



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
FORMACIÓN ESTRUCTURAL, DESARROLLO
E INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA

La “ventaja” del asalariado rural latinoamericano:
el trabajo silvoagropecuario en el actual patrón de acumulación de capital
a través de los casos de Chile y México

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTOR EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

PRESENTA:

PABLO ANDRÉS CUEVAS VALDÉS

Director: Dr. Jaime Sebastián Osorio Urbina, UAM-X

Sinodales: Dra. María Josefina Morales Ramírez, IIEC, UNAM
Dra. Patricia Liliana Olave Castillo, IIEC, UNAM
Dra. Blanca Aurora Rubio Vega, IIS, UNAM
Dr. Adrián Sotelo Valencia, FCPYS, UNAM

Ciudad Universitaria, CD. MX Agosto de 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

Agradecimientos

La realización de la presente tesis ha sido posible gracias al apoyo de variadas instituciones. Se agradece el apoyo a CONACYT, institución que otorgó la beca que permitió la realización del presente trabajo. También se agradece a la Universidad Nacional Autónoma de México, y a su personal académico y administrativo, en particular al personal del Programa de Posgrado en Estudios Latinoamericanos, quienes en todo momento apoyaron el desarrollo de esta investigación. Es necesario además señalar que esta investigación utilizó información de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN). El autor agradece además al Ministerio de Desarrollo Social de Chile, propietario intelectual de la Encuesta, haberle permitido disponer de la base de datos. También se utilizó información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), cuyas bases de datos son de acceso público y propiedad del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, por lo cual se extiende el agradecimiento a dicha institución. Todos los resultados del estudio son de responsabilidad del autor y en nada comprometen a las mencionadas instituciones.

Además agradezco de manera muy especial el apoyo de distintas personas que hicieron posible el desarrollo de esta tesis. En primer lugar agradezco a los profesores que, con sus lecturas, observaciones y comentarios contribuyeron al desarrollo de la presente investigación. En primer lugar se reconoce y agradece a los lectores, Dra. Blanca Rubio y Dr. Adrián Sotelo, pues de sus detallados, minuciosos y comprometidos aportes la tesis se benefició ostensiblemente. También se agradece de manera muy especial a las Dras. Josefina Morales y Patricia Olave, su compañía en el proceso de desarrollo de esta tesis, desde sus comienzos, fue de gran apoyo y contribuyó enormemente desde la redacción del proyecto hasta su finalización. Y se agradece muy especialmente al Dr. Jaime Osorio, director de la tesis. Su apoyo sistemático, teórico y reflexivo –académico y personal- fue fundamental en todo el proceso investigativo y de su aporte se benefició de manera manifiesta la presente investigación.

Finalmente, y a título más personal, quisiera agradecer a mi familia, quienes, han aportado en generarme condiciones propicias para el desarrollo de esta investigación. Agradezco especialmente a mi madre, Nancy Valdés, por su infinito apoyo, y a mi compañera, Astrid Mandel, pues de su ayuda y soporte esta tesis se favoreció considerablemente

Pablo Cuevas Valdés

...A los trabajadores rurales de América Latina, a aquellos cuyo esfuerzo es transformado en “ventajas comparativas” y cuyo sudor contribuye a reproducir al gran capital.

Contenido

INTRODUCCIÓN	1
<i>I.i</i> Presentación.....	1
<i>I.ii</i> Sobre el problema de investigación y sus antecedentes.....	3
<i>I.iii</i> Aspectos metodológicos generales.....	9
<i>I.iv</i> Sobre el texto.....	14
CAPÍTULO 1	18
1. Totalidad, valor, dependencia, unidades domésticas y patrón de reproducción del capital: Marco epistémico-teórico	18
1.1 Totalidad, relaciones, conexiones e historicidad en el estudio de los asalariados agropecuarios latinoamericanos: niveles de abstracción.	18
1.2 La teoría del valor como base de la comprensión de la dinámica latinoamericana y sus problemas particulares	28
1.3 La dependencia y la superexplotación como claves de la articulación de América Latina en la economía mundial	38
1.4 Las clases sociales en los niveles de abstracción: desde el modo de producción a los problemas del nivel de lo concreto.	46
1.4.1 Las clases sociales y los niveles de abstracción	46
1.4.2 Nivel de lo concreto: la clase trabajadora y el problema de su reproducción.....	52
1.5 La reproducción del trabajo en las unidades domésticas: valor de la fuerza de trabajo, superexplotación y tipos de unidades domésticas	56
1.5.1 La unidad doméstica y el valor de su fuerza de trabajo.....	56
1.5.2 Unidades domésticas del centro y la periferia.	68
1.5.3 Los tipos de unidades domesticas: aproximación descriptiva	70
1.5.3.1 <i>El campesinado y el porqué de un continuo campesino-proletario</i>	71
1.5.3.2 <i>Conformación de los tipos y la estructura de unidades domésticas</i>	87
1.6 La noción de patrón de reproducción del capital	91
CAPÍTULO 2	96
2. El patrón industrial en América Latina y la función del trabajo agropecuario en la reproducción del capital en Chile y México.	96
2.1. Antecedentes: El contexto mundial, desde la crisis de 1929 hasta el fordismo-keynesianismo.	97
2.2. Configuración de las bases históricas de la articulación entre trabajo agropecuario y reproducción del capital industrial en la primera mitad del siglo XX en Chile y México	99
2.2.1. El comienzo del patrón industrial en América Latina	99
2.2.2. El cardenismo y su precoz Reforma agraria en México y el Frente Popular en Chile: distinta centralidad de la cuestión agraria.....	102
2.3. El rol de la agricultura en el modelo industrializador y el ciclo real del capital industrial en América latina.	114
2.3.1. El modelo de industrialización y el rol de la agricultura: Desde la ISI a la reproducción real del capital.	114
2.3.2 El ciclo del capital en el patrón industrial de América Latina	119
2.3.3. La reproducción real del capital y el cambio en el rol de la agricultura: una síntesis	127

2.4. El trabajo agropecuario en el patrón industrial en Chile y México	130
2.4.1. México: La articulación del trabajo agropecuario en el patrón industrial	130
2.4.1.1. <i>El sector agropecuario durante el patrón industrial</i>	130
2.4.1.2. <i>La explotación directa del trabajo del sector campesino</i>	133
2.4.1.3. <i>La explotación del trabajo en el sector de agricultura capitalista:</i> <i>explotación indirecta del trabajo del sector campesino</i>	135
2.4.1.4. <i>Crisis de la articulación del agro al patrón industrial mexicano</i>	139
2.4.2. Chile: La articulación del trabajo agropecuario en el patrón industrial	143
2.4.2.1. <i>El sector agropecuario durante el patrón industrial</i>	143
2.4.2.2. <i>El mito del atraso feudal: el inquilino y el peón como asalariados “sui generis”</i>	145
2.4.2.3. <i>La explotación del trabajo agropecuario y la dialéctica del agro durante el patrón industrial chileno</i>	149
2.4.2.4. <i>Crisis de la articulación del agro al patrón industrial y la reforma agraria Chilena (1962-1973)</i>	151
2.5. Conclusiones del capítulo	155

CAPÍTULO 3..... 158

3. El patrón exportador de especialización productiva en Chile y México y el nuevo rol del sector agropecuario para la reproducción del capital: un nuevo contexto para la explotación de las unidades domésticas trabajadoras rurales..... 158

3.1. Antecedentes: el contexto mundial, crisis y cambio de fase en el capitalismo	159
3.2 El neoliberalismo y la política del tránsito hacia un nuevo patrón exportador de especialización productiva	166
3.2.1 La aplicación del neoliberalismo en Chile y en México: la dictadura chilena y la crisis de la deuda mexicana	167
3.2.2 La aplicación del neoliberalismo en el sector agropecuario en Chile y México.....	180
3.3 El patrón exportador de especialización productiva y el ciclo del capital en Chile y México: nuevos ejes de la acumulación.	187
3.4. El sector agropecuario en el patrón exportador de especialización productiva en Chile y México.	211
3.4.1 El nuevo rol del sector agropecuario para la reproducción del capital.	211
3.4.2 Panorama general del sector agropecuario en el patrón exportador	214
3.5 La reestructuración de agro en función de la nueva división internacional agrícola del trabajo.	225
3.5.1 Cambios en la estructura agraria de Chile y México	226
3.5.2 La reestructuración de la producción y de los productores y el retroceso de los granos básicos	233
3.6 Las unidades domésticas trabajadoras rurales frente al nuevo escenario y sus mecanismos de explotación	240
3.6.1 Las unidades domésticas rurales trabajadoras chilenas y su reconfiguración.....	241
3.6.2 Las unidades domésticas rurales trabajadoras mexicanas y los impactos en el sector campesino.....	246
3.7 Conclusiones del capítulo	252

