617.5	22 091.3	3 299.2	+10 193.3	+3 192.1
1954	33 866.9	6 299.2	24 832.2	3 107.1	+ 9 034.7	+3 192.1
1955	35 146.8	6 572.5	23 253.5	3 666.7	+11 893.3	+2 905.8
1956	37 322.0	6 382.1	24 179.1	4 032.1	+13 142.9	+2 351.0
1957	37 865.6	6 475.0	25 880.1	4 103.0	+11 985.4	+2 372.0
1958	39 853.6	6 934.5	29 021.0	4 365.5	+10 832.6	+2 569.0
1959	44 317.8	7 223.8	32 811.1	4 972.2	+11 506.7	+2 251.6
1960	43 441.3	6 907.2	39 780.5	5 811.9	+ 3 660.8	+1 095.3
1961	48 307.8	7 439.4	44 541.4	6 366.3	+ 3 766.4	+1 073.1
1962	53 441.3	8 176.5	50 191.9	6 911.5	+ 3 249.4	+1 265.0
1963	61 839.3	9 214.1	55 784.6	7 501.8	+ 6 054.7	+1 712.3
1964	70 194.8	10 108.0	64 168.0	8 032.7	+ 6 026.8	+2 075.3
1965	78 392.1	11 210.1	74 407.9	8 959.8	+ 3 984.2	+2 250.3
1966	87 750.1	11 846.3	84 788.9	10 282.7	+ 2 961.6	+1 563.6
1967	101 532.3	13 199.2	95 358.5	11 043.8	+ 6 173.8	+2 155.4
1968	114 206.5	14 275.8	106 744.3	11 812.2	+ 7 462.2	+2 463.6
1969	128 687.8	15 313.9	123 778.6	11 982.2	+ 4 090.2	+3 331.7
1970	142 148.0	16 489.2	137 763.7	12 531.6	+ 4 384.3	+3 957.6
1971	157 668.8	18 131.9	149 266.8	14 231.7	+ 8 402.0	+3 900.2
1972	173 064.0	18 690.9	164 690.0	15 527.4	+ 8 374.0	+3 163.5
1973	182 472.6	18 612.2	173 926.3	15 934.1	+ 8 546.3	+2 678.1
1974	177 794.2	17 601.6	174 537.4	16 417.1	+ 3 256.8	+1 184.5
1975	193 591.7	18 391.2	186 222.4	19 011.8	+ 7 369.3	- 620.6
1976 _p	237 025.4	21 095.4	214 977.9	15 813.8	+22 048.5	+5 281.6

* Distribuidos entre los sectores según la proporción en que participaron en el producto interno bruto.

P Datos preliminares.

Fuente: GOMEZ, O. L.; op. cit.

(Tomado del Centro de Investigaciones para el Desarrollo Rural (Cider) a partir de cifras de los informes anuales del Banco de México, S.A. Los datos de los años 1945-1959 no son estrictamente comparables con los de años posteriores; son productos de estimaciones sobre datos de la misma fuente, pues aún no se elabora el cuadro considerado. En cuanto a los datos de 1972-1976 tampoco son estrictamente comparables con los de años anteriores. son producto de estimaciones sobre datos de la misma fuente al suspenderse la publicación del cuadro originalmente considerado).

la situación del campo determina los vaivenes de la inversión.

El enfoque anterior difiere del de Luiselli quien después de afirmar que el sector bancario durante la década 1965-75 ha transferido menos recursos por financiamiento que los que ha captado del sector --- agrícola, concluye que en esta etapa el papel de la agricultura en el - conjunto de la economía agudizó las exacciones de que fué objeto, al -- grado de inhibir su propio desarrollo.

3.1.4 Consolidación de transferencias cuantificables.

Los autores que se ocupan de cuantificar las transferencias finalizan su análisis haciendo un balance de las mismas, para de esta manera tener una visión global más exacta de la importancia relativa de este fenómeno en la generación de la crisis.

El CDIA, suma los tres efectos en los 19 años para los cuales contó con datos comparables (1942-60), obteniendo el siguiente traspaso acumulado, en millones de pesos de 1960:

Saldo acumulado del mecanismo fiscal	+ 2 997.00
Saldo acumulado del mecanismo bancario	- 2 491.00
Saldo acumulado del mecanismo de precios	<u>- 3 584.00</u>
Transferencia total de capital 42-60	- 3 098.00

De ser correctos estos datos, podemos concluir que el sector agrícola traspasó a los demás sectores de la economía en el período más de 3 000 millones de pesos, lo que constituye el 2.3 % del valor acumulado del producto agrícola durante este lapso; las transferencias no-

son pues de gran importancia cuantitativa.

Gómez, al consolidar las transferencias realizadas mediante estos tres mecanismos encuentra que no son muy significativas hasta --- 1971. A partir de 1972 el flujo de recursos hacia la agricultura alcanza proporciones sumamente importantes: 7 400 millones en 1973, 3 700 millones en 1974 y más de 6 000 millones en 1975. En relación al producto agropecuario estos flujos representaron respectivamente 21, 10 y 17 %. Observamos cómo a pesar de que no coinciden exactamente los balances, la interpretación para el período en el cual confluyen es coincidente. (ver cuadro II-6).

3.1.5 Transferencia por otras vías.

Existen otras vías de transferencia tratadas por los diferentes autores que no han sido cauntificados, bien por imposibilidad de hacerlo con la información disponible o, bien por las dificultades que implica su cálculo.

a.- Transferencia vía salarios.

Para Gómez y el CDIA el sector capitalista al emplear una fuerza de trabajo ligada al sector campesino, tiene la posibilidad de no pagar el valor completo de la fuerza de trabajo ya que una parte de la misma se cubre con los ingresos generados por la parcela campesina. Aunque el autor no va más allá en su explicación, la afirmación anterior lleva implícita la idea de que el ahorro de capital variable es transferido a partir de la economía campesina.

Bartra tiene un planteamiento similar al de Gómez pero expli-

CUADRO II-6

CONSOLIDACION DE TRANSFERENCIAS DEL SECTOR AGROPECUARIO.

MEXICO. 1940 - 1975.

(Millones de pesos de 1960)

	TRANSFERENCIA	PRODUCTO BRUTO AGROPECUARIO	TRANSFERENCIA EN RELACION AL PRODUCTO (%)
1940	- 497	9 057	- 5.5
1941	179	10 339	1.7
1942	- 63	11 291	- 0.6
1943	- 890	10 815	- 8.2
1944	1 063	11 397	9.3
1945	- 505	11 211	- 4.5
1946	785	11 699	6.7
1947	- 38	12 061	- 0.3
1948	700	13 257	5.3
1949	1 313	14 551	9.0
1950	- 926	15 968	- 5.8
1951	1 829	16 819	10.9
1952	- 220	16 344	- 1.4
1953	1 829	16 318	9.1
1954	2 809	19 093	14.7
1955	1 911	20 841	9.2
1956	- 601	20 366	3.0
1957	891	22 020	4.1
1958	1 467	23 531	6.2
1959	35	22 792	0.2
1960	- 556	23 792	- 2.3
1961	- 686	24 416	- 2.8
1962	175	25 339	0.7
1963	99	26 663	0.4
1964	- 379	28 669	- 1.3
1965	1 010	30 222	3.3
1966	- 78	30 740	- 0.3
1967	- 466	31 583	- 1.5
1968	78	32 558	0.2
1969	- 222	32 912	0.7
1970	-1 215	34 535	- 3.5
1971	191	35 236	0.5
1972	-3 409	35 405	- 9.6
1973	-7 431	36 179	- 20.5
1974	-3 641	37 175	- 9.8
1975	-6 336	37 511	- 16.8

Fuente: GOMEZ, O. L.; op. cit.

cita el hecho de que el fenómeno es una transferencia al afirmar que este hecho se expresa en "una constante transferencia de valor, proveniente de la agricultura de subsistencia que es captada por todos los capitales que emplean fuerza de trabajo directa o indirectamente reproducida por la economía doméstica rural." (A. Bartra, 1979, :184).

Guzmán plantea que la transferencia de valor por la vía salarial opera a través de mecanismos análogos a la transferencia de precios, remarca el hecho de que en este renglón el campo se encuentra en desventaja en relación a la ciudad ya que el salario mínimo rural siempre es menor que el salario urbano. Existen además, otros factores --agrega-- que contraen aún más el ingreso del trabajador rural; por un lado una parte importante del ingreso del campesino no depende de su salario sino de la producción que obtenga de su parcela, y por otro, los trabajadores rurales no necesariamente reciben el salario mínimo. Confluye en esta última afirmación con los autores anteriores.

De esta manera hemos visto, como todos los estudiosos coinciden en otorgar un papel a este fenómeno en la eclosión de la crisis, --sin embargo, Bartra y Gómez le dan un peso mayor al considerarlo como un elemento más que perpetúa la depauperación campesina, que, en última instancia, afirma, es el sector originador de la crisis.

b.- Transferencia por la acción del capital usurero.

Este mecanismo afecta principalmente al sector de --economía campesina. Es bien sabido que los prestamistas locales desempeñan un papel predominante en el campo; ellos prestan a los campesinos dinero a altos intereses, que en muchas ocasiones constituye una masa de recursos que de no reinvertirse en la agricultura, representa una fuga de capital de este sector cuyo monto es imposible de estimar.

Esta vía es mencionada por la mayor parte de los autores como factor de crisis que actúa como tal al constituir un factor que imposibilita la acumulación campesina. (ver Gómez, Rello y A. Bartra).

c.- Transferencia vía balanza de pagos.

El sector agrícola aportó buena parte de las divisas para el desarrollo industrial, su contribución a las exportaciones durante el período 1940-65 fué de 26 % mientras que las importaciones agrícolas ascendieron solamente al 1 %. Asimismo, el valor neto agregado por cada peso exportado al producto agrícola es muy superior al valor de los productos industriales ya que el componente de insumos importados es mucho menor, tanto en materia prima y bienes de capital, como en el gravamen por intereses, utilidades, patentes y licencias.

El CDIA considera éste entre los mecanismos de transferencia, lo que lleva implícito el supuesto de que las divisas de esta fuente no se reinvirtieron en el sector agrícola, los autores no le otorgan a este factor la categoría de elemento de crisis, aunque algunos le asignan un papel secundario (Guzmán).

3.2 Depauperación del sector campesino.

La progresiva depauperación del sector campesino hasta llegar a niveles que le impiden reiniciar su proceso productivo, no sólo es explicada en función del drene de valor producido en este estrato hacia los sectores capitalistas a través del mecanismo de los precios; los autores que centran el análisis de la crisis en el comportamiento - de este sector, han señalado otras causas.

3.2.1 Estancamiento en la productividad.

Este es un factor que se relaciona con la transferencia de valor por la vía de los precios, ya que es la baja productividad de los estratos más pobres la que explica en última instancia la operación de los mecanismos de transferencia.

Sin embargo, los mencionamos aquí ya que por sí mismo -independientemente que sea o no fuente de transferencia- puede ser un factor que contribuya a explicar la 'perdida de terreno' del sector campesino frente al sector moderno.

Recuérdese, en este sentido, el análisis de rendimientos y -- productividad hecho en apartados anteriores que señala que la caída de estos dos parámetros dentro del sector temporalero precede a la operada en el sector capitalista, fenómeno que se ha expresado -como mencionamos antes- en el estancamiento de la superficie de temporal, elemento suficiente para explicar la caída de la producción, tal como lo hace Guzmán.

3.2.2 Estancamiento en los precios.

De nuevo este elemento se correlaciona con la transferencia por la vía de los precios, al abrir la posibilidad de profundizar la magnitud de la transferencia de los campesinos al sector capitalista. Sin embargo, más allá de esto, la mera existencia de precios de garantía congelados por lapsos largos de tiempo es suficiente - para desestimular la producción de este grano en el sector campesino.

Gómez enfatiza este fenómeno resaltando que el nivel de pre--

cios de garantía incide sobre este sector, ya que a su interior, la --- asignación de los recursos familiares procura lograr el equilibrio entre las distintas actividades que se desarrollan en la explotación familiar y el trabajo asalariado que se realiza fuera, en este sentido los cambios desfavorables en el precio del maíz desestimularán su producción e incrementarán el volumen de recursos destinados al trabajo fuera de la parcela; lo que reforzará la baja en la producción del grano. Esto se traduce, al igual que el elemento anterior, en un estancamiento del crecimiento de la superficie temporalera.

3.2.3 Cambio en la estructura de los cultivos.

Existe un último elemento que ha contribuido al deterioro de los campesinos: el cambio en la estructura de los cultivos.

La aguda disminución de las áreas maiceras -anota Luiselli- ha ido acompañada por una extensión creciente de productos más rentables que sirven de insumos a la ganadería, tales como el sorgo y la soya.

Con respecto a este punto es interesante citar las observaciones de Rodríguez que resaltan el hecho de que los cultivos de alto crecimiento se han extendido fundamentalmente a expensas de las tierras de temporal; cultivos tales como el sorgo, cártamo y jitomate -señala- han aumentado su superficie ocupada con riego en aproximadamente 500 000 has, sin embargo, la proporción de la superficie en distritos de riego dentro de la superficie agrícola total ha disminuido en el período 1965-1977. Las 500 000 has. de aumento de la superficie regada corresponden al sorgo y cártamo, y en ambos cultivos, desde el trienio 1965-67 al --

trienio 1975-77, el aumento de la superficie total es mucho mayor que el aumento de las superficies de riego. Por otra parte, si bien, la superficie de riego ocupada por los cultivos de baja tasa de crecimiento en los distritos de riego decrece en 250 mil has. durante el mismo lapso, esta disminución se explica casi exclusivamente por el algodón que disminuye en 210 000 has. la superficie de riego cosechada. El sector campesino productor de granos, pues, desaparece bajo los cultivos forrajeros.

3.3 Inversión.

Aunque el problema de la inversión fué abordado indirectamente a través del estudio de las transferencias por la vía fiscal y bancaria; lo trataremos aquí desde otro punto de vista ya que es señalado por varios autores como determinante importante de la crisis.

Guzmán y Luiselli califican como 'causas estrictas' de la crisis la disminución de la inversión pública y privada a partir de 1965.

Veamos.

En cuanto a la inversión pública en fomento agropecuario, --- mientras que en el sexenio 1947-52 se destinó al sector el 20 % de la inversión pública federal, de 1953 a 1970 dicho porcentaje se redujo -- llegando al 13.9 y 10.5 % respectivamente. Esta situación ha venido a cambiar notablemente a partir de 1971, registrándose incrementos en la inversión pública destinada al fomento agropecuario hasta de 54 % en -- 1970-71; 44 % en 1972-73 y 33 % en 1973-74. La participación relativa del sector agrícola respecto a la inversión pública total, también se -- ha visto incrementada al pasar de 10.5 % en el sexenio 1965-70 a un pro

medio de 14 % durante los años que van de 1971 a 1973.

Es importante resaltar que la posible incidencia que pueda tener este factor en la generación de la crisis será a través del sector capitalista ya que el grueso de la misma en el período previo al estancamiento se destinó a la construcción de las grandes obras de riego focalizadas sobre todo en los Estados del noroeste.

La inversión privada ha seguido la misma tendencia mostrándose muy reticente a acudir al campo, así, observa Guzmán, que mientras que en la década de los cincuentas se había incrementado de 1 684 en los primeros años de la década a 3 772 millones de pesos en 1960 --lo que arroja una tasa de incremento medio anual de 12.2 % de 1950 a 1955 y de 4.8 % de 1955 a 1960-- en los años posteriores a 1960, y concretamente -- hasta 1965, la inversión privada en actividades agropecuarias cayó hasta un nivel de 2 914 millones de pesos, cifra que, comparada con la inversión correspondiente a 1960, significó un decremento aproximado del 5 % anual. Aunque el autor no proporciona cifras para años posteriores, supone que, la inversión privada en la agricultura ha continuado decreciendo año con año. Los agricultores de ingresos altos --agrega-- se han dedicado a explotar la infraestructura creada por la inversión pública, al igual que otros subsidios sin contribuir con sus utilidades a la capitalización y modernización de los predios.

Los autores concluyen reafirmando la tesis que citamos inicialmente, al asentar: "En la descapitalización observada en la agricultura mexicana, la insuficiente inversión tanto pública como privada ha sido la causa que más directamente ha propiciado el decaimiento sectorial." (Luiselli, :448). La recuperación posterior de la inversión pública, -- finalizan, será incapaz de inducir la inversión privada ya en plena crisis por otro tipo de factores tales como la disminución de los rendimientos y los problemas de tenencia de la tierra.

Los autores no se detienen en el análisis de los posibles factores que determinan el particular comportamiento de la inversión.

3.4 Mercado Mundial.

Para comprender más claramente el papel jugado por este elemento en la generación del estancamiento según algunos autores, resumiremos antes brevemente los rasgos generales de la evolución de la balanza comercial de los productos agrícolas en los últimos decenios.

Es indudable que desde 1940 hasta los sesentas la producción agrícola para exportación fué un importante renglón para la obtención de divisas; baste señalar que en 1940 constituye un 24.8 % de las exportaciones totales, iniciando un crecimiento ininterrumpido hasta 1960 cuando alcanza el porcentaje de 50.6 %, o desde otra perspectiva, recuérdese que mientras las exportaciones de mercancías crecen a una tasa media anual de 4.4 %, las exportaciones de productos agrícolas y forestales lo hicieron a una tasa de 9.1 %, contribuyendo vigorosamente al aumento de la capacidad para importar.

Siguiendo ya la evolución particular de la balanza comercial de productos agrícolas; observamos que inicia su descenso en el quinquenio 1965-70 (de 600.7 a 401.6 millones de dólares), para en 1973 sufrir una caída brusca hasta 8.2 millones, haciéndose fuertemente negativa para 1974. Esto muestra como en la segunda mitad de la década de los sesentas, aunque la producción agrícola inicia su disminución, ésta es compensada con el aumento internacional de los precios de exportación y la baja de los precios de los bienes que se importaban; en estas condiciones el deterioro de la producción no se expresa notablemente en la balanza comercial agrícola, fenómeno que ya en los setentas se hace evi

dente.

En cuanto a la composición de las exportaciones, es interesante precisar cómo a partir de la década de los sesentas se produce un cambio radical.

En el lapso que va de 1940 a 1965, el producto más importante de exportación fué el algodón que de 5% en 1940 pasó a ocupar el 52% de las exportaciones agropecuarias en 1950, aportando 139 millones de dólares; en 1960 y 1965 subió el valor de la exportación a 158 y 215 millones de dólares respectivamente, pero la proporción bajó a 45-50% en ambos años.

Le siguió el café que desde 1940 proporcionó entre el 14 y el 16% del valor de las exportaciones; aportó 47 millones de dólares en 1950, 73 en 1960 y en 1965.

El tercer producto tradicional de exportación fué el henequén, cuyo mercado se restringió cada vez más por la competencia de las fibras sintéticas. Su exportación se mantuvo más o menos estable a un nivel de 21 a 24 millones de dólares, pero disminuyó en términos relativos, del 9% en 1940 a 3% en 1960.

Por su parte la exportación de tomate creció rápidamente de 9 millones de dólares en 1950 a 26 millones en 1960 y 35 en 1965 y las exportaciones de azúcar siguieron un comportamiento similar, pasando de 2 millones de dólares en 1950 a 55-60 millones en 1960-65.