CAPÍTULO 4	259
4. Condiciones y particularidades del trabajo agropecuario y su reproducción, en el patrón exportador	259
4.1 Los ocupados agropecuarios y sus empleos: los trabajadores, las condiciones de trabajo en el sector y el mercado de trabajo rural	261
4.1.1 Características sociodemográficas generales de los ocupados agropecuarios	262
4.1.2. El trabajo asalariado temporal en el sector agropecuario del patrón exportador y el desarrollo de los mercados de trabajo para la agro-exportación.....	270
4.1.2.1 <i>El trabajo temporal agropecuario: inestabilidad e informalidad.</i>	270
4.1.2.2 <i>Diferentes configuraciones de los mercados de trabajo temporal en Chile y México</i>	275
4.1.3 Algunas características de los trabajadores y los empleos temporales en los subsectores agroexportadores no tradicionales.....	281
4.1.3.1 <i>La feminización del trabajo temporal agropecuario</i>	281
4.1.3.2 <i>La incorporación de familias al mercado de trabajo temporal agroexportador y las migraciones de temporeros-jornaleros</i>	283
4.1.3.3 <i>Migraciones y participación indígena en el mercado de trabajo temporal agroexportador</i>	287
4.1.3.4 <i>Desregulación del mercado de trabajo temporal: externalización de la contratación y deterioro de las condiciones laborales</i>	289
4.1.4 Desajustes en la oferta de trabajo temporal: “escasez” y “abundancia” de trabajadores en Chile y México.	294
4.1.5. La duración de la jornada laboral: las horas de trabajo	299
4.1.6 Los ingresos por actividad laboral principal en los ocupados agropecuarios	302
4.1.6.1 <i>La brecha entre los ingresos monetarios agropecuarios y los ingresos a nivel nacional</i>	302
4.1.6.2 <i>Los ingresos monetarios de la actividad laboral principal en los ocupados agropecuarios de Chile y México</i>	307
4.1.6.3 <i>Los ingresos del trabajo frente a la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR) ¿superexplotación del trabajo?</i>	311
4.2 Estudio sucinto de las unidades domésticas agropecuarias y sus ingresos a partir de la descripción de los hogares con ocupados en el sector	315
4.2.1. Características laborales generales de los habitantes y de las unidades domésticas donde se reproducen los ocupados agropecuarios.	316
4.2.1.1 <i>Habitantes en las unidades domésticas</i>	316
4.2.1.2 <i>Habitantes con ingresos por actividades laborales en las unidades domésticas</i>	318
4.2.1.3 <i>Habitantes con salarios y con negocios propios en las unidades domésticas</i>	320
4.2.1.4 <i>Habitantes laborantes por hogar según tipo de actividad laboral</i>	324
4.2.1.5 <i>Aporte de los miembros de las unidades domésticas al ingreso total monetario</i>	325
4.2.1.6 <i>Horas de trabajo a la semana necesarias para reproducir a las unidades domésticas</i>	326
4.2.2 La composición del ingreso de las unidades domésticas	329
4.2.2.1 <i>El ingreso de las unidades domésticas</i>	329
4.2.2.2 <i>Fuentes de ingreso de las unidades domésticas</i>	332
4.2.3 Tipificación de las unidades domésticas	338
4.2.3.1 <i>La estructura de unidades domésticas del sector</i>	340
4.2.3.2 <i>La composición del ingreso en los tipos de unidades domésticas</i>	342
4.2.3.3 <i>Laborantes y reproducción de tipos de unidades domésticas</i>	344
4.2.3.4 <i>Los ingresos en las unidades domésticas y su relación con el autoconsumo.</i>	347
4.3 Conclusiones y síntesis del capítulo	349

CAPÍTULO 5.....	358
5. La explotación del trabajo agropecuario como rasgo de una inserción dependiente de las economías latinoamericanas.....	358
5.1 La incidencia de la superexplotación en los asalariados agropecuarios: un supuesto empíricamente fundado	359
5.2 Determinantes –de larga y corta duración- de los mayores niveles de explotación del trabajo en el sector agropecuario.....	364
5.3 Notas sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, la competitividad internacional de los sectores agropecuarios latinoamericanos y el devenir de los mercados de trabajo agropecuarios. .	376
RECAPITULACIÓN FINAL Y CONCLUSIONES	384
BIBLIOGRAFÍA.....	400
ANEXO.....	420

INTRODUCCIÓN

I.i Presentación

En todas las sociedades donde domina el modo de producción capitalista, el agro, con sus particularidades, ha jugado algún papel específico en la forma histórica que asume la reproducción del capital –su ciclo- en un determinado momento histórico. El avance del capitalismo no se ha producido impulsando las relaciones productivas que le caracterizan de manera simultánea ni homogénea en todos los sectores productivos. La agricultura ha tendido a ir detrás de la industria desde la revolución industrial europea, y sin embargo ha integrado su producción en la circulación capitalista desde entonces, pese a ser en no pocos casos el refugio de -como lo denominaban Marx (2011) y luego Kautsky (2002)- *vestigios* o *resabios* de modos de producción precapitalistas. En América Latina, en la segunda mitad del siglo XX, la forma *sui generis* de su capitalismo, más alejado de un parámetro “puro” del modo de producción, resucitó, en el contexto de la discusión académica sobre el desarrollo y subdesarrollo, estas discusiones clásicas respecto de la funcionalidad de un agro con características no plenamente capitalistas. El ambiente de la segunda posguerra fue propicio para el surgimiento de preguntas y respuestas teóricas respecto de cómo entender, insertar y modernizar sistemas productivos agrarios “atrasados” en un modo de producción capitalista. Más tarde, con el cese del ímpetu desarrollista ante la llegada de una nueva fase liberalizadora entrada la década de 1970, estas discusiones quedaron en la obsolescencia. Desde la nueva doctrina, poco importaban las cuestiones de la estructura productiva, mas sólo quedaba no “interferir” con el rol del mercado, ahora mundializado. Sin embargo, pese a los profundos cambios y procesos de modernización que han ocurrido desde entonces, sería difícil sostener que hoy en día el agro latinoamericano es homogéneamente moderno, y que sus subsectores más dinámicos y exportadores no guardan relación alguna con estas características *sui generis* del agro. La presente tesis planteará, por el contrario, que el actual papel del sector agropecuario en las economías latinoamericanas, la chilena y la mexicana en específico, se relaciona con particularidades de la reproducción de la fuerza de trabajo concernientes a una lógica doméstica de reproducción del trabajo.

En cada momento histórico el capital se reproduce siguiendo un camino usual en su ciclo sobre la base de repeticiones, privilegiando determinados sectores y dentro de ellos,

subsectores, que encuentran canales de realización de su producción. En esos patrones históricos, el agro cumple con un papel determinado para el cuadro general que constituye la reproducción del capital. La producción de alimentos no es un tema menor en ninguna sociedad, pues es determinante de su capacidad de sostenerse y de producir otros valores de uso, es decir, se encuentra en la base de su existencia. El agro puede tener como papel la provisión de alimentos baratos al mercado interno, por ejemplo, como fue durante la época de la posguerra, mientras imperaba un patrón de reproducción de capital industrial, o la de producir aquello en lo que tiene “ventajas comparativas” y exportarlo, como sucede actualmente cuando predomina un patrón exportador de especialización productiva. Este papel, además de expresar las luchas y tensiones de clase y esquemas de poder que imperen en una sociedad en un momento histórico determinado, responde a las características que le son propias a los sistemas de producción agrarios, a las relaciones sociales que predominan en ellos, a la manera en que éstos se prestan a facilitar la forma hegemónica de reproducción del capital. Dentro de esas características, la manera en que se reproduce el trabajo, es decir, de qué forma se organiza la fuerza de trabajo para conseguir su existencia (de manera dependiente o independiente del capital) es a nuestro entender determinante, puesto que también lo es del costo de la fuerza de trabajo como factor productivo para el capital. En este sentido, en las siguientes páginas nos interesará estudiar y comprender, junto al papel del agro en el patrón de reproducción del capital actual, las características generales que hay en éste que posibilitan su papel específico en la reproducción del capital, y particularmente dentro de ellas, las relativas a la *reproducción y explotación del trabajo*. Lo que nos interesa es establecer relaciones generales que expliquen estos fenómenos, indagando en los procesos históricos que determinaron esas características.

En este sentido nuestro interés se centra en el estudio del sector agropecuario – particularmente del trabajo en éste- en el actual patrón exportador de especialización productiva en Chile y México, pero nos interesa igualmente conocer la manera en que se instaló dicho patrón y los procesos históricos que dieron lugar a las relaciones dominantes que explican el esquema presente en el actual patrón, razón por la cual se torna muy relevante también, como primer punto, el estudio del patrón industrial y su relación con el agro en ambos países. Pensamos que es sólo en relación al anterior patrón que logran comprenderse las particularidades del actual. De manera similar, pensamos que el enfoque comparativo

igualmente aporta a comprender las particularidades y diferencias entre los casos de Chile y México, así como también de su situación e inserción internacional como economías dependientes. En otras palabras, permite comprender mejor cada caso y relevar dinámicas regionales.