A partir del segundo quinquenio de la década de los sesentas, se reduce aceleradamente el valor de las exportaciones tradicionales, mencionadas más arriba y empiezan a importarse volúmenes crecientes de granos y productos destinados a la cría de ganado, lo que determina que

para 1974, en términos de balanza comercial, México haya dejado de ser un país exportador de productos agrícolas.

Así, la alta tasa de crecimiento observada en la agricultura, coincide con el auge algodonero que acompañó al crecimiento de las superficies de riego. De hecho ya a partir de este período asistimos al nacimiento de una agricultura con un fuerte sector agroexportador que se somete totalmente a las necesidades del destinatario de la producción, que está ligado con un cordón umbilical a las condiciones peculiares de la demanda externa y el mercado mundial. Desde esta perspectiva, para algunos autores, el comportamiento de un importante sector del agro se convierte en una variable dependiente de las condiciones internacionales.

En este marco Bartra señala como 'fuente coyuntural' del estancamiento a la crisis internacional, en parte expresada en las fluctuaciones de los precios externos sobre todo los de las fibras textiles naturales, cuyo efecto más marcado sobre el sector lo observamos a partir de 1970.

Por otra parte, con la modificación paulatina de la división internacional del trabajo, la forma en la que se relaciona nuestro sector agrícola con el resto del mundo también ha cambiado: de consistir fundamentalmente en la exportación de ciertos productos ha pasado a asimilar internamente las influencias internacionales, de tal manera que el mosaico de productos tradicionalmente generado por el campo ha sido sustituido por nuevos productos que se desarrollan en función del ganado; han pasado a ser ramas en declinación las que producen granos para el consumo humano directo o casi sin transformación industrial así como los tradicionales de exportación.

Este último punto difiere de la problemática tratada en el --

apartado referente a la quiebra del sector campesino ya que el eje explicativo es distinto, mientras que allá se hacía énfasis en la depauperación del campesino matorero cuyas tierras eran paulatinamente ocupadas por los forrajes, aquí se subraya la sustitución de empresarios dedicados al cultivo de granos por capitalistas centrados en la ganadería y los forrajes, en función de las mayores tasas de rentabilidad que les ofrecen estos cultivos.

3.5 Otras.

3.5.1 Características del régimen de tenencia de la tierra.

El régimen de tenencia de la tierra se ha erigido en una traba para el desarrollo 'racional' de la agricultura capitalista en nuestro país, aquí podemos ubicar una de las causas inmediatas de la crisis.

En esta interpretación confluyen los empresarios y el BIRD, - éste último plantea que las políticas de tenencia de la tierra no sólo reducen la producción potencial sino que restringen la 'correcta' redistribución del suelo; se pueden citar dos ejemplos claros de esto:

a) En cuanto a las áreas ganaderas: muchas tierras que potencialmente podrían dedicarse a la producción comercial de cultivos - están destinadas a la ganadería, ya que la ley vigente reclasificaría - dichas tierras en el caso de que se dedicaran a la agricultura lo cual las haría susceptibles de ser expropiadas.

b) En cuanto a la ley de aguas: esta ley limita la superficie máxima que puede poseerse en tierras irrigadas o drenadas, a -

100 ha cuando el proyecto ha sido financiado privadamente y a 20 ha. - cuando lo ha sido publicamente; la consecuencia de esto -concluye el - Banco- es desincentivar a los propietarios por el temor de ser expropiados.

Los empresarios -citados por Bartra- plantean la tesis de que el ejido dejado a sus propias fuerzas ha demostrado ser ineficiente, de lo que se desprende la idea de que la crisis de producción fué provocada por la política de Reforma Agraria; de aquí concluyen planteando como única alternativa viable a la crisis el mayor desarrollo de la agricultura empresarial privada. Para estos 'autores' pues, las normas legales que rigen al ejido han obstaculizado el que los empresarios impriman 'eficiencia' a un gran volumen de tierra subutilizada.

3.5.2 Rentabilidad.

Bartra y Lerda plantean dos hipótesis relacionadas que ubican como origen posible de la crisis, la disminución de la rentabilidad de ciertos cultivos.

En ambos autores esta idea está apenas mencionada. Lerda --- plantea como causa de la disminución del ritmo de producción del sector agrícola empresarial "el relativo agotamiento de los rendimientos marginales de la irrigación y de las técnicas asociadas a ellas para los productos tradicionales..., con el consecuente decrecimiento del ritmo de las inversiones de la burguesía agraria enriquecida a la sombra del paternalismo hidráulico estatal." (Lerda, :2-3).

Por su parte Bartra refrenda esta idea cuando afirma que "la política agraria de sobreprotección sistemática al sector agropecuario-

de exportación y de estímulo a las agroindustrias ha creado un monstruo: la agricultura de riego, que privilegiada frente a la temporalera hoy - está sobrecapitalizada y sus inversiones tienen rendimientos marcadamente decrecientes.." (Bartra, 1979, :189)

La baja de la rentabilidad; he aquí una hipótesis que proporciona base explicativa a la caída de la inversión descrita en el apartado anterior.

3.6 Conclusión.

Hasta aquí tratamos de 'disecar' los planteamientos de los diferentes autores con el fin de encontrar el hilo lógico y el fundamento de su interpretación. Este método es útil, sin embargo, puede llevarnos a perder la unidad original de los planteamientos, necesaria también para redondear una visión precisa. Trataremos aquí de recuperar esa unidad a través de una síntesis, que intentará establecer una caracterización final de los estudiosos del tema tomando como criterio central el elemento que más sobresale en sus interpretaciones como causa generadora de la crisis.

En un primer grupo de autores podemos reunir a Gómez Oliviero y A. Bartra, ya que ambos consideran como punto explicativo fundamental del estancamiento, el derrumbamiento del sector campesino temporalero, - atribuible a la transferencia de gran parte del valor que genera hacia otros sectores.

Veamos.

Gómez, plantea que el 'factor principal' que origina la crisis

se encuentra en los campesinos, tal como lo prueba la siguiente afirmación: "La revisión sistemática de los diversos indicadores ha permitido precisar que, en parte parte, la crisis agrícola es la crisis de los campesinos productores de maíz. Evidentemente y pese a su enorme importancia en la explicación de la crisis agrícola, la disminución del precio del maíz es sólo uno entre muchos factores". (Gómez, :727).

Aunque el autor no explicita en forma clara las relaciones entre las variables utilizadas que conducirían a la conclusión anterior, una lectura atenta de su escrito nos lleva a concluir que el razonamiento implícito es el siguiente:

La extracción del excedente producido por los campesinos es un fenómeno que opera continuamente y que se expresa en una transferencia de valor -de magnitud considerable- hacia el 'sector avanzado' de la agricultura y hacia otros sectores de la economía. Este hecho si bien, no es cuantificable estadísticamente se hace evidente a través de la cada vez más acentuada concentración -de medios de producción y, por tanto, de ingresos- existente en el agro. Si a esto le sumamos la observación empírica de la drástica caída del producto a partir de 1966, -que sigue los ritmos de la caída de la superficie cosechada de maíz y de la superficie de temporal, y coincide con el estancamiento de los precios de garantía; podemos concluir -afirma el autor- que la crisis agrícola es una crisis de los campesinos.

Bartra también es terminante en este punto cuando afirma: "las causas generales de esta crisis podrían resumirse en el agotamiento de un sector agropecuario sometido a una permanente descapitalización en beneficio de la acumulación de capital industrial. Después de casi 30 años las posibilidades de desarrollo de la industria con base en la agricultura han llegado a su límite... Para que la agricultura... pudiera servir al desarrollo de la industria,

un sector de la propia agricultura tuvo que desarrollarse a costa del resto. El modelo agropecuario que permitió el desarrollo industrial tenía que ser profundamente polarizado, y es cuando esa polarización interna hace crisis que la funcionalidad de todo el sector agropecuario se deteriora." (A. Bartra, 1979, :188).

Para este autor lo que se derrumba a fines de los 60 y principios de los 70 son los cultivos destinados al mercado interno y en especial los de consumo humano directo como el maíz y el frijol; hecho que junto con la cada vez mayor pauperización de los campesinos comprueba la tesis de que la crisis actual es una crisis de los campesinos; la agricultura -enfatisa Bartra- encuentra su talón de Aquiles en la agricultura tradicional.

El autor agrega que el deterioro sufrido por estos cultivos -"desata mecanismos que extienden la crisis a todo el sector" pero matiza "la decadencia de la agricultura tradicional no se explica sólo por factores intrínsecos, en realidad lo que sucede es que la agricultura empresarial y de riego y en general la producción agropecuaria de exportación o destinada al consumo interno de la población de mayores recursos se ha desarrollado a costa de ésta." (A. Bartra, 1979, :188).

Otro grupo de autores, si bien le atribuyen un peso relevante al sector temporalero en la generación de la crisis, incluyen en su análisis otros factores como determinantes centrales.

Luiselli, por ejemplo, después de observar la caída de valor producida en las superficies temporaleras (de 1965 a 1974) atribuye el fenómeno fundamentalmente a la sustitución de las áreas maiceras (temporal) por sorgo y otros cultivos más rentables y a un abandono neto de las tierras por su creciente fragmentación, sobre esta base afirma que, "la crisis agrícola presente es fundamentalmente la crisis del campesi-

nado del temporal maicero de México, que ante el avance del sorgo inducido por la demanda de carnes de aves y porcinos -y con gran participación de empresas transnacionales- están empujando a la economía campesina y a la balanza de pagos a su peor crisis desde la revolución." (Luiselli, :447).

Sin embargo, al mismo tiempo este autor subraya como "causa estricta de la crisis sectorial y de la agudización negativa de su patrón bipolar de desarrollo," (Luiselli, :446), al rezago de la inversión pública acompañado por el estancamiento de la inversión privada.

Así pues, aunque le atribuye gran importancia a los fenómenos derivados del 'patrón bipolar' de desarrollo, considera que la causa -- que más directamente ha propiciado el decaimiento sectorial es la insuficiente inversión.

Montes de Oca, por su parte, inicialmente hace énfasis en el hecho de que el estancamiento es atribuible a la crisis del modelo de desarrollo capitalista de la agricultura en México como un todo; plantea como 'causas aparentes' de la crisis, la caída de la inversión pública, el estancamiento de los precios de garantía y el descenso de la demanda externa. Sin embargo, en su desarrollo posterior parece plantear los problemas del sector campesino, como derivados, al menos en parte, de la crisis, sin asignarles el rango de causa. Posteriormente, en la conclusión final de su trabajo, rectifica su idea cuando afirma: "La actual crisis agrícola es fundamentalmente la crisis del sector de campesinos parcelarios de subsistencia. La profundidad de tal origen nos la muestra el hecho de que una parte de ellos han dejado de producir, a tal grado ha llegado el deterioro del modelo de acumulación seguido hasta ahora por la agricultura." (Montes de Oca, :70).

Al mismo tiempo en el trabajo realizado junto con Rello pare-

ce reforzar esta última posición ya que plantean que si bien la crisis agrícola fué ocasionada 'en buena parte' por el deficiente funcionamiento del minifundio expresado en la constante depauperación de los campesinos, existen otros factores a los que aparentemente les atribuyen --- gran importancia como las muy escasas posibilidades de abrir nuevas tierras al cultivo; el que la redituabilidad de las inversiones públicas ya no haya sido tan alta como en décadas pasadas, las invasiones a propiedades privadas y la crisis de confianza que provocan éstas en los empresarios agrícolas.

Por último, ubicaríamos a Guzmán en un tercer grupo que, sin negarle un significado al sector temporalero en la génesis de la crisis, constituye más bien una interpretación multicausal de la misma.

En este contexto le da gran importancia a los fenómenos derivados de la polarización en el agro, tal como lo muestra la siguiente afirmación: Durante el período 1966-74 "ha hecho crisis en la agricultura mexicana una serie de problemas gestados durante largo plazo. Se manifiestan éstos en una pérdida de dinamismo de la producción, un extenso sector tradicional de baja productividad, que limita la oferta de alimentos e insumos industriales y presiona sobre los precios, y un sector moderno, representado por la agricultura de riego, que crece lentamente y cada vez tiene mayores dificultades para enfrentarse al crecimiento demográfico, con un acervo de capital dado, así como para continuar suministrando las divisas necesarias para el proceso de industrialización." (Guzmán, :576).

Y redondea su planteamiento reconociendo como 'causas estrictas' del estancamiento: la disminución en el crecimiento de la inversión pública y privada en el sector, las dificultades de acceso al crédito y la falta de una política agraria planificada fenómenos que inciden en un sector agrícola que ha reducido al mínimo su capacidad de ca-

pitalización mediante la traslación de valor hacia otros sectores.

En esta última interpretación, pues, nos encontramos la mayor parte de los elementos interpretativos presentes en las anteriores pero no sometidos a una clara jerarquización.

4.- Algunas líneas de investigación sobre el origen de la crisis.

Una vez realizada la síntesis de los principales análisis hechos sobre el estancamiento agrícola tratando de ubicar con la mayor exactitud la lógica del funcionamiento de aquellos factores que la hicieron estallar en 1967, nos interesa plantear brevemente algunas líneas de estudio que, a nuestro juicio completarían las lagunas e inexactitudes en los análisis hechos hasta ahora; sobre estas ideas iniciales trabajaremos en el capítulo III.

Antes que nada nos interesa hacer énfasis en el hecho de que consideramos incorrecto el gran peso que se le atribuye a la transferencia de recursos de la agricultura hacia otros sectores de la economía como motor generador de la crisis, ya sea por la vía explicativa de atribuirle el rango de causa principal en el proceso de depauperación de los campesinos o por la vía de considerarla como mecanismo central de descapitalización del sector como un todo. Tal hipótesis no es apoyada ni por las cuantificaciones hechas hasta la fecha, ni por el estudio estricto de la realidad del campo mexicano.

Lo anterior nos plantea la necesidad de rastrear en nuevos puntos del origen del fenómeno que nos ocupa.

En este sentido es útil recordar que si bien es evidente que-

el campesinado cuantitativamente es el sector más importante al seno de los productores, su aportación al valor de la producción es muy pequeño, lo que aunado a otros factores, determina que el ascenso agrícola observado durante el desarrollo estabilizador haya descansado sobre el sector capitalista. De aquí, concluimos que necesariamente una interpretación coherente del estancamiento que siguió a este auge debe explicar, no só lo el papel del campesinado en el mismo, sino también debe apuntar a esclarecer lo sucedido al interior del sector capitalista.

Este camino contribuiría a aclarar las siguientes interrogantes que se desprenden de la exploración hecha a través de los diferentes autores:

a) ¿De qué manera afectaron las condiciones de rentabilidad la evolución de los diferentes cultivos?

b) ¿Qué factores contribuyen a explicar el estancamiento observado en la superficie de labor?; ¿Influyó este elemento de manera determinante en el comportamiento del sector?

c) ¿Qué efectos tuvo la evolución interna y externa de los precios sobre la producción?

En síntesis, nuestra preocupación central consistirá en investigar el papel jugado por el sector empresarial agrícola en el estancamiento; y esclarecer con exactitud el rol de los campesinos en dicho fenómeno, con el fin de recuperar una visión global.

Por último, nos interesa aclarar que en la reconstrucción del origen del fenómeno que nos ocupa no estará ausente la lucha social como elemento modelador de la dinámica económica; si bien, la mayor parte de los autores no lo revisan detenidamente como elemento generador - sino más bien como consecuencia de la crisis, nosotros reconsideraremos su papel.

CAPITULO III

HACIA UNA REINTERPRETACION DE LA CRISIS

Introducción:

Una vez establecidos los elementos teóricos que nos servirán como punto de referencia para el análisis del fenómeno que nos ocupa y hecha una revisión sintética de los planteamientos de los diferentes -autores sobre la crisis, procederemos en este capítulo a desarrollar las líneas de investigación que surgieron de la descripción precedente para bosquejar los rasgos más gruesos de una nueva interpretación del estancamiento agrícola.

Con este fin, continuaremos la discusión, ya iniciada a nivel teórico en el Capítulo I, de la hipótesis de diversos analistas que --consideran la transferencia de valor -al interior del sector y entre -la agricultura y la industria- como la causa fundamental que generó la crisis. Posteriormente analizaremos el papel jugado por el sector empresarial en la generación del estancamiento, tomando como eje fundamental de estudio la evolución de las rentabilidades diferenciales, de teniéndonos en los factores que afectaron su movimiento, tales como --las características de la inversión, la insuficiencia de tierras de la bor, los precios y, por último, un fenómeno en el que confluyen los --significados políticos y económicos: la existencia del ejido 'pobre'- como traba para la libre difusión de la actividad empresarial racional.

Antes de abordar de lleno la temática de este capítulo, nos-interesa hacer una importante aclaración; como se hace evidente en el

bosquejo de la estructura de nuestro análisis hecha más arriba; la es tratificación de los productores agrícolas juega un papel central en el mismo; pues nos proponemos distinguir la incidencia de un determinado sector social -el empresarial- en el estancamiento agrícola. Esta línea de análisis presenta dificultades prácticas importantes ya que es bien conocido el hecho de que es prácticamente imposible construir lar gas series históricas estadísticas que discriminen los diferentes sectores sociales que protagonizan los cambios operados en los parámetros estadísticos; en la medida de lo posible hemos tratado de superar par cialmente este problema a través de la utilización de criterios de es tratificación indirectos.

El primero de ellos ha sido la utilización de 'cultivos tipo' es decir, productos que son mayoritariamente cosechados por cierto sector social de productores. Así por ejemplo, consideramos -siguiendo - el planteamiento de Shejtman- al trigo, algodón y cultivos forrajeros- como cultivos que muestran una inclinación hacia las unidades empresariales mayores; mientras que el maíz y el frijol son cultivos en buena parte realizados por campesinos, es decir, productores que en general utilizan fuerza de trabajo fundamentalmente familiar o en los cuales las relaciones salariales -cuando existen- son de poca significación cuantitativa. En lo que se refiere a las oleaginosas advertimos una concentración importante en los campesinos más acomodados, en los sectores transicionales (fuerza de trabajo asalariada de alguna significación) y en los grandes empresarios.

En segundo lugar, identificamos 'entidades tipo' en las que tienen una incidencia significativa cierto grupo de productores; así los estados en los que los campesinos constituyen la mayoría son: Estado de México, Oaxaca, Yucatán, Puebla, Hidalgo, Tlaxcala y San Luis Potosí en orden descendente, con un estrato de campesinos de infrasubsistencia -en los que el potencial productivo de la unidad es insuficiente para la alimentación familiar- que abarca alrededor del 80 % --

del total de las unidades productivas. En el otro extremo estarían Baja California Norte, Colima, Nayarit y Jalisco, donde en el estrato inferior se encuentran menos del 10 % de las unidades agrícolas y Sonora, Sinaloa y Guanajuato, en los que dicho estrato no llega al 20 % del total de las unidades.

Adicionalmente, hemos utilizado un criterio más, que a pesar de la inexactitud que implica, nos es de gran utilidad por la forma en que está organizada la información estadística y por las características de nuestro análisis: la división de productores en riego y temporal. Aunque es obvia la concentración de este recurso en manos de los empresarios, es cierto también que no podemos considerar el grueso de la producción temporalera como una producción típicamente campesina ya que existen regiones de muy buen temporal que pertenecerían más bien a los estratos más altos de productores. Para los fines de nuestro análisis, es válida entonces, por lo menos la identificación de los distritos de riego con el sector empresarial agrícola.

Por último, utilizaremos una estratificación que emplea como criterio central, los tipos de tecnología empleada por los productores; en este sentido, desglosa con mayor exactitud el criterio general -Riego y Temporal- descrito más arriba, superando sus deficiencias al agregar nuevos criterios técnicos, tales como el uso de semilla mejorada o criolla, el uso de fertilizantes y el tipo de riego utilizado. Esta estratificación fué diseñada por BANRURAL para realizar estudios de costos con el fin de asegurar las cosechas y es la que se acerca más a constituir un criterio de estratificación directo ya que podemos establecer una identificación clara de las diferentes tecnologías con los diferentes sectores sociales que existen en el campo.

Utilizaremos pues, entremezclados los diferentes criterios de estratificación según la información disponible nos lo permita.

1. Los campesinos pobres y la generación de la crisis.

1.1 La Transferencia de valor y la crisis.

Nos interesa, antes de iniciar esta discusión, subrayar el hecho de que la teoría de la transferencia de valor rebasa el ámbito del agro para constituirse en un cuerpo de ideas que encierra una concepción del proceso de desarrollo de las 'naciones pobres'. Recuérdese para comprender esta afirmación que la teoría en cuestión considera como fuente fundamental para la acumulación inicial de capital industrial en este tipo de países la succión de valor generado por la agricultura, para que en una segunda etapa una vez construida una base industrial ésta se autofinancie. Siguiendo las líneas más generales de su razonamiento; esta concepción continúa su planteamiento afirmando que la extracción de valor industria-agricultura, se hace posible gracias a la explotación de los campesinos pobres por parte de los empresarios agrícolas, reproduciéndose al interior del sector un fenómeno de transferencia de valor análogo al que fue descrito para la economía en su conjunto. Así pues, esta concepción constituye toda una teoría sobre el funcionamiento del sistema, sobre los mecanismos de su reproducción y desarrollo y por ende, también es una teoría sobre las limitaciones, las posibilidades de crisis y la crisis real del sistema cuando la doble explotación de la que hemos hablado más arriba -- sea excesiva y produzca el derrumbamiento de las fuentes de acumulación de la economía: el agro y los campesinos que lo habitan. De aquí el relieve que le hemos otorgado a este punto dentro de nuestro estudio.

Tomando en cuenta la refutación teórica a la concepción de la transferencia de valor como mecanismo generador central del estancamiento ya fue tratada en el Capítulo I, nos ocuparemos aquí de redondear este planteamiento dando algunos elementos empíricos para apuntalar -- nuestra posición.

En primer lugar, trataremos de dilucidar si es posible que exista una transferencia de valor al interior de la agricultura de los campesinos hacia los empresarios..

Retomemos para esto, la discusión iniciada en el Capítulo I, sobre las características de la valorización de los productos campesinos. En nuestro apartado teórico habíamos planteado que, cuanto mayores fueran las diferencias de productividad en perjuicio de la economía campesina y cuanto mayores fueran las diferencias de participación en la oferta global también en perjuicio de las unidades campesinas; menor sería la valorización del trabajo vivo campesino con relación al trabajo explotado en las unidades capitalistas, tanto menos plusproducto y plusvalor efectivo, producirían, por tanto, los campesinos, aunque para ellos represente una necesidad de mayor prolongación del tiempo de trabajo para obtener cada vez menos.

Así pues, para lograr una aproximación inicial a la valoración de la magnitud potencial del valor que es capaz de generar, -y por tanto, de transferir- el sector campesino, tenemos que atender a los dos factores mencionados más arriba: la productividad y la participación en la oferta de los productores agrícolas más pobres.

En cuanto a la productividad podemos observar en los hechos un distanciamiento creciente entre la productividad de los campesinos y la de los empresarios; los campesinos emplean métodos rudimentarios para el cultivo mientras que todos los empresarios emplean riego, insu mos de alta calidad y maquinarias; esto se traduce en un distanciamiento creciente de los rendimientos en uno y otro sector; así observamos (ver cuadro III-1) que en la producción de maíz los campesinos más pobres producen 540 kg/ha, mientras que el estrato más alto opera con rendimientos casi siete veces más altos (3 375 kg/ha). Esto determina que "aún cuando el pequeño campesino pudiera obtener una tasa de ganancia igual o superior a la ganancia media capitalista, la masa de-

CUADRO III-1

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE MAIZ POR GRUPOS DE TECNOLOGIA*
CICLO PRIMAVERA - VERANO DE 1975. MEXICO

TECNOLOGIA	PREDIOS (%)	SUPERFICIE (%)	RENDIMIENTO (kg/ha)	PRODUCCION (%)	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	3.5	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, junta, 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: LERDA G, Francisco; Agricultura, Campesinos y Transferencias de Valor; Fac. Economía, UNAM, México, 1984.

(Elaborado con datos de: SARH - DGEA; Econotecnia Agrícola, vol. I, No. 2, México, febrero de 1977).

ganancia que obtiene por tonelada es muy pequeña; además dados los es casos 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". (Lerda, 1984, :47).

Existe pues una tendencia a que el trabajo de los agricultores pobres "descienda cada vez más con relación al trabajo social medio en tanto que sustancia de valor; de tal modo que si antes, digamos, - dos horas de trabajo menos productivo del campesino producían tanto va lor como una hora de trabajo social promedio, ahora, ante el incremento de la fuerza productiva del trabajo en las fincas capitalistas, el cam pesino necesita trabajar, por ejemplo, tres horas, una hora más que an tes para producir un valor equivalente al de una hora de trabajo medio". (Lerda, 1984, :27).

Así, percibimos que la capacidad valorizadora del trabajo -- campesino es inferior a la observada en el sector empresarial, sin que ello signifique que estos productores transfieren parte de su trabajo a los agricultores ricos, ya que, por un lado se trata de productores de una misma clase de artículos y que por tanto no los intercambian en tre sí, y por otro, "porque una vez puestos en el mercado todas las -- unidades de producto son y cuentan como iguales y del mismo valor..... El mercado reconoce igual trabajo por cada unidad..., quien haya traba jado más que lo socialmente requerido para producir cada artículo en-- contrará que su trabajo cuenta como trabajo de más bajo peso específico, como de menor fuerza productiva en relación con el conjunto". (Lerda, 1984, :23).

En todo caso si existen unidades cuyo valor se ubique por de bajo del precio de mercado, éstas obtendrán una ganancia extraordinaria

proveniente no de las unidades campesinas sino de sus altos niveles de productividad.

En lo que se refiere al segundo elemento, es decir, la participación en la oferta, constatamos también una tendencia al incremento de la participación relativa de la aportación del sector capitalista a la oferta agrícola total, lo que conlleva -como afirmamos antes- una desvalorización del trabajo campesino.

Esta tendencia la constatamos a partir del estudio de la aportación de los diferentes tipos de productores al mercado de productos agrícolas de acuerdo con la información censal de 1970. Aquí observamos que "de más de 2.8 millones de unidades agrícolas censadas una cifra superior a la mitad (1.5 millones, 5.4 %) sólo participaron en un exiguo 3 % del mercado total. Aún si agrupamos este estrato inferior - con el siguiente encontramos que un 72.3 % de los predios, casi las tres cuartas partes del total, más de dos millones de unidades y de familias campesinas no alcanzaban a completar el 10 % de las ventas totales de productos agrícolas. En el polo extremo menos de veinte mil explotaciones, a no dudarlo de grandes capitalistas, que sólo representaban 0.7 % del total de predios, se habían apoderado, sin embargo, de casi el 35 % del mercado. Si incorporamos a este grupo superior los dos que le anteceden encontramos que un minúsculo grupo de pequeños, - medianos y grandes capitalistas, que controlaban apenas el 7 % de las unidades censadas, realizaban, sin embargo, más de las dos terceras partes del valor mercantil en productos agrícolas". (Lerda, 1984, :31).

Las parcelas campesinas pues, tienen una participación insignificante en la oferta mercantil global agrícola, lo que hace imposible que el volumen transferido del sector campesino al capitalista haya sido de importancia considerable y que, por tanto, por esta vía sea posible arribar a una explicación válida de la crisis.

En realidad los dos fenómenos que hemos descrito por separado -cambios en la productividad y en la participación en la oferta- se presentan íntimamente relacionados; una mayor productividad siempre -va acompañada de una mayor contribución a la oferta. De cualquier forma el resultado neto de estos dos procesos se expresa en la expulsión-permanente de los campesinos dotados de los peores recursos y en el empobrecimiento y degradación de las condiciones de trabajo y de vida de aquellos que aún compiten en el mercado con las empresas capitalistas-más eficientes. Subrayamos, por último, que esto puede ser explicado -sin que exista transferencia de valor al interior de la agricultura.

Nos resta ahora, hacer un breve comentario sobre la posibilidad de existencia de la transferencia de valor de la agricultura hacia la industria. En nuestro marco teórico ya habíamos aceptado la posibilidad de que una fracción del plusvalor generado en el agro pasara a manos del sector secundario; partíamos de cualquier manera del supuesto de que esto sería posible sólo si consideramos como fuente potencial de este plusvalor transferible, al sector de los empresarios agrícolas, ya hemos demostrado más arriba la imposibilidad de que esto ocurra a partir de los campesinos pobres.

Nos ocuparemos de la transferencia de valor por la vía de los precios ya que es ésta a la que los autores le otorgan más importancia para explicar el origen de la crisis (ver Capítulo II).

Si comparamos -afirma Lerda- "la evolución de los índices relativos de precios implícitos del PIB de 1960 a 1979, observaremos, que la agricultura tuvo precios permanentemente favorables con respecto al comercio y también, salvo en los años de 1969 y 1971, con relación a las manufacturas. Particularmente interesa destacar que dicha relación fué ventajosa para la agricultura durante el período anterior a los años 1965-67, en los cuales las tendencias del crecimiento agrícola mexicano se frenaron bruscamente dando lugar a la casi totalidad de los-

autores coinciden en llamar crisis del sector". (Lerda, 1984, :52).

La crisis pues, no puede ser explicada tomando como base la exacción del valor de la agricultura por el resto de la economía a través de una relación de precios desfavorable. De acuerdo con esta línea de razonamiento la crisis debería haber sido evitada por los precios - relativos altos precios a su estallamiento o bien debería haber sido - conjurada gracias a la elevación de los mismos operada a partir de --- 1972, lo cual, evidentemente, no sucedió. Esta hipótesis queda así de sechada por la evidencia empírica.

Nos interesa aclarar en este punto que no necesariamente la existencia de precios relativos desfavorables para la agricultura -en caso de que existieran- implica transferencia de valor hacia la industria; de hecho en los países capitalistas avanzados y también en el - mercado mundial se observa una tendencia al deterioro de los precios - relativos del sector primario, sin embargo, esto ocurre, debido a las distintas variaciones en la fuerza productiva del trabajo aplicada a - cada rama de la producción sin que existan transferencias de valor entre ellas.

Por último es importante recalcar, en el marco de nuestra re futación a este argumento que los estudiosos de la evolución indus- trial del país durante el desarrollo estabilizador, plantean que en es te período este sector autofinanció en alta proporción (aproximadamen- te en un 75 %) sus programas de inversión, gracias a que la tecnología avanzada y la mayor productividad de las industrias manufactureras, -- así como su organización monopólica y oligopólica, se tradujeron en ai tas ganancias. Carece pues de fundamento plantear al sector agrícola- como principal financiador de la industria y ubicar aquí el origen de la 'desacumulación' del campo.

A manera de conclusión de este apartado-
cabría dar respuesta a la siguiente cuestión: si no aceptamos a la --
transferencia de valor como elemento explicativo central de la crisis-
agrícola por la vía de considerarla el mecanismo a través del cual los
campesinos se van depauperando; entonces, ¿cuál es la relación entre-
el evidente 'desgaste' de este sector social y la crisis?; ¿no es el-
estancamiento agrícola la crisis de los campesinos productores de maíz?

Un primer elemento que nos interesa resaltar es la importan-
cia del autoconsumo al interior de los campesinos pobres, fenómeno que
abre la posibilidad de su eventual desplazamiento del mercado maicero.
De acuerdo con el cuadro III-1 puede afirmarse que los predios tipica-
mente de autoconsumo -del 69 al 79 % de su producción se consume al in-
terior del predio- si bien son la mayoría desde el punto de vista numé-
rico pues constituyen el 67 % de los predios, contribuyen minimamente-
al total del maíz comercializado (22 %). Como contrapartida el 55 % -
de la oferta mercantil de maíz proviene de predios que no pueden tipi-
ficarse como de autoconsumo, pues, venden del 51 al 78 % de su produc-
ción y emplean tecnologías relativamente avanzadas, a pesar de consti-
tuir únicamente el 11.3 % de los predios agrícolas.

De esta manera observamos que el campesino maicero, es un cam-
pesino que autoconsume la mayor parte de su cosecha, lo que determina-
que se esté operando un desplazamiento de este sector, aún dentro de -
su producto fundamental, el maíz, por el sector más tecnificado; así,
observamos que aún cuando este último sector no posea una cuota impor-
tante de la superficie maicera, cada vez aporta una fracción mayor de
la producción nacional gracias a sus altos rendimientos; el desplaza-
miento no se realiza con mayor velocidad debido a problemas de rentabi-
lidad que presenta este cultivo para los empresarios.

El campesino maicero además, se esta depauperando y es obligado cada vez más en mayor medida a proletarizarse; esto es lógico si recordamos que las condiciones medias de las tecnología predominantes- en el temporal maicero -uso de yunta y nivel bajo de insumos- que constituyen el 44% de la superficie sembrada permiten un 'salario virtual' por jornada familiar de \$ 16.50 a \$ 28.40; mientras que el salario mínimo rural para trabajadores no especializado en la misma fecha (1976) era de aproximadamente \$ 46.00 en los principales estados productores - de maíz de temporal.

Sobre esta base podemos explicar el abandono de las tierras- maiceras, ya que la mayor parte de los campesinos pobres que no tienen acceso a la mejora de sus técnicas obtienen salarios virtuales por jornada notoriamente insuficientes y que además no mejoran en términos -- reales en el período que va de 1965 a 1975 (ver cuadro III-2), mientras que el índice de precios al consumidor y el de salarios nominales han- aumentado constantemente (*).

Podemos entonces concluir afirmando, que la crisis contempla la paulatina depauperación de los campesinos y su subsecuente desplazamiento por los productores de más recursos; de hecho los dos fenómenos no son más que dos caras de un mismo proceso, como ya dijimos más arriba es la brecha de productividades generada por el desarrollo de un -- 'sector moderno' lo que empuja a los campesinos a su desaparición. La crisis es, por tanto, crisis del campesino maicero, sólo en la medida- en que ésta acelera su depauperación y no por el hecho de que haya sido este sector el que sostuvo el desarrollo agrícola precedente y cuyo debilitamiento explique, por ende, el estancamiento de éste.

(*) Estos datos, de paso, niegan la posibilidad -sostenida por algunos teóricos que defienden la transferencia de valor- de que la economía del pequeño campesino - pueda ser considerada como una fuente importante de complemento al valor no retribuido de la fuerza de trabajo, ya que es notoria la incapacidad de la parcela campesina para producir excedentes que subsidiaran el salario.

CUADRO III-2

INGRESO VIRTUAL REAL* POR JORNADA FAMILIAR,
EN EL MAÍZ DE TEMPORAL Y CON USO DE YUNTA.. MEXICO
(Pesos por Jornada)

Cultivos	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Maíz con alto uso de insumos	7.5	6.2	6.0	5.6	5.3	5.2	4.8	4.5	6.0	6.6	8.1	9.1
Maíz con medio uso de insumos	7.0	6.2	6.1	5.9	5.4	5.3	5.0	4.1	5.5	5.9	6.5	7.3
Maíz con bajo uso de insumos	3.0	2.7	2.7	2.6	2.4	2.3	2.2	2.1	2.4	2.3	2.5	2.8

* Deflactado por el índice de precios del PIB, base 1960 (Fuente: Banco de México).
Se supone el alquiler de la yunta por la temporada, pagando 700 kgs. de maíz y laborando 2½ hectáreas.

Fuente: PEREIRA, Gonzalo; Análisis Económico del Cultivo de Maíz en México en el ciclo Primavera Verano; Econotecnia No. 2, México, SARH-DGEA, febrero 1977.

2.- Los empresarios agrícolas y la crisis.

Como ya fué descrito en el capítulo II; el auge agrícola que observamos durante los cincuentas y los sesentas estuvo -- sustentado en el desarrollo de los cultivos de más alto rendimiento potencial cobijados por la política de riego del gobierno. En este sentido es útil observar que mientras que la participación en el valor de la producción agrícola generada en las tierras de temporal tendió a -- mantenerse estable con pequeñas variaciones en sentido decreciente (del 83% en 1950 al 69% en 1976); la contribución de los distritos de riego ha duplicado prácticamente su cuota de participación en el total de la producción nacional (del 17 al 31%). Así la agricultura de riego se ha constituido en un factor dinámico de creciente importancia, de tal manera que para 1977 aporta ya el 48.2% del valor total de la producción.

Esta tendencia general, consistente en la existencia de un sector con acelerado crecimiento que empuja hacia arriba los promedios nacionales, es confirmada en un análisis de Guzmán quien al realizar su estudio sobre desarrollo regional concluye que solamente cinco entidades (Sonora, Colima, Tamaulipas, Baja California Sur y Sinaloa) explican el 50% del crecimiento observado en el período que va de 1940 a 1970.

Por su parte el CDIA realiza un detallado estudio del período de auge agrícola tomando como base la información censal de 1950 y 1960 afirmando que si bien la agricultura cumplió su función en lo tocante al abastecimiento de los productos agropecuarios necesarios para el resto de la economía, de hecho fueron 16% de los predios -- los de mayores ingresos -- los que realizaron esta tarea, proporcionando el 80% de la producción agrícola en 1960, el 90% del incremento observado en la última década y probablemente la totalidad de los productos agropecuarios

consumidos por el sector no agrícola. Las fincas más pobres apenas lograron sostenerse dejando un pequeño remanente para el mercado, mientras que la mitad de los agricultores con tierras ni siquiera lograron producir lo requerido por ellos mismos.

Shejtman con los datos de 1970 observa una tendencia similar, al advertir una fuerte concentración del producto generado pues el conjunto de las unidades empresariales -que no llega al 2% del total de las unidades- genera un tercio del producto agrícola total, mientras -- que el sector campesino con un 87% de las unidades agrícolas y un 57% de la tierra arable, generaría alrededor del 40% del producto. (ver - cuadro III-3).

Todo parece indicar, por tanto, que el polo dinámico de la agricultura que presionó hacia arriba los niveles alcanzados por el valor de la producción fué el sector empresarial; en este sentido una explicación coherente del estancamiento que sigue al auge agrícola debe - contemplar necesariamente lo acaecido con este sector.