De esta manera, dicho de una manera muy sucinta, en las siguientes páginas se abordará la relación existente entre el actual patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la reproducción del trabajo asalariado agropecuario en los casos de Chile y México, poniendo particular énfasis en las diferencias y similitudes en los casos de ambos países y respecto del anterior patrón de reproducción de capital industrial. Se planteará que las *particularidades de la reproducción del trabajo agropecuario*, favorecen una serie de condiciones que coadyuvan en presionar *el salario agropecuario a la baja y por debajo de su valor*, lo que se constituye en una de las principales ventajas comparativas de los subsectores exportadores intensivos en trabajo, es decir, como señala el título de la presente tesis, ello es, desde la óptica del capital: *la “ventaja” del asalariado rural latinoamericano*. En las siguientes páginas ahondaremos en este planteamiento.

I.ii Sobre el problema de investigación y sus antecedentes

Hasta antes de que se hiciera hegemónica una política neoliberal y sus particulares marcos teóricos, el agro latinoamericano era usualmente reconocido, desde las líneas teóricas predominantes en la época, como estructuralmente distinto al de los países capitalistas centrales. La cuestión agraria y la ruralidad eran temas de particular interés en toda la región. La especificidad del agro latinoamericano radicaba en una menor presencia relativa de la relación capital-trabajo en la producción agropecuaria, donde el trabajo dependía de una relativa mayor presencia de la producción familiar campesina y/o de otras formas no asalariadas de trabajo en los latifundios, que caracterizaba la estructura agraria en amplias regiones del continente.

El particular contexto de la posguerra, a partir de la década de 1940, con un énfasis modernista, desarrollista e industrializador en toda la región, generó este interés por el estudio de estos particulares “actores” rurales que constituían el trabajo en el sector, que pese a su condición de “no modernos”, tenían importancia tanto demográfica como en la producción, además de una creciente centralidad política. Se les definió desde diferentes ángulos,

principalmente, como clase social o como unidades de producción (en el caso de los campesinos) incluso en analogía a formas feudales (en el caso de los trabajadores de los latifundios). Su presencia era característica de las economías dependientes o subdesarrolladas. En tanto formas “no capitalistas” de producción, su existencia generaba múltiples interrogantes en relación al desarrollo capitalista. Distintos enfoques y perspectivas teóricas participaron en una intensa discusión en todo el continente, la cual giró en torno a la estructura agraria, la presencia de latifundios y del campesinado, y la definición y constitución de este último, su reproducción, y su transformación e inserción en el contexto capitalista.

Sin embargo, desde principios de la década de 1970 –para Chile- y principios de la de 1980 –para México- el contexto cambió de forma muy precipitada, y la discusión respecto de la cuestión agraria terminó por perder la centralidad que hasta ese momento había tenido. A nivel global, y fundamentalmente motivado por una crisis de acumulación, el capital comenzaba a transformar sus patrones de reproducción en distintos espacios geográficos. Así, movilizaba uno de sus tantos mecanismos de acción: la política pública, logrando imponer –por éste y otros medios- nuevos preceptos que le permitirían recuperar la tasa de ganancia. En este proceso global, el caso de Chile destaca, pues, dada la coyuntura política interna –una dictadura desde 1973 en busca de un nuevo proyecto de desarrollo capitalista- el país se prestó como laboratorio de ensayo a nivel mundial de esta nueva política: la neoliberal.

El patrón de reproducción del capital exportador de especialización productiva, surgió en la región como resultado de una violenta arremetida de clase a manos de los sectores del gran capital nacional y mundial, que presionados por la crisis de acumulación, pretendieron recuperar la tasa de ganancia a partir de una reconfiguración de la economía en su conjunto. El capital reclamaba nuevas condiciones para su reproducción en Latinoamérica y la política neoliberal fue una de las principales herramientas para generarlas. A partir de esa política se buscaba eliminar las trabas al comercio internacional, a fin de favorecer la gestación de una nueva división internacional del trabajo forjada en la especialización productiva. La inserción de la región en esta nueva configuración del sistema mundial capitalista perpetúa su vieja vocación exportadora de bienes primarios, aunque en condiciones de mayor procesamiento industrial e incorporando segmentos específicos de actividades industriales que logran

importantes ventajas comparativas debido al menor costo de la fuerza de trabajo. Estos cambios refuncionalizan a los distintos sectores de la economía respecto de su rol en la reproducción del capital y reconfiguran a la economía de estos países, transformado el papel que tenía el agro en el patrón industrial y con ello, cambiando los mecanismos de explotación del trabajo en el sector.

En este nuevo contexto, la discusión en torno a la distinción cualitativa de los trabajadores rurales y las características estructurales del agro va perdiendo importancia desde la óptica del desarrollo, a la vez que se desvanece la centralidad de los trabajadores y pequeño-productores agropecuarios en tanto actores políticos –en algunos casos, mediante el uso directo de la fuerza- mientras también disminuye su importancia como sujetos de políticas públicas o “sector” al cual “modernizar”. Sin embargo, el fin del énfasis modernista no implicaba –valga la redundancia- la no modernización del sector, pues ésta se haría efectiva -de acuerdo a esta “nueva” lógica- ya no directamente modernizando, por ejemplo, a los campesinos y transformándolos en granjeros capitalistas a estilo de los *farmer* estadounidenses; la modernización sería resultado de una reestructuración de toda la economía por medio de la inserción en el mercado mundial mediante la lógica de las ventajas comparativas. El mercado y no el Estado sería quien se haría cargo de esta “mejora”, al eliminar a los productores menos eficientes, generar una diferenciación entre productores eficientes y trabajadores, reestructurar la producción y atraer capitales al sector.

La presente tesis indaga en la especificidad de la relación existente entre la *nueva configuración estructural de la economía latinoamericana* y la *reproducción del trabajo particularmente en el sector agropecuario*, poniendo énfasis en las continuidades y discontinuidades respecto de la anterior configuración –*el patrón de reproducción de capital industrial*- tomando estos dos casos paradigmáticos: Chile, con una economía agroexportadora muy dinámica y una balanza comercial sectorial que se mantiene positiva por décadas, y México, con una balanza comercial sectorial con saldos que fluctúan en torno a los negativos. De esta manera, en la presente tesis se retoma y revaloriza la discusión respecto a la cuestión agraria como un problema contemporáneo, relevante no quizás desde el punto de vista de la modernización del agro, pero si desde el de la explotación del trabajo.

De manera más particular, se busca examinar la forma en que afecta la *nueva división internacional del trabajo* en la que Latinoamérica se inserta, en el nivel de la *reproducción*

del trabajo en el sector agropecuario de ambos países, y viceversa, cómo afectan las particularidades de la *reproducción del trabajo en la inserción internacional del sector agropecuario* de cada país en la economía mundial. Así, mediante el estudio de estos dos países, emplazados geográficamente en extremos opuestos de la región y con sectores agropecuarios con características muy disímiles, se pretende distinguir tendencias regionales y particulares. De esta manera, se busca poner en relación, por un lado, las particularidades y generalidades del patrón de reproducción de capital y el modelo de desarrollo de cada país, y por otro, la utilización y remuneración del trabajo, y su reproducción, en un sector particular de la economía, que ha sido paradigmático en la identificación de la modernización de las economías latinoamericanas.

La investigación aborda el efecto de este cambio estructural y de la instalación del patrón de reproducción de capital caracterizado por la especialización productiva, en los trabajadores del sector agropecuario latinoamericano, particularmente en Chile y México, describiendo las condiciones y peculiaridades del trabajo –y su reproducción- en dicho sector, en ambos países. Es por ello que nuestro objetivo general es, como ya hemos esbozado, *analizar la relación entre el actual patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva y la reproducción del trabajo asalariado agropecuario en los casos de Chile y México, de manera comparativa entre los dos países y respecto del anterior patrón de reproducción de capital industrial.*¹

Este objetivo general se acompaña de otros objetivos más particulares. El primero busca estudiar el papel del sector agropecuario para la reproducción del capital en el patrón industrial, por un lado, y el patrón exportador, por otro, poniendo de relieve las características generales del sector, los mecanismos de explotación del trabajo y de la reproducción de los trabajadores. Luego, podremos comparar, históricamente, las características generales de la reproducción del trabajo y de los mecanismos de explotación del trabajo agropecuario en ambos países, en el actual patrón de reproducción de capital, y respecto de patrones históricos anteriores. Así podremos pasar a discutir y contrastar nuestras proposiciones.

¹ Respecto al orden en que se tratan los países en el texto, primará un criterio alfabético, allí donde no hay una razón temática o a nivel de estrategia comparativa. En ocasiones también opera un criterio cronológico, respecto de algún proceso histórico, como por ejemplo, la Reforma Agraria o aplicación de políticas neoliberales, entre otras.