Lo anterior no implica que nosotros pretendamos abordar el estudio de la crisis en una perspectiva dualista, lejos de esto consideramos que la única forma de comprender el funcionamiento del sector agrícola es contemplarlo como un todo, como una unidad, cuyas líneas de movimiento fundamentales -sin embargo- están regidas por el sector capitalista. De aquí se desprende una consideración metodológica central de nuestro trabajo; el considerar al sector capitalista como eje explicativo fundamental de la crisis; con esto no queremos decir que en éste se ubique únicamente el origen y desarrollo de la crisis, sino que el - comportamiento también crítico de los campesinos pobres debe ser explicado en función de la dinámica del primero.

CUADRO III-3
VALOR DE LA PRODUCCION TOTAL,
POR ESTRATO DE PRODUCTOR.
1970. MEXICO

Tipo de productor	No. de Productores		Valor Miles de SMRA*		Promedio (SMRA)
		%		%	
<u>Total</u>	<u>2 557 070</u>	<u>100.0</u>	<u>5 464.7</u>	<u>100.0</u>	<u>2.1</u>
<u>Campesinos</u>					
Infrasubsistencia	1 422 896	55.7	637.3	11.7	0.4
Subsistencia	414 001	16.2	514.0	9.4	1.2
Estacionarios	165 805	6.5	306.1	5.6	1.8
Excedentarios	209 704	8.2	804.0	14.7	3.8
<u>Productores Transicionales</u>	297 367	11.6	1 399.9	25.6	4.7
<u>Empresarios</u>					
Pequeños	29 173	1.1	508.0	9.3	17.4
Medianos	9 706	0.4	351.6	6.4	36.2
Grandes	8 418	0.3	943.8	17.3	112.1

* Salarios Mínimos Rurales Anuales.

Fuente: SHEJTMAN; Economía Campesina y Agricultura Empresarial: Tipología de Productores del Agro Mexicano, Ed. CEPAL-ONU, enero 1981.

2.1 Evolución de la Rentabilidad.

Para abordar el estudio de la incidencia del comportamiento del sector capitalista durante la crisis, hemos elegido el seguimiento de la evolución de la rentabilidad del sector, por considerar que es la ganancia el criterio que rige por excelencia todas y cada una de las decisiones de los empresarios, ésta pues constituye la llave para comprender los móviles del comportamiento particular de los empresarios (*).

Lo anterior lleva implícita la idea -nos interesa aclarar- de que los problemas que originaron la crisis que nos ocupa están relacionados con las condiciones de producción y no con las de realización; en el origen de los tropiezos del agro no encontramos por tanto problemas de consumo o de desproporcionalidad entre sectores, sino trabas en el proceso productivo que impiden la prosecución de la acumulación interna del sector a un ritmo adecuado. (ver capítulo I).

Revisaremos, inicialmente la evolución de las tasas de rentabilidad de cinco cultivos: maíz, frijol, trigo, sorgo y algodón en el período inmediatamente posterior a la crisis que va de 1967 a 1977, para los distritos de riego.

Llama la atención en primer lugar la tendencia marcada a la disminución de las tasas de rentabilidad en todos los cultivos, siendo la más pronunciada la que observamos en el caso del trigo cuya tasa --desciende casi un 60%, seguida del maíz y del frijol que sin ser los cultivos de mayor relevancia en el sector de riego, ocupan una porción

(*) Este análisis de la rentabilidad constituye una vía indirecta para ver lo acontecido con la renta diferencial en el agro, pues compara los niveles de rentabilidad logrados por los distintos sectores de productores, proporcionándonos así una noción aproximada de las ganancias extraordinarias diferenciales obtenidas.

de los recursos del mismo; por su parte el sorgo y el algodón han presentado una baja de menor magnitud (8%). (ver cuadro III-4). Lo anterior nos induciría a explicarnos la caída de la inversión de algunos cultivos, sobre todo del trigo y del maíz, por el descenso de su tasa de ganancia; mientras, que este factor tendría menor importancia relativa en la explicación del comportamiento del sorgo y el agodón.

Comparemos ahora la evolución de la rentabilidad de dos cultivos representativos de la dinámica que ha adquirido el sector agrícola en los últimos años: el maíz y el sorgo, ambos cultivados con altas tecnologías ya sea en riego o en temporal, lo que nos permite suponer que nuestra muestra abarca a empresarios de distinta magnitud que se dedican a cultivar estos productos. Observamos en todos los casos la existencia de una tendencia decreciente en la tasa de rentabilidad para la primera parte del período (de 1965 a 1970 aproximadamente) que lentamente y con fluctuaciones se hacen positivas en la última etapa, la caída es de mayor magnitud para el maíz de riego y temporal que para el sorgo; esta evolución, nos hace evidentes las dificultades que atravesó la inversión agrícola en los años cercanos al comienzo del estancamiento. (ver cuadros III-5 y III-6).

Un segundo elemento que llama la atención es el hecho de que la rentabilidad del sorgo supera durante todo el período por un margen amplio a la del maíz; esto ocurre pese a que " el precio de mercado del sorgo es permanentemente inferior al del maíz ya 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 del 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 en relación al maíz, por lo que la cantidad de ganancias por unidad o empresa individual es

CUÁDRO III-4

EVOLUCION DE LA TASA DE GANANCIA (SOBRE COSTOS)
DEL MAIZ, FRIJOL, TRIGO, SORGO Y ALGODON
EN CONDICIONES DE RIEGO.
1967 - 1977. MEXICO

(Porcentajes)

	TASA DE GANANCIA 1967-68	TASA DE GANANCIA 1977	TASA DE CRECIMIENTO 1967 - 1977 (%)
Maíz	68	51	- 25
Frijol	69	41	- 41
Trigo	62	25	- 60
Sorgo	39	36	- 8
Algodón	399	367	- 8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de:

B.N.C.R., S.A.; Costos de Producción y otros Indicadores Económicos;
México, 1977.

CUADRO III-5

RELACION INGRESO NETO/COSTO DEL MAIZ Y SORGO
 EN CONDICIONES DE MAQUINARIA Y ALTO USO DE INSUMOS.
 1965 - 1976. MEXICO

AÑO	MAIZ (%)		SORGO (%)	
	Riego	Temporal	Riego	Temporal
1965	84.9	7.3	62.5	68.9
1966	66.9	6.1	56.1	63.2
1967	61.3	6.0	45.8	53.6
1968	58.0	5.4	45.7	52.5
1969	40.0	5.6	40.5	53.4
1970	34.0	5.7	33.9	49.5
1971	30.0	5.5	37.4	54.7
1972	10.0	5.5	40.7	60.7
1973	39.0	8.6	51.9	73.8
1974	53.0	11.8	92.5	113.1
1975	76.0	17.3	118.0	145.6
1976	83.0	20.0	119.0	117.6

Fuente: PEREIRA, Gonzalo; op. cit.

CUADRO III-6

TASAS DE CAMBIO DE LA RELACION INGRESO NETO/COSTO
DEL MAIZ Y SORGO EN CONDICIONES DE MAQUINARIA
Y ALTO USO DE INSUMOS.
1965 - 1976. MEXICO

AÑO	MAIZ		SORGO	
	Riego	Temporal	Riego	Temporal
1965	-	-	-	-
1966	- 19	- 16	- 10.2	- 8.3
1967	- 8	- 1.6	- 18.4	- 15.2
1968	- 5	- 20	- 0.2	- 2.0
1969	- 31	+ 3.7	- 11.4	+ 1.7
1970	- 15	+ 1.8	- 16.3	- 7.3
1971	- 12	- 3.5	+ 10.3	+ 10.5
1972	- 67	0	+ 8.8	+ 11.0
1973	+ 3	+ 56.4	+ 27.5	+ 21.6
1974	+ 36	+ 37.2	+ 78.2	+ 53.1
1975	+ 43	+ 46.6	+ 27.6	+ 28.7
1976	+ 13	+ 15.6	+ 0.8	- 19.2

Fuente: Cuadro III-6.

también mucho mayor". (Lerda, 1984, :50). Al mismo tiempo la ganancia por hectárea obtenida con el maíz, aún utilizando tecnologías de buena calidad no resulta atractiva para las unidades productivas de tipo - empresarial.

La afirmación anterior se corrobora si comparamos la relación ingreso neto/costo para los distintos cultivos en 1976; aquí volvemos a observar que la tasa de rentabilidad del maíz (35%) es superada por el ajonjolí, el sorgo, arroz y la soya; cuya tasa fluctúa entre el 45 y el 56% (ver cuadro III-7), lo que evidencia que ante el abanico de opciones que enfrenta el capitalista preferirá otros cultivos sobre el maíz; esto explicaría la acelerada caída de la superficie cosechada - del maíz y su sustitución por otros productos.

De este breve bosquejo sobre las condiciones de rentabilidad del sector agrícola, arribamos a dos conclusiones; por un lado observamos una tendencia general a la disminución en los ritmos de crecimiento de las tasas de rentabilidad a partir de 1965 con respecto a las exhibidas en períodos precedentes y por otro, se hace evidente una recuperación de estas tasas a partir de 1970 para cultivos diferentes a los tradicionales.

2.2 Factores que han incidido sobre la evolución de la rentabilidad.

La descripción hecha más arriba nos plantea la necesidad de indagar cuáles fueron los factores que determinaron esa peculiar evolución de la rentabilidad. Para avanzar en la solución de esta cuestión, estudiaremos cuatro elementos -ya enumerados antes-- que consideramos fundamentales para comprender las características de dicho movimiento; en primer lugar algunos rasgos sobresalientes sobre la forma en que son modificados los procesos productivos a raíz de la-

CUADRO III-7

RELACION INGRESO NETO/COSTO
DEL MAIZ, AJONJOLI, SORGO, ARROZ Y SOYA.*
DIC. 1976. MEXICO

CULTIVO	SUPERFICIE NACIONAL DE CADA CULTIVO %	COSTO/HA. \$	INGRESO NETO/HA. \$	INGRESO NETO/COSTO %
Maíz	2	5 848	2 050	35
Ajonjolí	5	4 612	2 055	45
Sorgo	19	5 364	2 909	56
Arroz	62	6 701	3 746	50
Soya	25	6 043	2 877	48

* En condiciones de riego, uso de maquinaria y alto nivel de uso de insumos y servicios.

Fuente: PEREIRA, Gonzalo; op. cit.

modernización del sector agrícola operada a partir de los cincuentas, - posteriormente la incidencia de la distribución y el uso de la superficie, para continuar con los precios, y, por último, una reflexión sobre uno de los aspectos centrales en que se expresa la interrelación entre los niveles de rentabilidad y los factores políticos: la lucha por la ampliación de la superficie.

Es claro que la incidencia de todos los factores sobre la -- rentabilidad no es unidireccional; si bien ellos determinan en parte la tasa y la masa de ganancia, ésta última a su vez incide sobre ellos; en la óptica de esta doble influencia es que se estudian dichos factores.

2.2.1 Características de la modernización de los procesos productivos agrícolas.

Retomaremos en esta parte el análisis de los factores únicamente -la mecanización y el riego- que han modificado de manera importante las características productivas del agro, y en los cuales, a nuestro juicio, debemos ubicar algunas de las raíces fundamentales de los problemas de rentabilidad que enfrenta el sector, debido al peso relativo que tuvieron estos elementos en el auge del sector, - descrito en el capítulo II.

De entrada nos interesa resaltar, que en una primera ojeada general del campo es posible percibir una tendencia al incremento de la composición orgánica de capital; la agricultura no escapa a las reglas generales de la acumulación; así, si observamos el crecimiento -acumulativo del capital, será notable el incremento más acelerado del capital constante sobre todo de su componente circulante. (ver cuadro III-8).

CUADRO III-8

CRECIMIENTO ACUMULATIVO DEL CAPITAL AGRICOLA.
1940 - 1970. MEXICO. (TASA ANUAL)*

<u>PERIODO</u>	<u>CONSTANTE</u>		<u>VARIABLE</u>
	<u>FIJO</u>	<u>CIRCULANTE</u>	
1940-50	5.7	12.2	8.8
1950-60	6.2	6.1	1.9
1960-70	8.8	9.5	8.6

* Cifras deflacionadas.

Fuente: LERDA, Francisco; México: La Política Económica Agraria y Agropecuaria en el período reciente; mimeo, F. E.; UNAM, México, s/f.

Veamos ahora de qué manera creció un componente central del capital constante; la maquinaria; para ello nos es útil revisar la evolución de los componentes de la inversión agropecuaria de 1960 a 1978.

Los datos con que contamos nos muestran que el perfil del capital depreciado (*) existente a comienzos de los sesentas, expresa rigurosamente la capacidad productiva del sector resultante de las características peculiares del esfuerzo de acumulación de capital en el período previo. Destaca aquí, la proporción extraordinariamente alta del capital total que representaba el valor de la masa ganadera, próximo al 50% y el peso decisivo del valor depreciado de las inversiones en áreas de riego, equivalente a más del 30% del total, con valores relativamente pequeños de capital en plantaciones, construcciones, maquinaria e implementos. En general, éstos constituyen rasgos típicos de una estructura de capital correspondiente a una actividad agropecuaria poco desarrollada, con bajos grados de tecnificación en general, a excepción del riego.

Ya para los setentas, observamos que dentro de las inversiones de explotación (maquinarias y semovientes) se hace evidente un descenso en la participación relativa del ganado frente al aumento persistente de la inversión bruta en maquinarias e implementos, que en los dos últimos trienios llega a constituir alrededor de las cuatro quintas partes de ésta, después de que en los dos primeros representó poco menos de dos tercios; esto refleja el efecto de los elevados montos de recursos aplicados a la incorporación de los tractores, implementos de tracción mecánica y vehículos; entre los cuales los dos primeros absorben a lo largo del período el 60% del valor de todo el grupo. (ver cuadros III-9 y III-10).

(*) Capital depreciado: se obtiene deduciendo al capital original la depreciación acumulada durante los años en que los bienes han sido utilizados.

CUADRO III-9

PRINCIPALES COMPONENTES DE LA INVERSION AGROPECUARIA.

1960 - 1978. MEXICO

CONCEPTO	PROMEDIOS TRIENALES (MILLONES DE PESOS DE 1977)			
	1960/62	1964/66	1973/75	1976/78
<u>INVERSION BRUTA</u>	20 943	25 647	35 323	43 688
Mejoras Fundiarias	6 899	8 661	11 685	12 811
Areas de Riego	3 081	4 196	7 125	7 812
Plantaciones	2 162	2 687	2 448	2 691
Construcciones	1 656	1 778	2 112	2 308
De Explotación	14 044	16 986	23 638	30 877
Maquinarias	7 847	11 085	18 034	24 248
Semovientes	6 197	5 901	5 604	6 629
<u>REPOSICION DE CAPITAL</u>	14 600	16 891	22 050	26 581
Mejoras Fundiarias	6 805	7 582	9 099	9 631
Areas de Riego	4 382	4 602	5 338	5 716
Plantaciones	1 618	1 937	2 248	2 249
Construcciones	805	1 043	1 513	1 666
De Explotación	7 795	9 309	12 951	16 950
Maquinarias y otros				
<u>INVERSION NETA</u>	6 343	8 756	13 273	17 107
Mejoras Fundiarias	94	1 079	2 586	3 180
Areas de Riego	- 1 301	- 406	1 787	2 096
Plantaciones	544	750	200	442
Construcciones	851	735	599	642
De Explotación	6 249	7 677	10 687	13 927
Maquinarias y otras	52	1 776	5 083	7 298
Semovientes	6 197	5 901	5 604	6 629

Fuente: SARH-ONU; "Inversión Predial y Formación de Capital"; en: El Desarrollo Agropecuario de México; CESPA-SARH; México, s/f.

CUADRO III-10

CRECIMIENTO Y CAMBIOS EN LA COMPOSICION
DEL CAPITAL AGROPECUARIO DEPRECIADO.

1960 - 1978. MEXICO

CONCEPTO	1960*	1978*
<u>CAPITAL AGROPECUARIO</u>	304 967	494 080
<u>CAPITAL AGRICOLA</u>	160 589	239 573
Maquinaria y otros	20 869	72 260
Infraestructura Hidráulica	119 675	132 834
Plantaciones	14 056	21 754
Construcciones	5 989	12 725
<u>CAPITAL PECUARIO</u>	144 378	254 507
Ganado, Aves, Colmenas	141 738	246 427
Construcciones	2 640	8 080

* Millones de pesos de 1977.

Fuente: SARH - ONU; "Inversión Predial y Formación de Capital";
En: El Desarrollo Agropecuario de México; CESPAN - SARH;
México, s/f.

Lo que antecede, nos sugiere que los rubros de inversión asociados al progreso tecnológico del agro han aumentado permanentemente su participación dentro de la inversión bruta; sin embargo, esto se ha traducido en un incremento de los costos superior al operado en el ingreso neto, lo que ha dado como resultado una disminución de la rentabilidad.

Esta última afirmación se basa en la constatación de que el mayor incremento de maquinarias corresponde a tractores e implementos destinados a las cosechas de los principales cereales y oleaginosas; inversiones que no reflejan cambios importantes en las prácticas productivas en uso, en el sentido de acrecentar los rendimientos del suelo, sino que se orientan a incrementar la productividad de la mano de obra, en cambio, otras máquinas que se asocian a los incrementos de los rendimientos como las destinadas al ensilaje o henuficación de los forrajes, regadores, etc., no han representado una proporción significativa del parque de maquinaria del sector. Otras indicaciones sugieren asimismo cómo el proceso de mecanización seguido por el sector no ha sido el más adecuado. Por ejemplo, la mecanización ha dado preferencia, particularmente en los últimos años a la incorporación de tractores de alta potencia, ello ha dado lugar a otras consecuencias negativas: el uso de equipo cuya capacidad no se emplea plenamente, que no resultan apropiados a las condiciones topográficas de amplias áreas del país y de altos costos.

Al parecer entonces, el campo ha emprendido un proceso de mecanización altamente ineficiente desde el punto de vista de la racionalidad capitalista, ya que estando asociado a una superficie cosechada prácticamente estancada no ha logrado incrementar los rendimientos de este recurso altamente escaso en nuestro país.

En suma, observamos un incremento de la inversión en maquina

ria mayor que el aumento del valor de la masa de productos fruto de esta inversión, lo que determina que se opere con precios de costo crecientes; en otras palabras, el incremento del capital constante fijo-transferido ha sido mayor que el decremento de trabajo vivo (por unidad de producto); lo que redundo en una tendencia a la disminución persistente de la tasa de ganancia.

Estamos contemplando pues un sector capitalista sobrecapitalizado, por las características peculiares de su inversión. Para constatar este fenómeno podemos observar los rasgos de la relación producto/capital en el período que estamos analizando; según los datos del cuadro III-11 existe una tendencia general a la estabilidad de esta relación, presentando niveles más bien bajos (alrededor de 3 ó 4 unidades de capital para generar una unidad de producto) con un ligero incremento para 1966 que empieza a decrecer en la etapa posterior.

Este bajo nivel de la relación capital - producto y su tendencia decreciente nos hablan una vez más, de un aumento del capital fijo acumulado no compensado por la generación de un mayor valor agregado; lo que se expresa -como vimos antes- en una caída de la rentabilidad.

Ahora nos ocuparemos de otro importante componente de la inversión: el riego. Si, como planteamos más arriba, el crecimiento -- acelerado de las áreas regadas -- asociado al uso del paquete de insumos mejorados-- sostuvo en buena parte el auge agrícola en nuestro país, -- ¿qué sucede entonces con este factor que ha sido incapaz a partir de 1967 de seguir produciendo incrementos espectaculares en los rendimientos?.

Intentaremos aquí dar algunos elementos para responder esta importante cuestión.

CUADRO III-11

RELACION PRODUCTO - CAPITAL EN EL SECTOR AGROPECUARIO.
1960 - 1978. MEXICO.

CONCEPTO	T R I E N I O S			
	1960/62	1964/66	1973/75	1976/78
<u>AGRICULTURA</u>				
Producto Neto *	49 922	68 838	77 536	76 298
Capital Depreciado *	159 614	165 300	197 022	231 215
Relación Producto/ Capital **	31.4	41.6	39.3	33.0
<u>GANADERIA</u>				
Producto Neto	40 077	48 396	61 973	71 746
Capital Depreciado	51 514	178 185	227 551	247 591
Relación Producto/ Capital	26.4	27.2	27.2	29.0
<u>TOTAL AGROPECUARIO</u>				
Producto Neto	89 999	117 234	139 509	148 044
Capital Depreciado	310 528	343 485	424 573	478 806
Relación Producto/ Capital	29.0	34.1	32.8	30.9

* Millones de pesos de 1977.

** Porcentaje.

Fuente: SARH-ONU; "Inversión Predial y Formación de Capital";
en: El Desarrollo Agropecuario de México;
CESPA - SARH, México, s/f.

Repasemos primero brevemente algunos de los rasgos de la política hidráulica del gobierno. En 1943, durante el régimen de Avila-Camacho, el presupuesto federal destinado a la agricultura y al riego recuperó el lugar que había ocupado en los gastos totales de la Federación durante la presidencia de Calles. Ese año se asignaron cuatro -- quintas partes del presupuesto destinado a tales fines al desarrollo -- de obras de regadío. De hecho, casi la totalidad de los fondos se invertieron en grandes obras de riego, la mayor parte en los valles, potencialmente ricos, del norte y noroeste del territorio nacional.

Hacia el final de este régimen, cerca del 12% del presupuesto se destinó al desarrollo de la agricultura, en comparación con un promedio del 7.5% en el período de Cárdenas. El total de tierra que recibió riego entre 1941 y 1945 a través de la Comisión Nacional de -- Irrigación, el organismo federal de obras públicas más importante del período, ascendió a 550 000 has, el doble --según datos oficiales-- que en los quince años anteriores. Durante el período de Alemán se añadieron a las anteriores 600 mil hectáreas regadas y más tarde 750 000 durante el de Ruíz Cortines. Entre 1943 y 1955 --año en que Ruíz Cortines inauguró por fin el último de los impresionantes proyectos para el desarrollo hidráulico iniciado por Alemán-- el Estado destinó a la agricultura un promedio del 10% del presupuesto. Por lo menos cuatro quintas partes de esta partida correspondieron a obras de riego; la superficie -- bajo riego siguió creciendo en los regímenes posteriores hasta alcanzar en 1967 más de tres millones de hectáreas.

Un primer rasgo que llama la atención sobre las características de la política hidráulica es la enorme concentración regional de -- los recursos; las siguientes cifras muestran claramente cómo se focalizó el esfuerzo de la apertura de una nueva frontera agrícola en pocas zonas: de un total de 2.5 millones de has abiertas al cultivo entre -- 1926 y 1964 mediante nuevos proyectos de irrigación, o mediante la am-

pliación o el mejoramiento de los ya existentes, exactamente la mitad -es decir, 1 250 000 has- correspondían a los grandes programas de irrigación en Baja California, Sonora y Tamaulipas. Si se pudiera cuantificar la participación del norte del país en las pequeñas obras de riego, el porcentaje sería aún mayor; en 1964 sólo una tercera parte de la superficie irrigada por grandes obras se localizaba en el resto del país.

Un segundo elemento que nos interesa resaltar, es el hecho de que este recurso siempre llegó a manos de los grandes agricultores con una buena dosis de subsidios, de tal manera que durante los cuarenta los ingresos que el Estado obtenía por las cuotas de agua y otros servicios proporcionados a los distritos de riego sólo cubrían el 40 % de sus costos de operación y el resto estaba subsidiado por fondos federales. Estas políticas de tarifas tampoco se modificaron en los cincuenta; sólo 45% de los recursos financieros que se pusieron a disposición de la SRH de 1947 a 1959 para el mejoramiento, conservación y funcionamiento de los distritos de riego correspondía a cuotas por concepto de agua; el resto provenía directamente de la Secretaría de Hacienda.

Esta política de subsidios ha fomentado la subutilización de agua por parte de los consumidores, lo que se hace evidente en el incremento de la lámina bruta de agua entregada a las parcelas, que ha subido de un promedio nacional de 104 cm/ha en el trienio 1958-60 a 113 cm/ha en el trienio de 1976-78; lo que representa un incremento de más del 10%, simultáneo a la disminución de cultivos que demandan mucha agua como el algodón y el aumento de otros menos exigentes como los forrajes, este proceso se da en un período en el que en México y el mundo se han diseñado técnicas ahorradoras de agua.

Asimismo, la política de precios bajos ha impedido que las instalaciones de riego se autofinancien en lo que se refiere a trabajos

de rehabilitación y construcción de nuevas redes, esto se ha traducido en el desaprovechamiento de grandes superficies de riego por deterioro de los servicios de irrigación, desaprovechamiento que ascendía en 1960 a 200 000 has, alcanzando en 1980 la cifra de 1.1 millones de has, de las cuales 700 mil están en la región norte, donde las tasas de sinie^g tramiento en ausencia de riego alcanzan niveles del 37%.

Lo anterior nos muestra que el uso de los recursos de riego dista de ser óptimo; esta ineficiencia se refleja en el comportamiento global de la inversión en riego. Así notamos que el capital representado por las áreas de riego disminuyó en la primera parte de los sesentas. Las inversiones brutas no llegaron a equiparar las necesidades de reposición, determinando inversiones netas de signos negativos, situación que se revierte poco a poco en el curso de los setentas. (ver cuadro III-9).

De esta manera hemos observado como la infraestructura hidráulica, a la vez que sigue constituyendo un componente central del capital agrícola, ha mostrado una tendencia débil al crecimiento, con fases de descapitalización neta y con grados de subutilización relativamente altos.

Estas características inherentes al proceso de 'modernización' agrícola se expresan en los rasgos de la evolución de los rendimientos; los cuales a partir de 1966 dejan de jugar el papel dinámico anterior; su participación en el crecimiento de la producción se limita al 1.4% anual (ver cuadro III-12), asimismo, observamos un descenso de la tasa de crecimiento de los rendimientos de los principales cultivos, registrándose una caída en los rendimientos por hectárea de las oleaginosas y una baja en la tasa de mejoramiento de los correspondientes al trigo, maíz, frijol, algodón y caña de azúcar entre otros. (ver cuadro III-13).

CUADRO III-12

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA TOTAL
Y FACTORES QUE LO ORIGINAN.
1946 - 1978. MEXICO

CONCEPTO	PERIODOS *	
	1946/48-1964/66	1964/66-1976/78
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION	7.1	2.0
ORIGEN DEL INCREMENTO:		
Superficie	4.6	0.2
Rendimiento	3.2	1.4
Composición	- 0.7	0.6

* Tasas anuales.

Fuente: SARH - ONU; "La Oferta de Productos Agropecuarios";
En: El Desarrollo Agropecuario de México;
CESPA - SARH; México, s/f.

CUADRO III-13

RENDIMIENTOS POR HECTAREA DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS
EN LOS DISTRITOS DE RIEGO.
1946 - 1978. MEXICO

CONCEPTO	KILOGRAMOS POR HECTAREA			TASAS DE CRECIMIENTO	
	1946/48	1964/66	1976/78	1946/48-1964/66	1964/66-1976/78
<u>ALIMENTOS</u>					
Trigo	1 223	2 922	4 090	5.0	2.8
Maíz	1 061	2 152	2 517	4.0	1.3
Soya	- - -	1 545	2 012	- -	2.2
Cártamo	- - -	1 398	1 542	- -	0.8
Jitomate	6 978	14 744	25 099	4.2	4.5
<u>NO ALIMENTOS</u>					
Algodón Pluma	345	907	1 053	5.5	1.3
Sorgo	- -	2 598	3 707	5.2	3.0
Alfalfa	44 170	41 750	78 665	- 0.3	5.4

Fuente: SARH - ONU; "La Oferta de Productos Agropecuarios";
En: El Desarrollo Agropecuario de México;
CESPA - SARH; México, s/f.

Este descenso en la tasa de mejoramiento de los rendimientos marca una evolución distinta de la que cabría esperar ante la disminución de las áreas cosechadas, que al ir asociada a la eliminación de las tierras de más bajos rendimientos esperaríamos que se tradujera --por este sólo hecho-- en un registro estadístico de rendimientos más elevados aún cuando las condiciones de tecnología permanecieran inalteradas.

El fenómeno se relaciona --según el análisis desarrollado más arriba-- con el hecho de que el impacto provocado en la producción por las innovaciones tecnológicas tiende a tener un efecto menor que en los primeros años. Recuérdese en este sentido que la rápida expansión de la superficie regada desde mediados de los cuarentas hasta los sesentas, se basa en la incorporación al proceso productivo de áreas para ser regadas por grandes obras de ingeniería, las más fáciles de llevar a cabo y las más económicas; de tal manera que las inversiones para lograr nuevos aumentos en los rendimientos exigirían volúmenes de recursos financieros y técnicos que las harían prácticamente incosteables. Esto aunado a las características de la mecanización descritas antes, se expresa en una estabilización de los rendimientos que aún cuando no podamos considerar como una franca tendencia a los rendimientos decrecientes, sí nos indica la imposibilidad de alcanzar nuevamente niveles tan espectaculares como los observados en el auge.

2.2.2 Disponibilidad y uso de la superficie.

En el apartado anterior hicimos notar que existió una deficiente respuesta al estancamiento experimentado en la superficie cultivada por parte de aquellos elementos capaces de elevar el rendimiento del suelo. Nos ocuparemos ahora, específicamente, de analizar de qué manera la rentabilidad fué modificada --y a su vez incidió-- en los problemas para el acceso a este recurso.

Como afirmamos en el capítulo II, las fluctuaciones registradas en la tasa de crecimiento de la producción agrícola en México están estrechamente asociadas a la disponibilidad y uso de las tierras para el cultivo. En efecto, en los años de auge, cuando el país registró -tasas de crecimiento de la producción del 7.1%, la superficie cosechada se ampliaba a una tasa anual del 4.6%.

El período de crisis está asociado a un virtual estancamiento de las áreas cosechadas, ya que durante 13 años la superficie aumentó sólo 230 mil has, alcanzando la cifra de 15 millones de has. Para tener una idea de la magnitud de la gravedad de esta desaceleración del crecimiento, podemos señalar que ésta debería haber llegado a 17.4 millones de has si se hubiera mantenido la superficie cosechada por habitante de 1946-48, o a una área de 22 millones de has si se hubiera mantenido la relación existente en 1964-66.

Este agotamiento se da aún cuando el inventario de la capacidad de uso de suelos indica una disponibilidad de 32.3 millones de has, ubicadas en buena parte en la región norte del país. Esta situación -se explica porque el agotamiento observado a partir de 1966 es relativo, en el sentido de que se han terminado los suelos de mayor calidad y de fácil acceso, restando únicamente los peores suelos que requieren de -grandes inversiones para ser productivos.

En este marco, asistimos a un doble proceso: decremento de las áreas de temporal acompañado por una desaceleración de los incrementos de las superficies de riego. En lo que se refiere al primer fenómeno su origen debemos ubicarlo en la existencia de una estructura de tendencia atomizada en terrenos de baja productividad y al gran riesgo que enfrentan los cultivos de temporal en las regiones del norte y centro por razones climáticas; prueba de los enormes riesgos de la agricultura de temporal son las cifras que arrojan los promedios censales-

de 1950, 1960 y 1970 que permiten estimar un siniestramiento de 37 % -- respecto a la superficie sembrada en la región norte y 19 % en la región centro; por su parte, en otros estados que poseen áreas de temporal importantes como Zacatecas, Aguascalientes y San Luis Potosí el coeficiente llega al 45%. Todos estos factores aunados a la posibilidad de dedicarse a actividades más rentables contribuyen al abandono de las zonas marginales, circunstancia que agudiza los efectos de la limitación de la frontera agrícola.

En el otro extremo los distritos de riego han visto mermadas sus posibilidades de crecimiento, al enfrentarse con un tope natural para el crecimiento de sus actividades; ante esto se inicia una intensa competencia por el uso del suelo, ya sea ocupando los existentes con -- cultivos más rentables o buscando ocupar tierras que están siendo 'subutilizadas' por campesinos pobres.

Nos detendremos ahora a analizar las características que ha asumido y las consecuencias que ha desatado el primer fenómeno: la tendencia a modificar la composición de los cultivos asignándole prioridad a aquellos cultivos que implican un aprovechamiento más rentable del -- suelo.

Atendamos primero a los cambios que se operan al interior de los distritos de riego y temporal.

En el temporal dejaron de cultivarse 1.63 millones de has; además de 470 mil has que fueron retiradas del cultivo por las razones descritas más arriba.

¿Cuál fué el destino de estas superficies?

En primer lugar, los granos básicos que en 1964-66 constituían

el 86% del volumen físico, pasan a tener una participación en el trienio de 1976-78 de 74%; por la vía de una disminución de la superficie cultivada de 1.4 millones de has, este grupo estuvo constituido por el trigo y el frijol que presentan tasas negativas de crecimiento del 0.1 y -- 1.4% anual, mientras que el maíz y el arroz crecen a tasas ligeramente positivas del 0.7% al año. A esta disminución en las áreas cultivadas de grano se suma el decremento de 233 mil has de algodón. Estos decrementos son cubiertos por nuevos cultivos que crecen a tasas superiores -- al 3.4%, tales como los cereales (avena y cebada), cártamo y soya, frutas y forrajes (sorgo y alfalfa). El conjunto de estos productos creció a una tasa anual del 6.9% y habiendo constituido en 1964-66 tan sólo el 14% de la producción, en 1976 representaban el 26%. Conviene destacar que el sorgo ocupó un buen porcentaje de las áreas sembradas con los nuevos cultivos (aproximadamente 778 mil has). Así en las áreas temporales se produce el 63.4% del incremento de 3.3 millones de toneladas en la producción de este grano de 1966 a 1976, incremento que se origina, -- por tanto, de manera fundamental (en un 81%) por la ampliación de las -- siembras. (ver cuadro III-14).

En los distritos de riego, la superficie cosechada se amplió -- en casi 700 mil has a las que se sumaron 204 mil que dejaron de ser cultivadas con algodón.

Aquí también observamos cambios que se evidencian por la existencia de cultivos que crecen a menos del 3.4% anual que además de incluir al algodón, abarcan el maíz, el azúcar y el ajonjolí. El conjunto de estos cultivos bajó su producción a una tasa anual del 2%, con lo que su participación en el total de lo producido en distritos de riego bajó -- del 68 al 39%. Como contrapartida se encuentra un grupo numeroso de -- cultivos que creció a tasas superiores al 3.4% al año y que en conjunto lo hizo a una tasa anual de 8.5%. Entre ellos se encuentran 3 de los 4 granos básicos (arroz, trigo y frijol) cuyo crecimiento fluctuó entre -- 3.4 y 4.6% al año; algunos cereales como la avena y la cebada (18.2%);

CUADRO III-14

REDISTRIBUCION DE LAS AREAS COSECHADAS
 EN LAS AREAS DE TEMPORAL.
 1966 - 1976. MEXICO

CONCEPTO	SUPERFICIE (Miles Has)
PRODUCTOS Y GRUPOS QUE DISMINUYEN LA SUPERFICIE COSECHADA:	
Granos básicos	1 441.
Algodón	233
T O T A L	<u>1 674</u>
GRUPOS DE PRODUCTOS QUE AUMENTAN LA SUPERFICIE COSECHADA:	
Oleaginosas	137
Forrajes	778
Otros	290
T O T A L	<u>1 205</u>
Retirados del cultivo	469
T O T A L	<u>1 674</u>

Fuente: SARH - ONU; "La Oferta de Productos Agropecuarios";
 En: El Desarrollo Agropecuario de México;
 CESPA - SARH; México, s/f.

la soya y el cártamo con tasas anuales cercanas al 14 y 20% respectivamente; la totalidad de las hortalizas, tubérculos y leguminosas secas que crecieron 9.4% al año; las frutas a tasas del 10% y los forrajes (alfalfa y sorgo) que en conjunto registraron 11% al año. Estos cultivos que en 1964-66 representaban el 31.8%; en 1976-78 constituían el 61% de lo que se producía en los distritos de riego. (ver cuadro III-15).

Nos interesa hacer énfasis aquí, en el hecho de que la caída de las áreas cosechadas de algodón fué acompañada por el reemplazo de éstas por otros cultivos que significan un uso más extensivo de los suelos, como lo son el sorgo, el trigo, la soya y el cártamo, lo que se tradujo en un efecto negativo en el volumen producido y en las correspondientes tasas que lo miden; de ahí que el hecho de que la superficie cosechada de algodón que en el trienio 1964-66 representaba el 21.4% del total cosechado, quede limitada a un 4.2% en 1975-77, contribuya a explicar que una fracción de los estados con distritos de riego haya bajado su producción a un 2.7% anual a pesar de que sus áreas cosechadas crecieron a un ritmo de 1.8% al año.

En el marco de estos cambios generales, resaltaremos algunos elementos importantes referidos a los cambios operados en la producción de alimentos; que además de ser sustituidos por otros productos que significan un uso más intensivo de los suelos, son producidos en una medida creciente por los distritos de riego.

Si bien, al comienzo del período de auge la gran mayoría de los alimentos eran producidos en tierras de temporal, las que aportaban el 89% de los mismos; durante dicho período ambos sectores registraron comportamientos muy dinámicos que se expresan en tasas anuales de aumento de la producción de 6.2 y 10.4% respectivamente. Este crecimiento más acelerado de los distritos de riego significó que en 1964-66 estuvieran produciendo el 19% de los alimentos del país, En los años si--

CUADRO III-15

REDISTRIBUCION DE LAS AREAS COSECHADAS
EN LAS AREAS DE RIEGO.
1966 - 1976. MEXICO

CONCEPTO	SUPERFICIE (Miles has)
<u>PRODUCTOS QUE AUMENTAN SUPERFICIE:</u>	
Granos básicos	124
Oleaginosas	310
Forrajeros	291
Otros	175
T O T A L	900
<u>ORIGEN DE LAS TIERRAS:</u>	
Ampliación de Areas Regadas	696
Abandono del Algodón	204
T O T A L	900

Fuente: SARH - ONU; "La Oferta de Productos Agropecuarios";
En: El Desarrollo Agropecuario de México;
CESPA - SARH; México, s/f.

guientes, ambos sectores perdieron su dinámica, esta pérdida, sin embargo, adquirió mayores dimensiones en el temporal en el que bajó la tasa anual de crecimiento de la producción de alimentos del 6.2 al 1.4%, o sea más de un quinto de lo que había sido en los años que le antecedieron. En los distritos de riego se registró una caída importante, aún cuando no tan intensa (de 10.4 a 4.9%); esta permanente tendencia de las áreas regadas al crecimiento más acelerado de la producción de alimentos determinó que para 1977 se originara en ellos el 43% de dichos bienes.