A modo de hipótesis, se plantea que el gran y mediano capital agropecuario agroexportador, en el actual patrón, se sirve de *características específicas* de la reproducción del trabajo agropecuario -propias de las llamadas economías “subdesarrolladas”- para pagar salarios comparativamente más bajos, mediante regímenes laborales extremadamente “flexibles”, logrando de esa manera ser competitivo en el mercado internacional, con productos que, dentro del sector, suelen ser aquellos más intensivos en trabajo –frutas, hortalizas- y de producción menos mecanizada, a diferencia de lo ocurrido con cereales y oleaginosas, que dominan las agroexportaciones de otros países de la región, como Brasil o Argentina. Para ser competitiva, esta producción requiere de un tipo de trabajo y un tipo de relación contractual que precarice el trabajo, con salarios bajos y/o mayores niveles de intensificación del trabajo, procurados por diversos mecanismos. Lo que permite y facilita mantener un *régimen de salarios relativos bajos* junto a *formas contractuales que no reportan ninguna seguridad laboral al trabajador*, son las características de la *estructura de unidades domésticas*.² Planteamos que hay dos mecanismos mediante los que estas estructuras facilitan –mediante su adaptación- tendencias salariales bajas. Por un lado, cuando en estas estructuras conservan características de las *antiguas* –y en ocasiones persistentes- economías campesinas y semiproletarias de la región, y por tanto existe producción doméstica, dicha producción entrega una base de reproducción o “subsistencia” a las unidades, las cuales pueden reproducirse pese a los bajos salarios. Por el otro lado, cuando hay a una composición predominantemente proletaria en dicha estructura, aumenta el volumen de fuerza de trabajo vendido por la unidad doméstica como colectividad, lo que implica que esos ingresos se redistribuyen dentro de esa unidad. La primera característica concierne a *relaciones de producción domésticas* –y es exclusiva del sector agropecuario-³ mientras que la segunda sólo atañe a *relaciones de reproducción domésticas* y por tanto no es exclusiva del sector. A fin de cuentas, los bajos salarios lo que hacen es incrementar el volumen de trabajo que invierten las unidades domésticas como colectividad para su reproducción, sea este trabajo en los medios de producción propios o los del capital.

² El concepto de *estructuras de unidades domésticas* -que será tratado en el capítulo 1- remite a los tipos de unidades domésticas dominantes en una región. En esta tesis esos tipos remiten a una tipología elaborada a partir de cómo las unidades componen su ingreso –y que pretende capturar las relaciones productivas y de explotación dominantes- la cual se desarrollará más adelante.

³ O de economías domésticas que tengan algún acceso a medios de producción.

También planteamos la hipótesis de que la estructura menos asalariada –más campesina, facilita mayores niveles de explotación del trabajo. A nivel mundial, tienen ventajas en la producción de productos agropecuarios intensivos en trabajo las regiones que logran proveerse de fuerza de trabajo en regiones con una estructura de unidades domésticas que facilita su reproducción con una menor dependencia del salario (o de un solo salario), o que implementan mecanismos más complejos para servirse de esas estructuras de reproducción del trabajo que se encuentran fuera de sus fronteras.

Cuadro 1

<p>Resumen de objetivo e hipótesis</p> <p>Objetivo general</p> <p>Analizar la relación entre el actual <i>patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva</i> y la <i>reproducción trabajo asalariado agropecuario</i> en los casos de Chile y México, de manera comparativa entre los dos países y respecto del anterior patrón de reproducción de capital industrial.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Estudiar el papel del sector agropecuario para la reproducción del capital en el patrón industrial, por un lado, y el patrón exportador, por otro, poniendo de relieve las características generales del sector, los mecanismos de explotación del trabajo y de la reproducción de los trabajadores. Comparar, históricamente, las características generales de la reproducción del trabajo y de los mecanismos de explotación del trabajo agropecuario en ambos países, en el actual patrón de reproducción de capital, y respecto de patrones históricos anteriores.</p> <p>Hipótesis</p> <p><i>El sector agropecuario latinoamericano –chileno y mexicano en particular- es competitivo en la economía mundial, en subsectores intensivos en trabajo, debido a que se pagan salarios relativos bajos, situación que es permitida o facilitada por una estructura de unidades domésticas –o por determinadas características de la reproducción de las unidades- que pueden reproducirse con esos salarios, intensificando el trabajo de la unidad en su conjunto, mediante mecanismos variados, algunos de los cuales provienen de las estructuras agrarias formadas en patrones de reproducción de capital anteriores de la región.</i></p> <p>Fuente: Elaboración propia</p>
--

L.iii Aspectos metodológicos generales

La estrategia para llevar a cabo el anterior planteamiento, o el “plan general” por medio del cual se cumplen los objetivos trazados y se contrasta la hipótesis, es, a muy *grosso modo* el siguiente: En un primer “momento”,⁴ mediante investigación documental, se describirá el ciclo del capital en cada país, tanto en el patrón industrial como en el patrón exportador, y se identificará el papel que cumple el agro en esas configuraciones históricas de reproducción del capital. Mediante el análisis, se establecerán las formas de explotación del trabajo predominantes en los sistemas agrarios de cada país, en ambos períodos históricos, para luego examinar cómo opera la *reproducción* de esa fuerza de trabajo y cómo se relacionan las características de su reproducción con esos mecanismos de explotación. En un segundo “momento”, para relacionar las características estructurales de la producción del sector con la reproducción del trabajo, se acude a la noción de “unidad doméstica”. En este último punto -principalmente en el caso del actual patrón exportador, en el que nos centramos- se utilizará un diseño investigativo más complejo. Se definirán tipos de unidades domésticas en función de los orígenes y proporciones de sus fuentes de ingreso, los cuales operan como indicadores de los tipos de relaciones sociales que predominan en la resolución de la existencia de estas unidades. Mediante lo anterior, se ubica a las unidades en una *tipología de unidades de domésticas* (que se desarrolla conceptualmente en el Capítulo 1, en diálogo con la categoría de clase social). La distribución y peso proporcional de estos *tipos* (identificados en las bases de datos de las encuestas CASEN, 2013 y ENIGH, 2014) permiten caracterizar una estructura de unidades domésticas del sector en cada país, la que es confrontada a las características generales del trabajo y la producción del sector en ambos casos, lo que a su vez permite el contraste de la hipótesis.⁵

En términos generales, la investigación se estructura siguiendo un *método comparativo* a partir de la combinación de análisis cuantitativo, cualitativo e histórico. La hipótesis propuesta se pone a prueba mediante la *comparación interna y externa* de los casos investigados y en distintos niveles del análisis. El diálogo con las categorías teóricas se

⁴ Referimos a “momentos” investigativos, que no se reflejan necesariamente en el orden de exposición del texto.

⁵ Sin duda, a la aplicación de esta *tipología de unidades domésticas* (principalmente en el Capítulo 4) subyacen una serie de dificultades metodológicas que serán oportunamente indicadas. Pese ello, el ejercicio permite una aproximación analítica que avanza en el conocimiento de la hipótesis planteada.

mantiene durante toda la exposición y descripción, pues se intenta desde un principio aportar una visión particular de los procesos y problemas estudiados.

La investigación se desarrolló mediante la combinación de una serie de fuentes y metodologías articuladas por una visión epistémico-teórica particular, la cual se desarrollará de manera profusa en el Capítulo 1. En términos muy generales, puede señalarse que este trabajo consiste en un esfuerzo más explicativo que puramente descriptivo, y que busca aportar una lectura teórica particular a los procesos y fenómenos descritos, a fin de establecer relaciones en distintos niveles de abstracción y concreción histórica. El diálogo entre lo abstracto y lo concreto es un eje no sólo de la exposición del texto sino de la estrategia epistemológica por medio de la cual se aborda el problema, cuestión que se abordará con mayor detención en el Capítulo 1. También se trata de una investigación un tanto irreverente con las fronteras disciplinares, cuestión que como se verá, es consecuente con el acercamiento teórico- metodológico de la tesis. Por lo mismo, podría decirse que se trata de un trabajo de carácter multidisciplinar, puesto que combina metodologías y discusiones características de varias disciplinas sociales, como son en este caso, economía, antropología y sociología rural y laboral, e historia económica. La lectura histórico-estructural de los procesos es el eje en torno al cual se articulan esas metodologías.

En *términos de temporalidad*, se trata de una investigación diacrónica, que sin meterse en la microscopía histórica, intenta caracterizar de manera general los procesos históricos que explican fenómenos determinantes para nuestras preguntas y objetivos. En la medida en que en la presente tesis no es importante establecer una descripción cuantitativa estrictamente exacta, sino por el contrario, lo central es establecer *relaciones generales* que permitan entender los procesos sociales en tanto fenómenos históricos, la periodización de gráficos y tablas privilegia una lectura general con la información disponible, antes que la homogeneidad de la misma información, entre países y aspectos temáticos.

Como se dijo, se abordan y comparan dos momentos históricos, representados por la operación cabal de dos *patrones de reproducción del capital*. Ello es de por sí una abstracción teórica, la cual se va concretizado históricamente en la exposición del texto. Éstos corresponden al patrón industrial, que con antecedentes desde la década de 1930 en ambos países, opera de manera relativamente desenvuelta desde la década de 1950 aproximadamente, hasta la década de 1970 en Chile y 1980 en México, aunque con serias

modificaciones que adelantan en la línea del patrón que le sucede desde mediados de la década de 1960 en ambos países. El siguiente patrón exportador de especialización productiva opera de manera medianamente desenvuelta desde la década de 1980 en Chile, y desde la de 1990 en México, y en la presente tesis se trata hasta el año 2014.