No queremos dejar de mencionar que la ganadería ha ocupado un lugar de creciente importancia en lo que se refiere al uso del suelo; de hecho observamos que el comportamiento dinámico de la producción pecuaria en los últimos años determina que estas actividades aporten para 1979 la mitad del producto agropecuario nacional y ocupen la mitad del territorio. Este fenómeno cobra especial relevancia en el contexto de nuestra discusión, ya que uno de los factores centrales que ha entorpecido la expansión del producto agrícola es la creciente dificultad de ampliar la superficie cultivada.

Este proceso de modificaciones en el uso del suelo también se ha expresado en una reasignación regional del mismo, que va asociado a un reordenamiento en la localización espacial de las áreas cosechadas y a un cambio en la importancia relativa de los estados.

En lo que se refiere al último fenómeno; adquiere más relevancia la producción que se obtiene en los Estados donde los distritos de riego constituyen la principal fuente generadora de la producción, que son los que concentran una serie de esfuerzos del Estado en subsidios, inversiones, asistencia técnica, etc. Estas entidades incluyen principalmente a Baja California Norte, Chihuahua, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas, donde se amplían y diversifican los cultivos, pasando a constituir su producción en 1975-77 el 61% del total nacional frente al 51% exhibido en 1966.

Por otra parte la producción se ha contraído:

a.- En los estados en que el riego, aunque es importante, está constituido mayoritariamente por la pequeña irrigación y por el esfuerzo privado por lo que, en consecuencia no se amplió ni gozo de las ventajas otorgadas a la agricultura de los distritos de riego.

b.- En los estados temporaleros de la altiplanicie, en los que la presión demográfica y la antigüedad de la actividad agrícola hacen que el margen de la frontera tienda a estrecharse o a estar limitado a tierras de calidad y potencial inferior.

Por su parte la relocalización de los cultivos implica una especialización regional de la producción; esta situación se da en el caso del trigo y del arroz que tienden a consolidarse en las áreas regadas del norte del país; en cuanto al primer cultivo resalta el hecho de que se produce una concentración importante del mismo en las áreas regadas de Sonora, Sinaloa y Chihuahua, a expensas de la que tenía lugar en las áreas temporaleras del Bajío y Coahuila.

Queda así en evidencia una nueva estructura productiva como resultado de la expresión que tuvo la crisis: por un lado el insuficiente crecimiento de los granos básicos, de algunas oleaginosas y de la caña de azúcar, junto con la caída del algodón y del henequén y por el otro, el crecimiento acelerado de las frutas y hortalizas y nuevas oleaginosas, además de la extraordinaria expansión de los forrajes, muy especialmente del sorgo. Esto como resultado de la preocupación de los grandes agricultores por mejorar sus niveles de rentabilidad, en el marco de un agotamiento relativo de los expendientes tecnológicos como medio para mejorar su renta diferencial y teniendo por lo tanto como alternativas únicas cambiar el uso del suelo o expandir con grandes dificultades la superficie cultivada.

2.2.3 Los precios.

Sólo haremos aquí un comentario breve sobre el sentido general de la incidencia de los precios sobre la producción agrícola. Consideraremos centralmente las modificaciones que éstos -como factor autónomo- pueden provocar sobre la rentabilidad y por ende, en los niveles de producción del agro. La línea de razonamiento que revisa la forma en que estos precios son determinados y la influencia de este mecanismo sobre el comportamiento global del campo fué discutida - en el primer apartado de este capítulo.

Nos interesa aclarar antes de iniciar este breve análisis, que si bien -considerando los demás factores constantes- una elevación en el nivel de precios irá acompañada de la obtención de mayores tasas de ganancia; para juzgar la capacidad de respuesta de la producción a este elemento debe tenerse en cuenta que el grado de motivación comercial no es homogéneo en todos los productores y que un sector muy importante de ellos se reserva una parte muy importante de su producción para el autoconsumo y para garantizar la siembra en el siguiente ciclo. En otras palabras, la cuota de producción que se traslada al mercado depende del tamaño y condición de los productores, siendo mayor a medida que aumenta la superficie y se tecnifican las explotaciones, de aquí que la respuesta productiva de los agricultores frente a las modificaciones en los precios resulte más significativa entre los grandes empresarios que ai-seno de los campesinos pobres.

De principios de los cincuentas hasta mediados de los sesentas, la disminución de los precios es leve -del 0.5% anual- y con grandes fluctuaciones de buenos y malos precios, donde los primeros permiten -- mantener las expectativas de mayores ganancias futuras. En esta fase, - tanto los productores de temporal como los de riego responden incrementando el área cultivada, los rendimientos y la utilización de insumos.

A partir de la crisis la caída de los precios es abrupta y sostenida, -- limita la esperanza de obtener altos rendimientos y coadyuva a provocar la desaceleración de la producción agrícola en un contexto en que la -- frontera para extender los cultivos -como mencionamos antes- corresponde a suelos con severas limitaciones para cultivarse y en el que la agri-- cultura de los distritos de riego exhibe niveles tecnológicos bastante elevados.

Durante el período de auge, asimismo, el impulso a la producción permitió que se generaran excedentes de granos, que se debieron exportar, los cuales se enfrentaron a un dólar cuyo valor en pesos se encontraba fijado desde 1953, en circunstancias en que la inflación de -- México había sido superior a la de Estados Unidos. En este marco los -- precios de garantía eran superiores a los internacionales por lo que -- CONASUPO debía liquidar parte de sus reservas subsidiando las exportaciones, situación que avaló la estabilización posterior de los precios de garantía; esta decisión afectó principalmente a los cereales que -- se produjeron en explotaciones temporeras campesinas, las cuales por no tener acceso a las fuentes de crédito y al abastecimiento de insumos, no usaban gran cantidad de ellos y por lo tanto no eran auxiliados en -- la misma medida que los agricultores empresariales con la política de -- subsidios. Más tarde, a mediados de la década de los sesenta, se debilitan las exportaciones, sobre todo de algodón y azúcar; y a principios de los setentas se pierde el autoabastecimiento de granos básicos, por las razones mencionadas más arriba, es necesario entonces recurrir a -- las importaciones en el momento en el que en el mercado internacional -- se elevan los precios. Esta presión induce a modificar la política de precios internos y se elevan sus niveles, al mismo tiempo que el estado busca transferir recursos al agro para reactivar su producción.

Sin embargo, como la respuesta de los productores es insuficiente, no se produce la recuperación esperada; esta falta de respues-

ta es atribuible al hecho de que las condiciones existentes en los setenta para un incremento de la producción son diferentes a las predominantes en los principios de los cincuentas. El grupo de productores que tuvo capacidad de respuesta a una política de apoyo financiero y comercial ya se encuentra desarrollado y enfrenta trabas para mejorar los niveles de rentabilidad con que opera; las áreas ganaderas enfrentan problemas legales para su modernización y el sector campesino ha llegado a tales niveles de depauperación que las elevaciones de los precios se -- convierten más bien en una fuerza más que presiona a favor de su exte-- nuación, ya que éstas se traducen en un mecanismo de reforzamiento de los empresarios capitalistas, al actuar como estímulo para el incremento de las ganancias y de la productividad; lo que redundará en un aumento -- de la presión de desplazamiento del mercado de un cierto producto en el que los dos protagonistas convivan. Prueba clara de este fenómeno son los efectos que tuvo sobre la producción maicera el alza del precio de garantía observada a finales de la década de los setenta; pues si bien es notorio un crecimiento del volumen de maíz producido, éste se vió -- asociado a una disminución de las tierras temporaleras dedicadas al cultivo del maíz y a un aumento en la superficie y producción en estados -- como Sinaloa y Tamaulipas en los que se inicia el cultivo de este grano con elevados rendimientos por hectárea; esto nos sugiere desplazamiento y marginación del campesino maicero y al mismo tiempo, aprovechamiento de las mejores condiciones de rentabilidad creadas vía política económica por los empresarios agrícolas.

Después de este enfoque general mencionaremos la incidencia -- particular de los precios sobre dos cultivos relevantes durante el auge agrícola: el algodón y el maíz.

El algodón evidenciará la labilidad de los productos agrícolas -- destinados al mercado externo por la vía de las fluctuaciones en los -- precios; es evidente en este sentido que el algodón es víctima de la --

tendencia general a la caída de los precios de las materias primas que provienen del campo, que descienden en un 18% en el período que va de 1950 a 1973, así como de la difusión del uso de las fibras sintéticas, fenómenos que se expresan en la baja casi ininterrumpida de los precios internacionales del algodón en el mismo lapso, de tal manera que observamos que apenas en 1974 alcanzan niveles similares a los observados en 1950. (ver cuadro III-16). A esto se aúna el alza constante en los costos de producción de este cultivo, calculada en un 60%, elevación que no llega a ser compensada por el ritmo de los precios; los principales componentes de este aumento son: riego, insumos y sobre todo, mano de obra.

El maíz por su parte, ha sufrido un prolongado deterioro en su precio medio (real) que es el que rige la mayor parte de la producción comercializada en el período que va de los primeros años post-crisis hasta 1972, para recuperar en 1976 los niveles alcanzados durante 1965. Esto se da al mismo tiempo que los precios de otros productos tales como el sorgo, el ajonjolí y la soya son del 35 al 40% mayores que los observados en 1965. Si a esto agregamos el crecimiento acelerado de los rendimientos nacionales promedio de estos cultivos podemos identificar las causas de los diferentes resultados económicos de estos productos.

Si bien existe una caída en términos absolutos del precio de este producto, su precio relativo con respecto a otros cultivos tales como el sorgo y el trigo ha mejorado permanentemente a partir de la crisis; esto que aparentemente nos podría resultar paradójico con lo expuesto más arriba, no es más que otra cara del mismo proceso, en el sentido de que precisamente esta evolución revela los cambios en las productividades diferenciales de los distintos productos, revelando el crecimiento más acelerado de la fuerza productiva del trabajo en el caso del trigo y sorgo que el del maíz; lo que contribuye a una aceleración

CUADRO III-16

EVOLUCION DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL ALGODON.

1950 - 1977

AÑO	PRECIO (Pesos/ton)*
1950	10 111.5
1951	9 321.5
1952	9 301.5
1953	6 627.2
1954	9 569.0
1955	8 163.3
1956	8 363.1
1957	8 023.6
1958	8 276.7
1959	8 001.3
1960	7 549.6
1961	7 791.7
1962	7 906.3
1963	7 665.5
1964	7 218.5
1965	7 421.5
1966	7 268.0
1967	7 677.1
1968	7 697.1
1969	7 272.8
1970	7 230.0
1971	8 421.6
1972	7 285.6
1973	8 215.3
1974	11 812.1
1975	10 080.9
1976	16 696.1
1977	8 441.5

* Pesos constantes de 1970.

Fuente: Elaboración propia con datos de:
 FMI
International Financial Statistics
 U.S.A.

Deflactado con índices de precios de los productos
 exportados agrícolas de la CEPAL, base 1970.

Tomado de:
Estadísticas Historicas de Precios 1927 - 1979.
 Bco. de México, 1982.

de la tendencia a la desvalorización del trabajo campesino, desvalorización que se traduce en el desplazamiento de la producción maicera de -- temporal proveniente de las tierras de peor calidad y que acentúa, por tanto los efectos de la tendencia decreciente del precio medio de este producto.

El desarrollo anterior nos hace evidente que una tendencia positiva en los precios se traduce en un incremento de las ganancias obtenidas por los agricultores, esto sólo se hace posible -- y es reflejo al mismo tiempo-- de otro tipo de cambios que inciden directamente sobre el proceso productivo. Prueba de esta última afirmación es que si bien -- los precios se constituyeron en un estímulo durante la etapa de auge, -- los resultados de su incremento no producen la elevación esperada de la producción, sino en todo caso un mecanismo para favorecer el cambio hacia otros cultivos, cambio regido en última instancia por el criterio -- fundamental de la rentabilidad.

2.3 Incidencia de las formas de tenencia de -- la tierra en la crisis (los factores políticos).

Como ya dijimos más arriba, el estancamiento relativo de la superficie cultivada, provoca una competencia intensa por su uso; se modifica por una parte el patrón de cultivos para lograr combinaciones que dentro de las tierras disponibles sean lo más rentables posibles y, de otra parte, los empresarios acentúan la presión sobre las tierras --en uso-- susceptibles de ser integradas a sus sistemas 'racionales' de explotación.

Se agudiza así la presión de los grandes propietarios para -- absorber la superficie de los menores. Esta lucha en la que los ejidatarios pequeños y medianos son los contrincantes principales, es parte-

de un problema más amplio y antiguo: la existencia del ejido como obstáculo para el libre y fluido desarrollo del capitalismo en la agricultura; fenómeno que, en última instancia, ha aportado una importante cuota a la generación de la crisis.

Veamos a través de que mecanismos el ejido ejerce esta acción retardataria:

- a.- El ejido obstaculiza el libre desarrollo de las fuerzas productivas.

El elemento central que ha determinado el pobre desarrollo de las fuerzas productivas al interior del ejido es la creciente fragmentación del mismo, generada inicialmente a raíz de su surgimiento y profundizada más tarde por sus características propias.

Este es un hecho incuestionable; es evidente, que con el reparto de la tierra crece el minifundio, como lo demuestra el hecho de que el tamaño medio de las tierras en los predios mayores de 5 has, halla disminuido de 42.5 has en 1930 a 23.1 has en 1940, como resultado lógico de la dotación de tierras de labor a los ejidos.

Gutelman nos proporciona otras cifras que confirman este proceso: "En 1940 -nos dice- 532 000 ejidatarios poseían parcelas inferiores a 4 has; en 1950 eran ya 570 000... En el mismo período de tiempo, el número de detentadores de parcelas de 4 a 10 has pasaba de 527 639 a 580 900... En 10 años pues, el número de poseedores de parcelas de tamaño inferior al normal aumenta en 91 000...

Este fenómeno se reproduce más ampliamente entre 1950 y 1960. El número de detentadores de menos de 4 hectáreas ha pasado a 668 000, o sea otro aumento de casi 100 000 unidades y el número de usufructuarios

de menos de 10has aumenta en 32 000. En total, 132 000 parcelas distribuidas durante esta década tienen una superficie inferior a las reglas establecidas". (Gutelman, :262).

Todo lo anterior nos muestra como uno de los frutos de la Reforma Agraria es la conformación de una estructura de tenencia de la tierra en la cual observamos un polo en el que avanza aceleradamente la concentración y otro polo en que la pulverización de las parcelas crece día con día. Estructura que inicialmente fué promovida por las características peculiares del reparto que fragmentó unidades de producción de grandes o medianas dimensiones para convertirlas en parcelas, lo que generó esta estructura dual que una vez establecida se autoreforza constantemente.

El hecho de que la propiedad ejidal surga y se desarrolle como propiedad parcelaria trae una serie de consecuencias sobre el ritmo del desarrollo de las fuerzas productivas a su interior.

Por una parte observamos que el régimen de tenencia ejidal entra en contradicción con la aplicación de técnicas agrícolas modernas. Así por ejemplo, uno de los problemas más agudos para la introducción del riego a los ejidos es el de la distribución del agua a través de canales -- que transitan por parcelas irregulares y caprichosamente delimitadas. La estructura parcelaria obstaculiza a tal grado esa distribución que ha sido necesario liquidar ejidos para luego reconstituirlos a partir de una nueva parcelización; es obvio que esta maniobra es tan costosa y laboriosa como la introducción misma del riego.

Otro ejemplo de como la parcela ejidal no corresponde a las necesidades de la nueva agricultura, son las dificultades que la estructura parcelaria le presenta a la mecanización. Aplicar el tractor a una pequeña parcela resulta muchas veces incosteable, dado que no vale la pena preparar el tractor y los implementos para roturar o subsolar ---

la pequeña área de la parcela. Y estas dificultades no se desprenden - de un bajo nivel de acumulación de capital, sino directamente del régimen ejidal. Así por ejemplo, en un ejido donde se introdujo riego por gravedad provocándose así cierta acumulación de los excedentes, apareció la tendencia a la 'sobreacumulación' del ejido, puesto que buena parte de la capacidad de la maquinaria adquirida no se empleó. Los ejidatarios reconocieron que la pequeña superficie de sus parcelas los obligó a subutilizar la maquinaria.

Los datos censales dan validez general a estas observaciones particulares. Así por ejemplo, si revisamos las cifras en cuanto a maquinaria, implementos y vehículos tenemos que en 1940 el sector ejidal y el privado mayor de 5has no se diferencian grandemente, pero si pasamos a años posteriores se ve un gran desfase. En 1970 es notoria la diferencia entre ellos, siendo mucho más capitalizado el sector privado que el ejidal. Es importante observar que el sector ejidal solamente sobrepasa en unidades al sector privado cuando se trata de arados o máquinas movidas a mano, lo cual nos indica el desarrollo más atrasado de este sector respecto al privado.

El desarrollo de la superficie de riego nos confirma los planteamientos anteriores, así observamos como en 1930 los predios no ejidales tenían el 86.9% de la superficie de riego, mientras que los ejidos contaban con 13.3%. En 1940 los predios no ejidales contaban solamente con el 42.6% de la superficie de riego, en tanto que los ejidos tenían el 57.4%. En 1960 los predios no ejidales tenían el 58.4% mientras -- que los ejidos el 41.6%.

Esto nos muestra cómo, si bien la distribución del riego entre el sector privado y el sector ejidal tiende a favorecer al ejido en --- 1940, a partir de esta fecha esta tendencia se revierte y el sector privado se apropia de los beneficios del riego. Una vez más el ejido se -

muestra incapaz de marchar al ritmo que se lo exige el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas.

-Por último, también existen cifras que demuestran que el uso de fertilizantes e insecticidas tiende a concentrarse en los predios de gran extensión.

Otro mecanismo que puede determinar la ausencia de desarrollo de la técnica al interior del ejido, es la imposibilidad de venta de la tierra; ya que en caso de abandono, todas las mejoras hechas no serán remuneradas, lo que desalienta al ejidatario a realizar inversiones permanentes en su parcela.

De esta forma hemos observado como es un hecho evidente que -- como consecuencia --entre otras cosas-- de la pequeña magnitud de los -- ejidos, las fuerzas productivas se desarrollan lentamente.

Nos interesa aclarar, por último, que si bien es cierto que -- la agricultura puede intensificarse, de tal manera que el tamaño de la unidad productiva pasa a ocupar un segundo lugar en el crecimiento de -- las fuerzas productivas, esta tendencia se presenta en etapas posteriores del crecimiento de éstas. Para que un ejidatario pudiera intensificar la explotación de su parcela, tendría que acumular previamente una regular suma de capital, lo cual bajo el estadio inicial de desarrollo de las fuerzas productivas del que se parte, y en condiciones de explotación minifundista, es difícil, si no es que imposible.

b.- El ejido obstaculiza la creación de un -- mercado de tierras.