Por lo tanto, podría decirse que la investigación aborda, con distintos niveles de especificidad, desde la década de 1930, hasta el año 2014, aunque no sin los reparos de hacer referencias a procesos con límites tan específicos. Sin embargo, dada la naturaleza de los objetivos, la mayor atención se encuentra puesta en los años del patrón exportador, es decir, desde las décadas de 1970 y 1980 (para Chile y México, respectivamente) hasta los años 2013 y 2014, que concentran buena parte de la información para la descripción de la reproducción del trabajo de las unidades domésticas. En este sentido, el año de los datos es entendido como una ilustración de lo que ocurre dentro de un periodo determinado, y que a su vez decanta las tendencias del patrón de reproducción de capital en la fase de desarrollo en la que se encuentra.⁶ Por su parte, debe advertirse que no se tratan mayormente los cambios que ha tenido el actual patrón y se analiza éste en su operación de manera abstracta, ello pese a que son discutibles y atendibles las modificaciones históricas que éste va sufriendo, y que podrían ser síntomas de su resquebrajamiento: dicha discusión no ha sido considerada en los objetivos de la presente tesis, lo que no implica que se ignoren estos “síntomas”.⁷

En *términos espaciales*, el universo de la investigación lo constituyen los casos de Chile y México. Sin embargo, lo que nos interesa es el estudio de una serie de *relaciones sociales y procesos históricos*, y no estudio de la “cosa” u “objeto” Chile o México y sus sectores agropecuarios. Por su parte, si bien no se pretende que los casos sean representativos de la América Latina, sí se piensa que dan cuenta de dinámicas que son específicamente

⁶ En este sentido, se toma a los años 2013 y 2014 (correspondiente a las encuestas) como representantes de ese momento, pero también se los posiciona frente a tendencias generales en las décadas recientes y años próximos, no siendo el *hito anual*, de ninguna manera, lo relevante de tratar acá.

⁷ En efecto, en un principio el estudio fue formulado con una periodización que terminaba en el año 2012. Luego, por criterios de selección de la información, se optó por extender esta periodización hasta 2014 (sin perjuicio de poder mostrar información posterior en los casos en que esta estuviera disponible, y anterior, cuando no lo está) ello para evitar que la coyuntura fuera modelando el desarrollo de la investigación, a fin de que la tesis tuviera un punto final claro. En consecuencia, las explicaciones acá contenidas sólo se hacen cargo de las dinámicas desenvueltas hasta 2014. La elección de Donald Trump como presidente de E.E.U.U. y los derivados cambios de la relación de éste país con México, sucedieron cuando esta investigación se encontraba desarrollada casi en su totalidad, y sin dudas estos hechos permiten nuevos análisis y proyecciones de lo aquí planteado, pero sin embargo, ello queda fuera de los límites del presente texto, que pese a sus pretensiones de *conocer el todo* –como máxima epistémica– está muy lejos de pretender *conocerlo todo*.

latinoamericanas y propias de la configuración dependiente de estas sociedades y sus economías.

Respecto del método comparativo, deben hacerse algunas advertencias. Una comparación supone un emprendimiento analítico en el que se asume que se comparan *formas* semejantes con *contenidos* diferentes, es decir, que a las diferencias subyace una *estructura* común que permite la comparación. Ello es, en sí, un proceso de abstracción que no debe darse por sentado. En efecto, en muchos casos es posible realizar esa comparación siguiendo aquel principio, pero también ocurre que en ocasiones no existe la estructura común, y no por ello el investigador la forzará. Más aún, cuando se habla de procesos históricos con desarrollos particulares y tendencias generales, la comparación será posible en las tendencias y no siempre en los desarrollos, pues se carece de los parámetros puntuales de comparación. En esto, por hacer una analogía, la presente investigación “ajusta la figura tallada a la veta de la madera” y sigue el concejo de Wrigth Mills (2000) cuando impelía a hacer una “buena artesanía intelectual” y evitar los procedimientos rígidos en la ciencia social. Por lo mismo, algunos aspectos de cada caso son tratados de manera simultánea, mientras otros son tratados por separado. En ocasiones, simplemente no existen los mismos datos comparables para cada caso, pero lo que es más importante, en algunas de estas ocasiones no son los mismos parámetros los necesarios para entender cada caso. La comparación también se puede hacer a nivel de la comprensión general del proceso y no sólo a partir de dos parámetros o indicadores equivalentes.⁸

En efecto, cuando comparamos procesos de Chile y de México entre sí, debe tenerse muy presente que se trata de países con magnitudes muy diferentes, y que el espacio nacional se despliega en territorios, recursos, poblaciones, estructuras de la población sumamente diferentes cuantitativa y cualitativamente. El Cuadro 2 presenta algunas de estas diferencias a nivel general. Pero lo que quizás es más importante es poner en relieve el hecho de que una comparación implica un proceso de abstracción de una realidad pensada, y no es el simple contraste de características de dos “objetos” dados.

⁸ Este afán comparativo nos lleva a tomar algunos supuestos y a realizar algunas equivalencias que a un nivel micro pueden resultar esquemáticas, pero que sin embargo permiten aproximarse a la comparación. Por ejemplo, se asumirá que las cantidades de dinero expresadas en monedas nacionales, pueden ser comparadas en su poder adquisitivo mediante su conversión a dólares constantes, cuestión que no es necesariamente tan exacta, pero permite un análisis comparativo a nivel general. De la misma manera, se asumen otros supuestos operativos similares que serán indicados oportunamente.

Cuadro 2

Chile y México: Datos introductorios generales				
País	Chile		México	
Año censal	1970	2012	1969 -1970	2010 –(2012)
Población Total (Hbts)	8 884 768	16 634 603	48 377 363	112 336 538 (116,900,000 estimada para 2012)
Población Urbana (Hbts)	6 675 137	14 462 858	27 899 000	86 287 410
	75%	87%	58%	77%
Población Rural(Hbts)	2 209 631	2 171 745	20 478 000	26 049 128
	25%	13%	42%	23%
Superficie Km2	----	756 102.4*	----	1 964 375
PEA**(Hbts)	2 695 565	7 296 336	12 994 392	48 609 600 (50 905 900 estimada para 2012)
Relación Pob. PEA/Total	0.303	0.438	0.268	0.432
PIB ***	8 921.0	268 309.5	47 150.9	1 031 109.0 (1 173 599.9 en 2012)
PIB <i>per capita</i> (US\$ del año)	952.3	15 372	921.1	8942.7 (9 946 en 2012)
* Sin territorio antártico reclamado, con el cual suma 2.006.096Km2 en total. ** Población Económicamente Activa			***Millones de dólares a precios corrientes del año ****Se estiman 116,900,000 aprox. para 2012	
Fuentes: Elaboración propia a partir de datos de: CEPAL (1981), CEPAL (2009), INE (2013), INE (1970), INEGI (2013), Secretaria de Industria y Comercio (1971), y datos de CEPALSTAT En: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat				

Continuando con los aspectos metodológicos, las fuentes desde donde se extrae la información en la presente tesis son muy variadas, de naturaleza cualitativa y cuantitativa. Por un lado, se utiliza un *corpus* documental que combina bibliografía historiográfica, estudios económicos, sociales, etnográficos, entre otros, de distintos momentos históricos. Por otro lado, se utilizan estadísticas nacionales y de organismos internacionales (como FAO, CEPAL, BM, entre otras) a lo que se suma la utilización de algunas bases de datos. Para el caso de Chile, se utiliza la base de datos de la encuesta CASEN (Ministerio de Desarrollo Social, Chile) principalmente la del año 2013. Para el caso de México, se trabaja con la base de datos de la encuesta ENIGH (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México) principalmente la del año 2014 y ENOE (INEGI) de 2013. El diseño y manejo de los datos de estas bases se especificará en el capítulo donde se expongan (capítulo 4).

I.iv Sobre el texto

La tesis se organiza en 5 capítulos. El primer capítulo tiene como objetivo establecer y definir un marco teórico, conceptual y explicativo propicio para la investigación de tesis, además de una serie de aspectos metodológicos derivados de las propuestas teóricas y del diseño de la investigación. Comienza con una breve reflexión epistemológica que tiene por objeto sentar las bases de la perspectiva de análisis, para luego abordar algunas nociones teóricas relativas a la teoría del valor y, desde allí, la teoría de la dependencia, poniendo énfasis en la superexplotación del trabajo como categoría clave del capitalismo dependiente.⁹ Luego se aborda y discute la noción de clase social, y se problematiza su relación con las unidades domésticas y la reproducción del trabajo, categoría central de la hipótesis de la presente tesis. Luego, se revisa la noción de patrón de reproducción del capital. Hasta este punto, se exponen las nociones los conceptos y categorías teóricas centrales que utilizaremos en la presente tesis.

Un segundo capítulo, aborda, de manera histórica, el papel del sector agropecuario para la reproducción del capital en el patrón industrial, poniendo de relieve las características generales del sector, los mecanismos de explotación del trabajo y de la reproducción de los trabajadores. El capítulo comienza con los antecedentes del patrón industrial, haciendo hincapié en los procesos históricos considerados relevantes para entender aspectos centrales de la explotación del trabajo durante dicho patrón en ambos países. Luego, caracteriza de manera general la función del agro en el modelo de desarrollo y en el patrón industrial, haciendo hincapié en las particularidades del ciclo del capital en la economía dependiente y sus consecuencias en el agro. Finalmente se estudian las principales particularidades de cada país en lo que refiere a la articulación del sector agropecuario en la economía y los mecanismos particulares de explotación del trabajo.