El capitalismo requiere un régimen de te-

nencia que de libre paso al proceso de concentración de la tierra. El ejido en este punto se erige como traba.

Recordemos, en este sentido que en el artículo 159 del Código Agrario, se estipula que la unidad de dotación o parcela no constituye una propiedad privada plena, ya que éstas no podrán ser objeto de contrato de aparcería, arrendamiento o cualesquiera otros que impliquen explotación indirecta o el empleo de trabajo asalariado; y en el artículo 158, se establece que las tierras son inembargables, inalienables y que no podrán gravarse por ningún concepto.

Así pues, a pesar de que estas medidas no impiden en términos absolutos que opere la concentración de tierras, al limitar la movilidad en el uso de la tierra, contribuyen a convertir al ejidatario en una fracción del campesino diferenciada en términos de la capacidad para participar en el proceso de concentración y acumulación de capital.

b.- El ejido favorece la explotación del capital comercial.

Una de las manifestaciones más claras de cómo el capitalismo se desarrolla lentamente y con obstáculos al interior del ejido, es el papel tan importante que el capital comercial-financiero ha jugado en el impulso de las relaciones sociales de producción capitalistas en el sector ejidal, especialmente en aquellas regiones donde el ejido está fuertemente vinculado a la producción mercantil y por tanto presenta un importante grado de especialización y desarrollo productivo y tecnológico, es decir, en aquellos lugares y cultivos donde el ejido ha presentado un mayor desarrollo burgués. Este papel jugado por el capital comercial-financiero trae consigo como contraparte para los productores, la dependencia financiera del productor y la formación

de masas relativamente homogéneas de campesinos cuya supervivencia depende del capital financiero y donde la diferenciación de los productores en lugar de resultar promovida en gran escala, conduciendo a la aparición de granjeros prósperos y libres, conduce a la formación de intermediarios menores, aliados a los más poderosos, que en lugar de convertirse en el elemento destructor de la supremacía del capital comercial-financiero sobre la producción, se convierte en un elemento que reproduce y amplía este tipo de dominación.

Para apoyar esta idea recurriremos a una crítica, a un análisis de Reyes Osorio sobre este fenómeno. Afirma el autor: "... no hay nada que demuestre que los ejidatarios dinámicos e innovadores se estreñen contra la rigidez del sistema de tenencia ejidal en su afán de progresar. Siempre tienen manera de comprar tierras adicionales fuera del ejido, o de alquilar tierras, o bien, principalmente, de dedicarse a -- actividades no agrícolas complementarias (comercio, maquilas, transporte, etc.), que incluso se transforman en la fuente principal de su progreso económico". (Reyes Osorio, :451).

Las conclusiones que se pueden sacar de lo antes descrito son:

a.- El ejidatario mediano productor puede desarrollarse productivamente de una manera libre sólo fuera del ejido. Esto en todo caso muestra la caracterización que hemos hecho del ejido, ya que se manifiesta aquí la necesidad de tener que salir de éste, para desarrollarse como gran productor capitalista.

b.- El ejidatario se dedica a actividades no agrícolas complementarias que llegan incluso a transformarse en la fuente principal de su progreso económico.

Estas actividades complementarias son principalmente el comercio, maquilas y transporte, las cuales habitualmente están ligadas al ciclo producción-comercialización de productos agropecuarios. Es decir, el ejidatario rico, al no poder crecer y prosperar en términos de su escala de producción, pasa a valorizar su capital mediante mecanismos ubicados en la órbita circulatoria.

Nos interesa resaltar en este punto cómo si bien el reforzamiento del capital comercial es una consecuencia de las condiciones que obstaculizan la acumulación de capital a partir de los productores ejidales, una vez desarrollado el capital comercial-financiero, subordina a aquéllos, lo que se convierte a su vez en un obstáculo más para el progreso de la pequeña producción. Muestra clara de esto es la incapacidad de los ejidatarios para beneficiarse (visto en nuestra perspectiva, utilizar como elemento diferenciador) de los incrementos de precios de garantía de los productos básicos, debido a la existencia de un aparato comercial privado que se interpone entre la agricultura campesina y los organismos estatales compradores, lo que permite la asimilación por parte de los grandes comerciantes de la mayor parte de las ventajas derivadas del incremento de estos precios.

d.- El ejido obstaculiza el desarrollo de la diferenciación social.

Es este un fenómeno que sintetiza la 'capacidad' del ejido para retrasar el desarrollo del capitalismo en el campo. Todos los procesos descritos antes (obstáculo para la concentración, para la formación de un mercado de tierras, desarrollo del capital comercial) se interrelacionan y confluyen para producir en última instancia limitaciones para el desarrollo pleno de la diferenciación.

Si sintetizamos las ideas expuestas más arriba observaremos cómo las barreras que enfrenta la concentración de la tierra ejidal, de terminadas por la no existencia del tráfico de tierras entre los ejidatarios y entre éstos y los propietarios privados, impiden que aquellos productores que se encuentren en mejores condiciones se enriquezcan y el resto se conviertan en proletarios.

A esto se suma la presencia de un capital comercial hipertrofiado que en vez de invadir la órbita productiva transformando los procesos de trabajo y modificando la relación de los productores con sus medios de producción, permanece fuera y desde la circulación esquilma a los ejidatarios.

Existe otro elemento retardador de la diferenciación que nos interesa subrayar: la presencia del cacique (que frecuentemente coincide con el comisario ejidal) como motor de la diferenciación. Veamos cómo contribuye éste a la creación de brechas sociales.

Dentro de los ejidos el comisariado ejidal goza de una situación privilegiada, ya que sus responsabilidades lo colocan en posición de control del poder político y económico. Así por ejemplo, en aquellos ejidos en que no han sido distribuidos los títulos parcelarios a los ejidatarios, los comisariados ejidales --y sobre todo sus presidentes-- tienen la facultad, que les concede el Código Agrario, de supervisar los parcelamientos económicos y de asignar parcelas. Esta facultad ha conducido en no pocas ocasiones al caciquismo ejidal, es decir, a la utilización del poder local en beneficio de su titular, de sus familiares y de sus amigos.

Aunque no existen muchos estudios sobre la formación y el funcionamiento de los cacicazgos, sabemos que, --nos dice Reyes Osorio-- una vez establecido el sistema de dominio, el enriquecimiento de algunos --

ejidatarios significa, generalmente, la creación de obstáculos al progreso económico de los demás ejidatarios. Los escasos canales de movilidad ascendente que existen en el ejido se ven bloqueados por la posición monopolista del cacique; la relación de dominio y dependencia establecida alrededor del ejidatario rico se transforma en relación de explotación y, en base a esto, se esbozan las primeras diferencias de clase.

De esta manera observamos como los factores políticos juegan un papel importante en el desarrollo de la diferenciación social, ésta emerge en base a la existencia de posiciones monopólicas rígidas y estamentarias, posiciones que pueden no coincidir con las más progresistas desde el punto de vista económico, lo que impide que éstas últimas ejerzan su acción modernizadora y disolvente sobre el ejido.

Es importante aclarar que todo lo anterior no intenta negar - que el proceso de diferenciación se produce en el ejido, sino que la velocidad con que ésta se lleva a cabo es menor. El aburguesamiento y la proletarización es una ley inherente al desarrollo del capitalismo en el agro y como tal se abre paso a pesar de todos los obstáculos que encuentra.

Lo anterior nos ha demostrado que la forma ejidal de tenencia de la tierra es un freno para el desarrollo óptimo del capitalismo en el campo; erigiéndose así, éste como un factor desencadenante del estancamiento.

En este marco, la agricultura, en crisis, se ve obligada a -- acelerar la destrucción de este obstáculo político que limita su funcionamiento racional, labor que se hace apremiante en el marco del estancamiento de la superficie y del agotamiento relativo de los frutos de las innovaciones tecnológicas introducidas en la revolución verde. Este -- proceso se lleva a cabo de una forma soterrada -por sus explosivas im--

plicaciones sociales- a través de mecanismos económicos que tienden a -destruir a los ejidatarios más pobres (ver apartado 1), y a ir eliminando por la vía del hecho las 'taras económicas' que conlleva la forma --ejidal de tenencia de la tierra. Este movimiento se expresa más tarde en la institucionalización legal de este desplazamiento; así las modificaciones jurídicas que apunten en este sentido pueden ser consideradas como un 'indicador tardío' de las readecuaciones que sufre la forma ejidal de tenencia en respuesta a las nuevas necesidades de acumulación en el campo.

Revisaremos ahora, el alud de modificaciones legales producidas a partir de 1970, como un mecanismo práctico de confirmar las tendencias descritas antes.

Los cambios se inauguran en 1971, cuando se establece la nueva ley de la Reforma Agraria. En ella se observa un intento de darle -cierta flexibilidad a la rígida estructura de tenencia de la tierra ejidal.

En este sentido, Bartra precisa lo siguiente:

" En el código agrario se permitía el arrendamiento del ejido sólo en casos de menores, viudez, incapacidad física, etc. La nueva --ley, en su artículo 55, continua prohibiendo en general el arrendamiento con las excepciones que marca el artículo 76, el cual permite la ---aparcería, el arrendamiento y el uso del trabajo asalariado en las mismas situaciones que el código agrario anterior, pero agrega una más; cuando se trate de cultivos o labores que el ejidatario no puede realizar oportunamente aunque le dedique todo su tiempo y esfuerzo. La va--guedad de los términos 'oportunamente' y 'tiempo y esfuerzo' permitirán que sean traducidos por 'capital' así, el ejidatario que no tenga el ca--pital necesario podrá arrendar su parcela. El ejido abre así legalmente sus puertas a los capitalistas". (Bartra, :142).

En este mismo año, se plantea desde el aparato político oficial, la necesidad de una alianza al interior de la pequeña y mediana - propiedad, entre ejidatarios y propietarios privados; alianza que, en base a distintas formas de organización económica, se pretendió conformar con el apoyo social de masas al régimen en el campo. Esclarecedoras son, en tal sentido las palabras de Reyes Heróles, al inaugurar el XII Congreso Nacional de la CNC:

" ' Necesitamos repensar cuidadosa y seriamente los términos de la nueva etapa de la Reforma Agraria en la transformación global de la sociedad... En qué consistirá la reforma de la Reforma Agraria? en qué tanto la pequeña propiedad como el ejido se conviertan en verdaderas unidades económicas... el verdadero pequeño propietario, por su propio interés, por su supervivencia tiene que coincidir con el ejidatario en sus luchas contra la gran propiedad disfrazada. Aquí hay una interesante y rica posibilidad política: la de la alianza de ejidatarios y pequeños propietarios auténticos contra el gran propietario' ". (Hardey, : 213-14).

Durante estos años caracterizados por una fuerte lucha social en el campo, se producen numerosas declaraciones de los empresarios que dejan ver claramente donde se ubica el origen de estos planteamientos - oficiales.

Así la burguesía agrícola sinaloense plantea:

" Ante tal situación [conflictos sociales] queremos proclamar nuevamente que con el ejido, el pequeño propietario no sólo aspira a - la coexistencia... a la convivencia, a la solidaridad y a la complementación. No hablamos de ese lastre, el rentaparcelismo... hablamos de - una operación conjunta de pequeños propietarios y ejidatarios en la asistencia crediticia y técnica, en la comercialización de los productos, -

en la integración de agroindustrias mixtas, en la ejecución de programas productivos en el medio rural, todo ello bajo el control de organismos-oficiales y agrícolas, al amparo de normas legales que sobre el caso se dicten...". (CAADES, 1975, :205).

A pesar de estos planteamientos, subsisten los obstáculos políticos que impiden consumir la fórmula que propone el PRI y la burguesía agrícola; se llega así a una salida 'mediadora' que tiene como -- objetivo central proporcionar viabilidad económica al ejido sin el concurso de otros sectores. El recurso para esto fué el impulso al colectivismo observable sobre todo desde 1974 con el diseño del Plan maestro de Organización y Capacitación campesina. Con el renacimiento de esta forma de organización se buscaba --según plantea el Srio. de Recursos -- Hidráulicos-- crear 'latifundios sin latifundistas' para dar lugar al nacimiento de grandes empresas rurales que integraran la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria.

Más tarde, junto al énfasis colectivista del gobierno se re--forzó la necesidad de crear organizaciones superiores: las uniones de ejidos, las que quedan legalmente estructuradas con la Ley de Crédito Rural (1976) que institucionaliza estas formas de organización. Se rebasa de esta manera no sólo el ámbito de las parcelas ejidales, sino -- que se impulsa la fusión de varios ejidos.

Es interesante resaltar el verdadero significado de esta nueva ley de crédito; con ella, la opcionalidad de la colectivización se transformó en coacción ya que ésta sólo reconoce como nuevos sujetos de crédito al conjunto del ejido, la comunidad o las uniones de ejidos. Además, redefine jurídicamente la constitución de unidades de explotación colectiva al presionar por su formación de modo menos consensual -- que lo establecido en la Ley de Reforma Agraria: "Los ejidos y las comunidades adoptarán, de preferencia formas colectivas de trabajo y ten-

drán régimen de responsabilidad solidaria y mancomunada". (Ley General de Crédito..., :art. 65).

Es interesante señalar como, aún antes de que se emitiera esta ley, la banca presionaba a los ejidatarios para que integraran sus parcelas individuales en unidades colectivas ya que condicionaban a esto la solicitud de créditos, la asignación de medios de trabajo que adquirirían con estos créditos y la disponibilidad de los canales de comercialización, así pues, la banca no requirió ninguna ley específica para imponer estas condiciones; una vez más observamos cómo primero se produce el hecho y después es sancionado legalmente.

Es claro pues, que durante este período se producen intentos para lograr una libre circulación de las parcelas ejidales: se amplían las posibilidades de arrendamiento, se reconcentran los ejidos y se prepara el terreno para que la propiedad privada amplíe su frontera agrícola apoderándose de las parcelas ejidales.

Estas líneas de acción persisten durante los siguientes años, así para 1978 el Srio. de la Reforma Agraria, señala como objetivos centrales de la política agraria, la firma de convenios para abatir el rezago agrario y por otra parte, la reconcentración de la tierra a través de la unión de pequeños propietarios para que unidos conformen áreas de producción rentables, para lograr este segundo objetivo plantea apoyar la formación de grandes unidades productivas fomentando a su vez la asociación de pequeños propietarios, ejidatarios y comuneros.

Por otra parte, se propone como proyecto central de la nueva administración la alianza para la producción que es, en rigor, la proposición del establecimiento de relaciones desiguales entre el gran agricultor y el minifundista.

Las declaraciones de la CNC son ilustrativas en este sentido:

"Hace algunos años se ha estado especulando en la posibilidad de asociar a los ejidatarios y pequeños propietarios en objetivos comunes donde los primeros pueden disponer de mejores tecnologías para su producción y los segundos coadyuven en las tareas de hacer productivas las tierras ejidales y comunales... Nuestro país no puede mantenerse en la encrucijada del litigio entre los campesinos que necesitan la tierra y entre quienes la poseen en forma de propiedad privada, ambos deben complementarse...se hace un imperativo buscar la solidaridad entre los dueños del predio y los campesinos para que en conjunto laboren las tierras y disfruten, previo instrumento jurídico, de la distribución equitativa de la riqueza, partiendo de la aportación de capital y del supuesto de que uno sin el otro no pueden desarrollarse como tales; en esta forma se rompe el concepto - tradicional de patrones y trabajadores para convertirlos en asociados de una empresa común que puede denominarse empresa social agropecuaria en la que los trabajadores organizados en forma adecuada pasen a otra condición y, aparte del salario, reciban el beneficio de las utilidades que representan parte de la riqueza generada y el propietario no esté sujeto a la intranquilidad de las continuas investigaciones agrarias". (Hardey, :213-14)

Así, la alianza para la producción responde a los planteamientos hechos por la burguesía agraria en el sentido de que, postula la presencia del capital privado como estímulo indispensable para elevar la producción y la productividad en el campo, ambas metas centrales de estas políticas. La viabilidad económica del ejido está, pues, asociada a la capacidad empresarial del sector privado que deberá proporcionarle financiamiento por conducto de inversiones productivas en tecnología y administración; el sector ejidal aportará lo único que posee: tierra y trabajo.

De esta manera, una vez preparado el escenario político para --derrumbar las barreras que aislan relativamente al sector ejidal del resto

de la agricultura, se promulga la Ley de Fomento Agropecuario.

Veamos detalladamente de qué forma esta ley contribuye a flexilbilizar aún más el régimen ejidal de tenencia de la tierra y a ampliar la frontera agrícola privada.

La ley plantea la posibilidad de constituir unidades de producción a través de la asociación de ejidos o comunidades con pequeños propietarios (art. 32), con esto observamos como si bien no se modifica formalmente la situación jurídica de la tenencia se abre la posibilidad de derribar uno de los principales obstáculos que le conferían su carácter-retardatario al ejido: la fragmentación de la propiedad; la inflexibilidad del usufructo ejidal que trae como consecuencia la imposibilidad de desarrollo de la concentración, es superada en buena parte: se permite la asociación, se deja que esta sea lo más amplia posible (art. 54), e inclusive se fija un cierto valor a la tierra (de acuerdo a su tasa de rendimiento, art. 42); con esto se crean las bases jurídicas para la fluidificación de la circulación de tierras, es decir, para el establecimiento de un mercado de tierras.

Existe un mecanismo más, previsto por la ley, que permite avanzar en la concentración de la tierra y consumir el despojo de los ejidatarios ineficientes: la declaratoria de tierras ociosas.

Según ésta, se consideran tierras ociosas los terrenos aptos para la producción agrícola que se encuentren sin explotación y además --- aquellos predios que por culpa o negligencia del ocupante produzcan rendimientos inferiores a los medios; aquellos terrenos que estén en este caso serán ocupados temporalmente por la nación quien celebrará contratos para el uso de las tierras ociosas. De acuerdo con esto la frontera agrícola no sólo se extiende para los propietarios a través de la ---- constitución de las unidades de producción donde se tiene que retribuir

al ejidatario su trabajo y el uso de las tierras, sino que pueden disponer libremente de una gran masa de tierras, que actualmente es explotada ineficientemente por los ejidatarios.

La 'reconcentración' se acompaña del fomento del uso de maquinaria moderna al interior de la unidad de producción, a través de la -- promoción del uso de vehículos y maquinaria de manera conjunta así como del otorgamiento de créditos destinados a este renglón. (art. 51-2).

Consideramos que la institucionalización de dichas unidades -- allana el camino para que en algunos casos, la relación establecida previamente entre capitalista y el ejidatario se modifique; de ser una relación monetaria en la que la mayor parte de sus condiciones de trabajo se le enfrentan como propiedad ajena, pero en la que el proceso laboral desde el punto de vista tencológico no sufre modificaciones; pasa a -- ser una relación que desata una revolución total en los determinantes -- de la productividad del trabajo. Un ejemplo típico de este caso, sería la eliminación de la relación consuetudinaria de explotación entre el -- capital comercial y el ejidatario, pasa a ser sustituida por la subordi nación de éstos últimos a los 'pequeños productores' con los cuales se asocian.

Por otra parte, con el establecimiento de las unidades de producción, se abre también la posibilidad de acelerar el tránsito del pequeño productor ejidal al proletario.

Veamos por qué.

Las unidades de producción distan mucho de ser asociaciones -- conformadas por miembros de capacidad económica similar, es bien sabido que los límites de la pequeña propiedad rebasan en mucho las dimensiones de la parcela ejidal sobre todo en el caso de la ganadería; en es-

te sentido es interesante recordar que a partir de las reformas realizadas por Miguel Alemán, la pequeña propiedad privada queda investida de una asombrosa flexibilidad, de tal manera que se consideran propietarios de este rango quien posee 100 has de riego o 30 000 has de agostadero. A esta maleabilidad de la pequeña propiedad se suma la existencia de latifundios simulados suscritos por varios productores ficticios, con lo 'crecen' aún más los pequeños agricultores.

De entrada, por tanto, se asocian desiguales coincidiendo, la mayor parte de las veces el poder económico con los pequeños propietarios. Esta desigualdad inicial se reproduce y acentúa por la ley. Así por ejemplo los mecanismos de decisión son descritos por el artículo 42 en los siguientes términos: "En las UP los votos de las partes integrantes se computarán en proporción a la unidad de superficie de terreno que a cada uno le corresponda". (Ley de Fomento, art. 42).

Este método asegura la capacidad plena de los propietarios -- mayores para decidir en torno a la composición del consejo de administración, la elaboración de balances, las características del proceso -- productivo, la elección de los canales de comercialización, etc. Les -- asegura en suma el poder político y económico sobre los miembros débiles de la unidad.

Lo anterior se refuerza con los mecanismos establecidos para repartir las utilidades: según establece el reglamento (art. 58), dicho reparto guardará proporción con las aportaciones de los bienes y la naturaleza del trabajo que realicen las partes. De nuevo con esto se -- asegura el enriquecimiento de los propietarios más fuertes.

También la ley se preocupa de garantizar que el trabajo asalariado sea realizado por los ejidatarios; por un lado plantea:

" Será condición inexcusable para establecer unidades de producción que los ejidatarios y comuneros que a ella se integren trabajen directa y personalmente la tierra..." (Ley de Fomento Agropecuario, -- art. 36); y por otro lado, otorga el 'derecho preferente' a desarrollar trabajo asalariado a los hijos de ejidatarios y comuneros.

De esta manera se institucionalizan mecanismos legales que por un lado aseguren la acumulación creciente de aquellos propietarios más-prósperos y que por otra, aseguran la proletarización de los ejidatarios que la más de las veces lo único que tienen para aportar son su tierra- y su fuerza de trabajo.

En base a lo anterior, podemos concluir este análisis confirmando nuestro planteamiento inicial; a lo largo de los últimos años se ha producido una gran cantidad de modificaciones legales que contribuyen a eliminar las rigideces propias del sistema ejidal; por un lado liberan la circulación de tierras y por otro modernizan los mecanismos de explotación permitiendo que el capital privado se adueñe de la dirección del proceso productivo ejidal y amplíe la superficie a su disposición. De esta manera, este elemento generador de crisis -las formas de tenencia de la tierra- es lentamente revertido, para desbrozar el camino para el establecimiento de un nuevo esquema de producción en el agro.

IV. EPILOGO

Podemos sintetizar en los siguientes puntos las conclusiones fundamentales a las que arribamos en el curso de nuestra investigación.

1.- Consideramos que no existe transferencia de valor -- entre el sector campesino y el sector capitalista agrícola, esta conclusión es apoyada en la práctica por la poca contribución a la oferta del minifundista y por los bajos niveles de productividad que exhibe. Estos factores hacen posible la existencia de una ganancia extraordinaria que es apropiada por el capitalista, fruto no de un valor generado por el -- campesino sino de su posición ventajosa en el abanico de productores.

2.- Si bien teóricamente puede producirse de transferencia de recursos de la agricultura a la industria a partir del sector moderno del campo; no podemos explicar la crisis agrícola de nuestro país tomando como base la exacción de la agricultura por el resto de la economía a través de una relación de precios desfavorables; la evolución peculiar de los precios relativos entre 1960 y 1979, caracterizada por la existencia de precios permanentemente favorables para el campo niega esta posibilidad.

3.- La crisis contempla la paulatina depauperación de -- los campesinos y su subsecuente desplazamiento por los productores de más recursos; los dos fenómenos no son más que dos caras de un mismo proceso, ya que la brecha de productividades generada por el desarrollo del -- sector moderno es lo que empuja a los campesinos a su desaparición. De acuerdo con esto es incorrecto ubicar el origen de la crisis, de una manera unilateral, en la destrucción económica del productor maicero.

4.- El polo dinámico de la agricultura que presionó hacia arriba los niveles alcanzados por el valor de la producción durante el auge, fué el sector empresarial; en este sentido una explicación coherente del estancamiento debe contemplar necesariamente lo acaecido en este sector.

5.- Existe una marcada tendencia a la disminución de la rentabilidad de los principales cultivos a partir de 1965; dicha tendencia abarca a los cultivos típicamente campesinos y también a los generados en el sector capitalista.

6.- Una de las razones de esta tendencia decreciente de rentabilidad, radica en que el sector empresarial agrícola ha emprendido un proceso de mecanización altamente ineficiente desde el punto de vista de la racionalidad capitalista, lo que se expresa en la existencia de -- montos de inversión en maquinaria mayores que el aumento de la masa de -- productos fruto de esa inversión, por lo que se opera constantemente con precios de costo crecientes.

7.- Otro factor que contribuye a explicar la evolución-peculiar de la rentabilidad es la tendencia débil al crecimiento de la -- infraestructura hidráulica en los últimos años, determinada en buena parte, por la ineficiencia con que se utiliza este recurso, ineficiencia -- que se expresa en grados de subutilización relativamente altos y que imposibilita el autofinanciamiento de las obras de riego.

8.- El impacto provocado en la producción por las innovaciones tecnológicas tiende a tener un efecto menor que en los primeros años; ya que, por un lado, la rápida expansión de la superficie regada-- desde mediados de los cuarentas hasta los sesentas, se basó en la incorporación al proceso productivo de áreas para ser regadas por grandes --

obras de ingeniería, las más fáciles de llevar a cabo y las más económicas; y por otro, el proceso de mecanización presentó altos grados de in eficiencia. Este fenómeno se expresa en una estabilización de los rendimientos, que aún cuando no podamos considerar como una franca tendencia a los rendimientos decrecientes, si nos indica la imposibilidad de alcanzar nuevamente niveles tan espectaculares como los observados en el auge.

9.- Como expresión y a la vez como origen de la llamada crisis alimentaria se han evidenciado en los últimos años los rasgos de una nueva estructura productiva en el campo: por un lado el insuficiente crecimiento de los granos básicos, y de la caña de azúcar junto con la caída del algodón y del henequén, y, por el otro, el crecimiento acelerado de las frutas y hortalizas y nuevas oleaginosas, además de la extraordinaria expansión de los forrajes, muy especialmente del sorgo. Es to como resultado, por un lado, de la preocupación de los agricultores por mejorar sus niveles de rentabilidad, en el marco de un agotamiento relativo de los expedientes tecnológicos y de un grave estancamiento de la superficie cultivable, como medios que aseguran la evolución favorable de las ganancias; y, por otro, como fruto de las nuevas tendencias de la División Internacional del trabajo.

10.- Consideramos que la evolución de los precios -más - allá de que sea catalogada como un mecanismo de transferencia o no- a pesar que durante el auge jugó un papel importante para mejorar las expectativas de rentabilidad, no puede ser considerada como origen de la crisis ya que, el efecto positivo o negativo de los precios sobre la producción dependerá de las características particulares de los procesos productivos. Prueba de esta última afirmación es el hecho de que el incremento de los precios durante la crisis no ha producido la elevación esperada de la producción ya que las condiciones productivas de los setentas son diferentes a las predominantes en los principios de los cincuenta: el grupo de productores que tuvo capacidad de respuesta a una política de apoyo financiero y comercial ya se encuentra desarrollado y enfrenta

trabas para mejorar los niveles de rentabilidad con que opera; las áreas ganaderas enfrentan problemas legales para su modernización y el sector campesino ha llegado a tales niveles de depauperación que los estímulos-vía precios se convierten más bien en una fuerza que presiona hacia su extenuación. El eje de la explicación debe residir, por tanto, en los rasgos peculiares de estos procesos productivos.

11.- La forma ejidal de tenencia de la tierra es un freno para el desarrollo óptimo del capitalismo en el campo, erigiéndose así, éste como un factor desencadenante del estancamiento. En este marco, la agricultura, en crisis, se ve obligada a acelerar la destrucción de éste obstáculo político que limita su funcionamiento racional, labor que se hace apremiante en el marco del estancamiento de la superficie y del agotamiento relativo de los frutos de las innovaciones tecnológicas introducidas en la revolución verde. Este proceso se lleva a cabo de una forma soterrada -por sus explosivas implicaciones sociales- a través de mecanismos económicos que tienden a destruir a los ejidatarios más pobres y a ir eliminando las 'taras económicas' que conlleva la forma ejidal de tenencia de la tierra; este movimiento se expresará más tarde, en la institucionalización legal de este desplazamiento.

De acuerdo con nuestras conclusiones, asistimos más que a esta llamamiento de una crisis al interior del agro, en el sentido de que se -- haya producido una alteración e interrupción brusca del proceso de reproducción del sector; a un proceso de racionalización paulatina de éste - en el largo plazo; este proceso pasa primero por la modernización del - campo con la introducción de un paquete de innovaciones tecnológicas, modernización que es atrapada dentro de sus propias contradicciones y que es forzada a readecuarse dentro de un nuevo esquema. Esta readecuación- implica un gran cambio en el mosaico de producción, dirigido a cultivar- aquellos productos que mejoren los niveles de rentabilidad, independiente

mente de que este nuevo patrón conlleve o no a la autosuficiencia alimentaria y que implique la destrucción de los campesinos.

Y, si los campesinos sobreviven en el marco de este proceso será porque el sistema no opera únicamente guiado por criterios de racionalidad económica, sino que requiere para sobrevivir de preservar los mecanismos de cohesión social que le dan vida, en este marco, un acto que --atento contra el lazo originario del campesino con su tierra pondrá en entredicho su estabilidad.

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I:

- 1.- BOUVIER, Jean
"Sobre la problemática del estudio de las crisis económicas en los países capitalistas-industriales a finales del siglo XIX y principios del XX".
en: Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, no. 6, México, enero-junio 1982.
- 2.- MARGULIS, Mario
Contradicciones en la estructura agraria y transferencia de valor.
Edit. Coñ. de México, México, 1979.
- 3.- MARX, Carlos
El capital.
Ed. Siglo XXI, México, 1976.
- 4.- MARX, Carlos
Historia crítica de la teoría de la plusvalía.
Edit. América Viva, Argentina, s/f.
- 5.- STRACHEY, J.
Naturaleza de las crisis.
Edit. Caballito, México, 1973.
- 6.- SWEZY, P.
Teoría del desarrollo capitalista.
Ed. FCE, México, 1977.
- 7.- VARGA, E.
Economía política del capitalismo.
Ed. Cultura Popular, México, 1970.

8.- UDRY, A.

"Auge y caída de las materias primas".
en: Mandel, E., La Crisis.
Ed. Fontamara, España, 1977.

CAPITULO II:

1.- BARTRA, Armando

"EL panorama agrario en los 70".
en: Investigación económica.
no. 150, México, octubre-diciembre 1979.

2.- BARTRA, Armando

La explotación del trabajo campesino por el capital.
Ed. Macehual, México, 1979.

3.- CABALLERO, Emilio

"La agricultura Mexicana en la coyuntura actual".
en: Economía petrolizada, varios autores.
Ed. Taller de coyuntura de la división de estudios de pos-grado,
FE, UNAM, México, 1981.

4.- GOMEZ OLIVIER, Luis

"Crisis agrícola, crisis de los campesinos".
en: Comercio Exterior, vol. 28, no. 6,
México, junio 1978.

5.- GUZMAN FERRER, Martín

"Crecimiento agropecuario comparativo de las entidades federa-
tivas del país". 1940-70.
en: Revista del México agrario, año VIII, no. 1,
México, enero-marzo 1975.

6.- GUZMAN FERRER, Martín

"Coyuntura actual de la agricultura Mexicana".
en: Comercio Exterior,
México, mayo 1975.

- 7.- HEWITT DE ALCANTARA, Cynthia
La modernización de la agricultura Mexicana.
Ed. Siglo XXI, México, 1981.
- 8.- INTERNATION BANK OF RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT
The crisis and stabilization period, 1977-78.
Ed. IBRD, E.U.A., diciembre 1978.
- 9.- LERDA, Francisco Omar
México: la política económica agraria y agropecuaria en el período reciente.
mimeo, FE, UNAM, México, s/f.
- 10.- LUISELLI, Cassio
"La crisis agrícola a partir de 1965".
en: Cordera, Rolando, La crisis en México.
Ed. FCE, Lecturas no. 53, México, 1983.
- 11.- MONTES DE OCA LUJAN, Elena
"La cuestión agraria y el movimiento campesino".
en: Cuadernos políticos, no. 14,
México, octubre-diciembre 1977.
- 12.- SHEJTMAN, J.
Economía campesina y agricultura empresarial: Tipología de productores del agro Mexicano.
Ed. CEPAL-ONU, enero 1981.
- 13.- REIG, Nicolás
México: sector agrícola en el desarrollo productivo y su evolución.
Material estadístico sobre el tema, presentado en el 2do. Seminario de Economía Agrícola del tercer mundo.
México, agosto 1982, mimeo.
- 14.- RELLO, Fernando
"Acumulación de capital en el campo Mexicano".
en: Cuadernos políticos, no. 2,
México, octubre-diciembre 1974.

15.- REYES OSORIO, S. y otros

Estructura agraria y desarrollo agrícola en México.
Ed. FCE, México, 1974.

16.- RODRIGUEZ, Gonzalo

"Tendencias de la producción agropecuaria en las dos últimas décadas",
en: Revista de economía Mexicana.
CIDE, no., México, 1980.

17.- SAM

Oficina de Asesores del C. Presidente.

Primer planteamiento de metas de consumo y estrategia de producción de alimentos básicos para 1980-82.
mimeo, México, 1980.

18.- SOLIS, Leopoldo

"Hacia un análisis general a largo plazo del desarrollo económico de México".
en: Demografía y economía, vol. 1, no. 1,
Ed. COL. de México, México, enero 1967.

19.- SOLIS, Leopoldo

La realidad económica Mexicana: retrovisión y perspectivas.
Ed. Siglo XXI, México, 1977.

20.- YAÑEZ PEREZ, Luis

Mecanización de la agricultura Mexicana.
Ed. Instituto de Investigaciones Económicas,
UNAM, México, 1957.

CAPITULO III:

1.- AGUILERA GOMEZ, M.

La Reforma Agraria en el desarrollo económico de México.
Ed. Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas,
México, 1969.

- 2.- BANAGRO
Los costos de producción en el cultivo del algodón para cinco zonas de México.
Ed. BANAGRO, México, s/f.
- 3.- BNCR, S.A.
Costos de producción y otros indicadores económicos para ajonjolí, maíz, sorgo y frijol.
Ed. BNCR, S.A., México, 1977.
- 4.- BNCR, S.A.
Costos de producción y otros indicadores económicos para algodón, arroz, cártamo, soya y trigo.
Ed. BNCR, S.A., México, 1977.
- 5.- BNCR, S.A.
Ley General de crédito rural.
Ed. BNCR, S.A., México, 1976.
- 6.- BLANCO, José
"Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962-1979".
en: Investigación económica, no. 150,
México, octubre-diciembre 1979.
- 7.- CAMARA DE AGRICULTORES DEL ESTADO DE SINALOA (CAADES)
Costos de producción en los principales cultivos en los distritos de riego por ciclo agrícola 1965-1973.
Ed. CAADES, México, 1973.
- 8.- CAADES
Costos de los cultivos para grano en Sinaloa, 1977-79.
Ed. CAADES, México, 1980.
- 9.- CAADES
La defensa de la tierra. Historia de una crisis.
Ed. CAADES, México, 1975.

- 10.- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
Estadísticas Financieras Internacionales.
Ed. FMI, E.U.A.
- 11.- GUTELMAN, Michel
Capitalismo y Reforma Agraria en México.
Ed. Era, México, 1974.
- 12.- HARDEY, Clarisa
Campesinos y agricultores en alianza desigual.
mimeo, México, 1981.
- 13.- HARDEY, Clarisa
Conflicto social en el campo (Sinaloa 1970-1980).
mimeo, México, 1981.
- 14.- HERNANDEZ, José
Crisis, tenencia de la tierra y Ley de Fomento Agropecuario;
tareas mínimas.
Ed. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales,
UNAM, México, 1981.
- 15.- LERDA, Francisco Omar
Los campesinos y las transferencias de valor: un mito.
mimeo, Facultad de Economía,
UNAM, México, 1984.
- 16.- MERINO RABAGO, F.
Proyecto de Ley Federal de producción Agropecuaria.
Ed. SARH, México, 1977.
- 17.- MONTES PARRA, Margarito
La Ley de Fomento Agropecuario, las reformas ganaderas y el
SAM son instrumentos complementarios de una política antia-
grarista y represiva.
Ed. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales,
UNAM, México, 1981.

18.- PEREIRA, G.

"Análisis económico del cultivo del maíz en México en el ciclo primavera-verano (estructura tecnológica, resultado económico, precio de garantía)".
en: Econotecnica Agrícola, no. 2,
SARH-DGEA, México, 1977.

19.- RIVERA, Miguel Angel

"México: acumulación y crisis en la década de los setentas".
en: Teoría y Política, no.2,
México, octubre-diciembre 1980.;

20.- SARH, Dirección General de Planeación
ONU-CEPAL

El desarrollo agropecuario de México: pasado y perspectivas, Informe 1982.

Tomo 3: Oferta de productos agrícolas.

Tomo 8: Disponibilidad y uso de recursos naturales.

Tomo 9: Inversión predial y formación de capital.

Tomo 12: Política agrícola.

Ed. SARH-ONU, México, 1982.

21.- SARH-DGEA

"Ley de Fomento Agropecuario".
en: Econotecnica Agrícola, no. 2,
SARH-DGEA, México, 1981.

22.- SARH

"Reformas y adiciones a la Ley Federal de la Reforma Agraria".
en: Diario Oficial,
2 de enero de 1981.

23.- SARH-DGEA

"Reglamento de la Ley de Fomento Agropecuario"
en: Econotecnica Agrícola, no. 2,
SARH-DGEA, México, 1982.

24.- SRH

Costos de producción en los principales distritos de riego,
ciclo agrícola 1967-68.
Ed. SRH-DGDUR, México, 1969.

25.- SRH

Estadísticas agrícolas de los distritos de riego del ciclo
1967-68.
Ed. SRH-DGDUR, México, 1969.

26.- SILVA HERZOG, Jesús

El agrarismo Mexicano y la Reforma Agraria.
Ed. FCE, México, 1974.

27.- WIONCZEK, Miguel

"La aportación de la política hidráulica entre 1925 y 1970
a la actual crisis agrícola Mexicana".
en: Comercio Exterior, vol. 32, no. 4,
México, abril 1982.