⁹ Es menester advertir y resaltar que si bien la categoría de *superexplotación del trabajo*, entendida como *pago al trabajo por debajo de su valor*, es central en la explicación teórica macro que hace la presente tesis, no es un objetivo de esta tesis el *demostrar fehacientemente* su existencia en el agro de los países estudiados, dado que no se desarrolla un diseño de investigación tendiente a establecer el valor de la fuerza de trabajo en cada país y contrastarlo con el pago al trabajo. La hipótesis de la tesis se desarrolló sin recurrir a la categoría, planteando la existencia de *salarios relativos bajos*, sin necesidad de determinar que éstos son menores al valor de la fuerza de trabajo, y ello pese a que sí sostendremos la hipótesis –no contrastada– de que estos salarios bajos son en efecto producto del pago del trabajo por debajo su valor. Pese a ello, existe copiosa información que si bien no demuestra la superexplotación, fundamenta empíricamente la hipótesis de su existencia, y permite operar con el supuesto de su existencia.

Un tercer capítulo, se aproxima al papel del sector agropecuario para la reproducción del capital en el patrón exportador, poniendo de relieve las características generales del sector y los mecanismos de explotación del trabajo. En éste se aborda, como primer punto, el cambio de patrón de reproducción de capital en Chile y México y las grandes modificaciones estructurales que crea el nuevo patrón en los sectores agropecuarios de Chile y México. Se pasa revista luego a la manera en que ocurre la transición desde el patrón industrial a uno exportador de especialización productiva, poniendo atención a la aplicación del neoliberalismo en la economía y el agro de ambos países, para luego caracterizar el ciclo del capital en el nuevo patrón y el rol que juega la agricultura y el trabajo agropecuario para la reproducción del capital en esta nueva configuración. Se repasan las grandes transformaciones ocurridas en este contexto en el agro de ambos países, poniendo de relieve el escenario al que se enfrentan las unidades domésticas trabajadoras rurales en el actual patrón y los cambios a los cuales se ven forzadas.

Un cuarto capítulo, el más descriptivo y que entrega mayor cantidad de información estadística, tiene por objetivo describir, comparar y analizar las principales características del trabajo y de los trabajadores agropecuarios en ambos países en el patrón exportador, poniendo énfasis en el análisis de éstas a partir de la reproducción del trabajo en las unidades domésticas. Para ello, se exponen, comparan y analizan algunas características de los trabajadores y los empleos agropecuarios en ambos países, y se realiza un análisis de las características de las *unidades domésticas agropecuarias* de ambos países y de sus fuentes de ingreso, todo ello, a partir del manejo de las citadas bases de datos nacionales. Dicho capítulo corresponde al momento más concreto de la tesis. Incorpora un análisis estadístico de carácter más bien exploratorio, que no pretende alcanzar un nivel de demostración demasiado elevado. Abre múltiples relaciones y enuncia numerosas características de los trabajadores y las unidades domésticas, las cuales serán un insumo importante del capítulo propiamente analítico y concluyente que le sucede.

Respecto del trabajo con las bases de datos en el Capítulo 4, deben hacerse algunas aclaraciones generales, que se especificarán mayormente cuando se aborden estos temas. La primera de ellas, es que en dicho capítulo se haya una tentativa de comparación a partir de bases de datos que fueron construidas con criterios distintos y con metodologías que no son idénticas, lo que obligó a interpretar estas comparaciones como *aproximaciones* a la realidad.

En la misma línea, es necesario destacar que la construcción de los datos de estas encuestas se realiza no sólo con criterios diferentes entre sí, sino con objetivos, definiciones y aproximaciones teórico-epistemológicas diferentes a las de la presente tesis. Por ello, es obligatorio acentuar el hecho de que se trata de un esfuerzo muy limitado, y sin embargo, no por ello infructuoso, pues, consiste en el acercamiento posible y con la información disponible, a la realidad que pretendemos interrogar, y en el nivel de generalidad que nos propusimos realizar.¹⁰

Por último, el quinto y último capítulo tiene por objetivo analizar y poner en relación algunas de las principales conclusiones y relaciones abordadas en los capítulos precedentes, a fin de dar una respuesta directa a las principales interrogantes de la investigación. Se trata del momento donde se concretizan las abstracciones y se abstraen las concreciones, lo que permite contrastar las hipótesis planteadas en la tesis frente a las relaciones generales establecidas.

Finalmente, se da paso a las conclusiones de la tesis, donde se recapitulan y abstraen todos los elementos concluyentes y planteamientos generales desarrollados a lo largo de la tesis.

Antes de dar paso al desarrollo de la tesis, sólo queda una última advertencia que realizar respecto del texto. Ésta guarda relación con el sector de estudio, el cual es nominado de distintas maneras a lo largo de la tesis, (silvo-agro-pecuario, según se enfatiza en el título de la tesis) pero no de manera aleatoria. La presente tesis no estudia a las *actividades* silvícolas, agrícolas ni pecuarias *per se*. Estudia las relaciones sociales que se establecen en un sector económico y social donde las actividades agrícolas, pecuarias y, sólo en algunas ocasiones las silvícolas, suelen y pueden –o no- mezclarse y constituir una dinámica relativamente simbiótica, cuando no en las unidades mismas de producción, puede ser a nivel de la reproducción del trabajo (producción doméstica), y en términos sociales y macro-históricos. Si bien pondremos cierta atención a sectores agroexportadores *que corresponden al sector agrícola* –por cierto, el más importante en ambos países- el análisis de esta tesis pretende discutir en términos más totalizadores respecto de las relaciones que predominan en

¹⁰ Evidentemente, la aplicación de un instrumento diseñado para los objetivos de esta tesis sería lo óptimo, sin embargo, las dimensiones y recursos más limitados del presente estudio, y el amplio nivel de generalidad (representación) al que hablamos, obligan a utilizar las fuentes de información disponibles, como son las bases de datos de estas encuestas.

todo el sector, determinando dinámicas que por cierto, incluyen de maneras variables a lo pecuario y a lo silvícola. Nuestro enfoque teórico-epistemológico, que como se indicará, pretende mirar “las dos caras de una moneda” y que por lo mismo, pone acento no sólo en la producción sino además en la reproducción, impide constreñir el análisis a una parcelación más rígida de la realidad social, puesto que por decirlo de alguna manera, nuestro objeto de estudio no es –valga la redundancia- un “objeto social” sino las *relaciones sociales*.

Una vez dicho esto, podemos hacer la siguiente aclaración: Referimos al *agro*, en general, cuando se habla del sector social, y en términos históricos. Esta nominación guarda cierta simetría con el *agropecuario*, en tanto sector de la economía. Ambas nominaciones se utilizan para referir al sector social y económico –respectivamente- hasta antes del patrón exportador. Sin embargo, en el momento de patrón exportador, lo correcto sería continuar hablado de sector agropecuario en México (ya que no hay un cambio sustancial en lo relativo a la incorporación masiva de otras esferas productiva, como por ejemplo, la silvícola) y sin embargo, hablar de sector silvoagropecuario en el caso chileno, debido a la importancia que tiene el sector silvícola en las exportaciones y a su incorporación y simbiosis real con las actividades agrarias y pecuarias, a la vez de su profuso uso en las estadísticas de ese país y bibliografía respecto de ese país. Sin embargo, para simplificar la lectura en dicho momento continuaremos haciendo uso de la palabra agropecuario en ambos países, haciendo acá la salvedad de que para el caso chileno, desde la década de 1980, dicho sector incluye a lo silvícola.

CAPÍTULO 1

1. Totalidad, valor, dependencia, unidades domésticas y patrón de reproducción del capital: Marco epistémico-teórico

El presente capítulo tiene como objetivo principal establecer y definir un marco teórico, conceptual y explicativo propicio para la investigación de tesis. Simultáneamente, es una discusión con otras corrientes de pensamiento social, en oposición a las cuales estableceremos las definiciones teóricas de fondo que subyacen a nuestro análisis empírico e histórico.

El capítulo se organiza desde el nivel de lo más abstracto a lo más concreto, comenzando con una breve reflexión epistemológica que tiene por objeto sentar las bases de la perspectiva de análisis. Luego, se abordan algunas nociones teóricas relativas a la teoría del valor de Marx, para a partir de allí ingresar a la teoría marxista de la dependencia, poniendo énfasis en la superexplotación del trabajo como categoría clave del capitalismo dependiente. Posterior a ello, se aborda y discute la noción de clase social, y con base en ello, se problematiza su relación con las unidades domésticas y la reproducción del trabajo, categoría central de la hipótesis de la presente tesis. Luego, se revisa la noción de patrón de reproducción del capital. Hasta este punto, se exponen las nociones los conceptos y categorías teóricas centrales que utilizaremos en la presente tesis.

1.1 Totalidad, relaciones, conexiones e historicidad en el estudio de los asalariados agropecuarios latinoamericanos: niveles de abstracción.

Las perspectivas teóricas dominantes en ciencias sociales suelen partir desde el supuesto de que, para conocer una determinada realidad social, es necesario seleccionar aspectos de ella, delimitando de manera precisa sus “fronteras”. El objeto de estudio se construye –consciente o inconscientemente- dentro de esas fronteras, excluyendo todo lo que queda fuera de esa delimitación. Esta idea tiene tal nivel de difusión, que llega a constituir un “sentido común” de la práctica investigativa, y por lo tanto se le naturaliza y asume de manera acrítica, y ello pese a que en ocasiones se entiende que los puntos de corte no dejan de ser arbitrarios. Simplemente se actúa como si la realidad social estuviera compuesta por “cosas”, divisibles y parcelables, antes que por relaciones. Y estos cortes operan tanto en el

nivel sincrónico como diacrónico. Hasta en el empirismo más recalcitrante, subyace por tanto, una filosofía negada, pues, esta actitud se fundamenta finalmente en el enunciado *-a priori-* que declara la imposibilidad de aprehender “el todo” de esta realidad (Osorio, 2014). Respecto de la teoría, la misma actitud se refleja en la aceptación del hecho de que sería posible escoger entre una serie de opciones teóricas que son capaces de ofrecer explicaciones alternativas a fenómenos específicos con un determinado nivel de concreción, en lo que son verdaderas teorías “del pedacito”, sin pretensión de una articulación explicativa más amplia. Esta tendencia generalizada en el pensamiento social, responde en si a una manera específica de ver la realidad social, una manera fragmentada, o como la llamara Eric Wolf (1987): desconectada.

A nivel disciplinar, esta visión de lo social como parcelable se expresa en una correlación entre disciplinas sociales y sus ámbitos de estudio delimitados: economía, política, sociedad, cultura, entre otras se tornan en verdaderos “reinos naturales”, auto-determinados y auto-comprendidos, con poca o sin historia: casillas que desde la condición de analíticas pasan a tener una especificidad que las vuelve ontológicamente independientes. (Wallerstein, 2004). Acusaciones de falta de rigor, determinismo, economicismo, esencialismo, e incluso totalitarismo, entre otros epítetos, suelen emerger con facilidad desde el *establishment* ante la sola consideración de análisis que rompan las barreras disciplinares. Ontologizar estas divisiones analíticas se vuelve un dogma. Incluso, como bien lo enuncia Pablo González Casanova, “...a menudo con el pretexto de luchar contra la indisciplina y por el rigor, se lucha contra la interdisciplina...” (González Casanova, 2004: 21) Por el contrario, en la presente tesis partimos de la idea de que ninguno de estos ámbitos o esferas analíticas sociales “...posee a su propio nivel la totalidad de su sentido y de su finalidad, sino sólo una parte de ellos.” (Godelier, 1968: 23)¹¹

De esta manera, debemos partir con una aseveración radical que define la manera específica de entender la modernidad, y debemos hacerlo de manera no fragmentada. Como ya se adelantó, lejos de asumir “cosas sociales” divisibles y parcelable diremos que *la sustancia de lo social no puede sino ser otra que las relaciones sociales.*

¹¹ Esta frase la ocupa Maurice Godelier (1968), por la vocación de su texto, respecto de la economía en particular, pero sin lugar a dudas es extensible a los otros campos de relaciones sociales.

A primera vista, la radicalidad de lo anterior no salta a la vista, sin embargo, en su despliegue nos coloca de manera inmediata en oposición a la gran mayoría del pensamiento social contemporáneo y muy particularmente a contracorriente de los presuntamente antagónicos positivismo y posmodernismo. Pensar lo social a partir de las relaciones implica, necesariamente, pensar en una *totalidad*, precisamente aquella que constituye lo social, donde esas relaciones alcanzan su sentido, y existen pocas ideas que hayan despertado más rechazo desde el pensamiento oficial que la idea misma de totalidad. Pensar lo social desde las relaciones obliga a pensar simultáneamente en el todo y la parte, pues pone de manifiesto *su mutua relación como elementos constitutivos*, uno del otro, en ambos sentidos, y en la *actividad de ser de esa totalidad*. Para pensar, por ejemplo, los problemas de Chile o de México necesitamos a América Latina y sus relaciones con la economía mundial, y necesitamos también su historia, lo abstracto y lo concreto. Pensar las particularidades de América Latina, de Chile, de México, o incluso de algún sector económico específico, sin un marco que los ubique respecto de las relaciones que los han constituido como tales, resultaría, como dijera Marx (1982: 21), en una representación caótica de la realidad, una que imagina al recorte que estudia como algo concreto, no viendo en él, el proceso de abstracción que constituye ese “concreto” como un concreto pensado. Esta manera de entender nuestro objeto de estudio está presente en toda la tesis, y en parte explica el tenor de sus interrogantes, el cariz de las hipótesis y la dinámica del análisis, dado que permite ver la construcción de nuestro objeto de estudio.

En la actualidad, una parte importante del pensamiento social contemporáneo se encuentra dominado por este atomismo y cosismo que niega la totalidad, y reviste, a muy *grosso modo*, dos grandes formas enfrentadas entre sí, a las cuales subyacen, en el fondo, las mismas coordenadas de la modernidad capitalista (Osorio 2012; Pérez Soto, 2008). La aparente batalla épica entre el posmodernismo y el neopositivismo empirista encandila a los críticos de la academia.¹²

El mismo sentido de unidad de lo social correspondería, desde la mirada posmoderna, a un esfuerzo filosófico agotado, parte de una modernidad pasada y de un metarrelato. En su

¹² Discutir en profundidad estas corrientes y a sus autores escapa por completo a los objetivos de este texto, y al espacio que puede ocupar dicha discusión en trabajo de la naturaleza de la presente tesis. Por ello, nos conformamos con hacer referencias generales a ellas como bloque, lo que es exiguo para un trabajo que aborde esta discusión como eje, pero suficiente para una definición de postura epistémica.

reemplazo, el posmodernismo favorece el pequeño relato, la descripción de la particularidad, lo micro-descriptivo y la lectura subjetiva. Desde este punto de vista, pensar la totalidad se vuelve sinónimo de totalitarismo, en la medida en que se aplasta la particularidad (Osorio, 2012; Lyotard, 1990; Cuevas, 2014), y dicha particularidad debe ser relevada y descrita al ser valorada como más “rica” que, por ejemplo, el estudio de las estructuras de dominación y explotación.¹³ El objetivo es ahora más bien una *descripción densa* (Greetz, 1992). Aquí Osorio (2012) ofrece una ilustrativa analogía con un Mosaico. El énfasis micro-descriptivo equivaldría a la sugerencia de asumir el estudio de dos centímetros cuadrados de un mosaico, y examinarlo de manera exhaustiva, sin interrogarse por el mural del que es parte, ángulo desde el cual se entenderían mejor las propias particularidades de ese fragmento.

Por su parte, para el neopositivismo, existen orden y regularidades, sin embargo, no hay ninguna racionalidad que pueda englobar una explicación general de la vida social. Es el reino de la llamada “teoría de alcance medio”. La selección y delimitación del objeto de estudio, es vista aquí como la posibilidad real de acercarse a conocer un fenómeno, de manera concreta y “científica”. Ir más allá en la ampliación del objeto redundaría en un afán ambicioso, que chocaría con la barrera de la infinitud de lo real. Existe aquí una verdadera confusión entre conocerlo *todo* y conocer *el todo* (Osorio, 2012). Lo primero es imposible, lo segundo consiste en conocer aquello que da unidad y otorga sentido en términos de relaciones y procesos que unifican. El positivismo descarta el segundo argumentando en contra del primero. Al respecto, Osorio (2012) destaca el hecho de que ver el mundo social como regido por leyes sociales débiles, naturalizadas, sin historia, “al igual que a la lluvia o a la gravedad” escondiendo una organización social donde la apropiación de trabajo ajeno y el dominio se encuentra a la base, es una necesidad para el capital.

¹³ Por ejemplo, para Michel Maffesoli, “...contra la dominación política, contra la dominación económica, hay una vida cotidiana que es mucho más que eso” (Maffesoli en Cuevas Valdés, 2013: 5). Habría en ello, para este autor, una “duplicidad”, donde se le otorga un mayor peso a la resistencia de los individuos a las estructuras macro de dominación: “...una forma de resistencia que no es frontal, una forma de resistencia que es mucho más astuta, —astucia—. De repente, ya no nos encontramos en una concepción puramente política.” —señala Maffesoli (en Cuevas Valdés, 2013: 5) En sus palabras: “para mí la *socialidad* significa el regreso de las formas de solidaridad (...): nuevas formas de generosidad, de hacerse cargo del otro de forma horizontal, del vínculo social, etcétera. Mientras que de base, el vínculo social moderno era un vínculo puramente racional: el famoso contrato social (...) Entonces, de golpe esta *socialidad* cuestiona las grandes categorías económicas, las grandes categorías políticas, y se puede ver claramente que la política y la economía no funcionan más. Esto es así. Desde mi interpretación, eso sucede porque estamos pasando a otra fase. (Maffesoli en Cuevas, 2014: 3)

En esta tesis nos posicionamos de manera crítica frente a estos pensamientos que dividen y oponen la contingencia y la legalidad; oponen lo concreto y lo abstracto, lo diacrónico y lo sincrónico; o bien, niegan la regularidad en la historia o bien la historia en la regularidad; establece cortes, fisuras, rupturas, hiatos al interior de la dinámica social, desarticulándola en elementos que ven como exteriores entre sí, estableciendo ámbitos y reinos independientes, es decir, un pensamiento que no sólo niega sino que no es capaz de pensar la totalidad. Esta crítica se relaciona directamente con la manera particular en que entendemos conceptos centrales para nuestro análisis del trabajo agropecuario, como dependencia, superexplotación, patrón de reproducción del capital, unidades domésticas, entre otros, (los que trataremos en próximos apartados dentro de este capítulo).¹⁴

En términos generales, entendemos que tanto las corrientes epistemológicas y propuestas que derivan del racionalismo ilustrado, como aquellas que derivan de su crítica romántica, -como son actualmente neopositivismo y posmodernismo (Pérez Soto, 2008; Osorio, 2012 y 2014) han sido capaces de iluminar distintos aspectos de la vida social, aspectos que en muchos casos su antagonista no logra iluminar. De la misma manera, logran ambas realizarse críticas pertinentes mutuamente, no obstante lo anterior, la capacidad de integrar una explicación general es más bien escasa en ambos lados. Mirando por fuera de este pensamiento moderno, encontramos en el marxismo una alternativa desde donde hallar esa mirada integradora, pero no en cualquier lectura del mismo, sino una que lo entiende como una crítica radical a la modernidad, en la medida en que “...cuestiona los fundamentos sobre los que se construyen los saberes de la modernidad capitalista, con particular énfasis en las ciencias sociales y humanas” (Osorio, 2014:19).

El pensamiento social moderno, -aquél derivado de toda una vasta historia de reflexión constitutiva de la modernidad, y que se expresa hasta hoy en la tensión racionalismo/romanticismo- no es capaz de iluminar la lógica rectora de las relaciones que conforman lo social, pues de hacerlo, el pensamiento social se transforma en un pensamiento que se torna en contra de la sociedad que lo genera, y -salvo excepciones, y mediando luchas sociales- un pensamiento de ese tipo -es decir, una crítica radical a la modernidad- no puede

¹⁴ No se pretende, de ninguna manera, realizar una exposición cabal o exegética de las formas de pensar esta modernidad, lo que escaparía por mucho del objetivo de este apartado, sin embargo, se pretende señalar de manera muy sucinta algunas generalidades, algunos elementos articuladores de ese pensamiento, a fin de exponer su crítica y las bases de nuestra propuesta en esta tesis.

tener un espacio privilegiado en un mundo regido por el capital y hegemonizado por la burguesía. Al respecto, Osorio remarca que “las razones para rechazar la idea de totalidad no son ajenas a las necesidades de reflexión que acompañan a la burguesía en su ascenso y consolidación y al tipo de ciencias sociales que de allí pueden derivarse.” (Osorio, 2012: 12) Existe una necesidad histórica de *ocultar las relaciones de explotación y dominación*. Ello se conduce con la necesidad de que las “partes finitas” (economía, política, etc) que componen la realidad social sean separadas (Wallerstein et al, 1999; Wallerstein, 2004b). “Fracturar la vida social, romper o desconocer las relaciones, es un principio epistémico necesario para el mundo (y las ciencias) que construye la modernidad del capital.” (Osorio, 2012: 13).¹⁵

Guste o no, se decida abiertamente o no, tras un punto de partida epistemológico y metodológico, hay inevitablemente una ontología de la sociedad. Cuando no se tiene claro lo anterior, simplemente aparece de manera “espontánea” –a decir de Boudieu (et al 1975)- alguna teoría de lo social.¹⁶ No existe un punto de partida neutro. La neutralidad liberal no es sino eso, una “neutralidad” basada en los principios de la filosofía burguesa, y que como tal, no tiene nada de neutral. La epistemología forma una figura circular con la teoría de la

¹⁵ Un claro ejemplo de lo anterior es la historia de la ciencia social que estudia el corazón mismo de la reproducción del capital: la economía política. En las últimas décadas del siglo XIX acontece una verdadera crisis ideológico-científica al interior de esta disciplina, pues precisamente su desarrollo precedente comenzaba a tornarla científicamente crítica de la sociedad que la engendraba. El desarrollo de la economía política clásica había llevado a un serio cuestionamiento del capitalismo mismo, lo que se evidencia en la llamada “izquierda ricardiana” y en el desarrollo de marxismo. El recurso a una atomización (profundizando el modelo de la física) por medio del desarrollo de una teoría subjetiva del valor permitió a la ciencia económica seguir construyendo conocimiento empírico, avanzando en la creación de herramientas para su aplicación, y sin embargo, dejar de lado todo análisis del capitalismo en tanto sistema. Es importante destacar aquí una cuestión fundamental. *El surgimiento de una crítica al capitalismo al interior de la reflexión social no es una invención de uno o dos autores, sino más bien, es el producto del desarrollo mismo de la investigación social. La economía política clásica y su teoría del valor trabajo -desarrollada a lo largo de dos siglos- conduce por sí misma a una teoría de la explotación, que no desarrolla Ricardo, pero que se concluye directamente de su obra, la que a su vez no sólo fue desarrollada por Marx, sino además por otros contemporáneos.* En este sentido, seguir el camino de algunas ramas de las ciencias naturales en su énfasis micro permitió a la economía (ahora sin el apellido de política) eludir ese desarrollo y conducir la investigación social empírica desde las bases que sentaba una ideología particular: el liberalismo. Y pese a lo anterior, este cambio de rumbo, esta nueva fijación en el estudio micro, y la explicación de lo social por lo individual, se hizo en nombre de la ciencia, bajo una discursividad que insistía en el carácter científico de ese camino, y en el carácter ideológico de cualquier método que llevara a una crítica social, la cual se explicaba en un interés por las transformaciones sociales, lo que suponía *per se* una falta de neutralidad científica

¹⁶ En contra de lo que Pierre Bourdieu (et al, 1975) -posiblemente siguiendo en esto a Marx (1982)- denominó como *hiperempirismo*, aquí partimos del entendido de que el objeto de estudio *siempre* se construye teóricamente, y que cuando se renuncia al derecho y al deber de realizar esta construcción de manera consciente, simplemente se está asumiendo una teoría implícita y no vigilada epistemológicamente acerca de la realidad social.

sociedad que se tenga, su relación es dialéctica, y es sólo ese recurso –dialéctico- a regresar por el camino de lo pensado para lograr el ajuste de las formas de pensar a lo pensado, lo que permite una representación no caótica de la realidad.¹⁷ Esto explica por qué para plantear un punto de vista epistemológico debemos acudir a una teoría de lo social. Nuestro método no es sino el que se ajusta a pensar la modernidad del capital, aquella regida por su lógica, puesto que nos interesa elucidar precisamente aquello que las formas de pensar moderno ocultan: los procesos de explotación del trabajo. Si nuestro punto de partida fuera un racionalismo científico atomista, o un neoromanticismo posmoderno, ello nos impediría de entrada ver aquello que queremos estudiar, puesto que de partida el foco no estaría puesto en aquello que estas formas de pensar ocultan. Es por ello que comenzamos este capítulo con lo que calificamos como una aseveración radical que define nuestra manera específica de entender la modernidad: la sustancia de lo social no puede sino ser otra que las relaciones sociales, las relaciones no son puntos de conexión exteriores a las partes, por el contrario, son constitutivos de la parte, y esas relaciones alcanzan una *totalidad* con sentido, con una lógica rectora: la lógica del capital, que opera en la actividad de ser de esa totalidad (Osorio, 2012 y 2014; Pérez Soto, 2008),

La vida social se concreta en su actividad unificadora, por las tensiones que desata el capital en su despliegue por valorizarse. Y esta idea de actividad es fundamental, pues es lo que distingue esta totalidad dialéctica de un todo “sistémico” sin historia y preexistente: la totalidad no es un *ser*, sino un *ir siendo*. “Para que haya totalidad debe haber ciertamente un todo, pero no es el todo como tal el que la hace totalidad sino la actividad de ser el todo.”

¹⁷ Cuando Marx expone su concepción de lo que debe ser el método de la economía política, señala que lo concreto “aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida. (...) ...aunque sea el verdadero punto de partida también de la intuición y de la representación. (...) En el primer camino la representación plena es volatilizada en una determinación abstracta; en el segundo, las determinaciones abstractas conducen a la reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento.” (Marx, 1982: 21). Para Marx, Hegel confundió el proceso mediante el cual el pensamiento se apropia de lo concreto – elevarse de lo abstracto a lo concreto- con el proceso de formación mismo de lo concreto. Por el contrario, el empirismo toma lo concreto pensado como un hecho, sin regresar por su proceso de transformarse en concreto pensado. Para Marx “...la totalidad concreta, como totalidad del pensamiento, como un concreto del pensamiento es *in fact* un producto del pensamiento y de la concepción, pero de ninguna manera es producto del concepto que piensa y se engendra a sí mismo, desde fuera y por encima de la intuición y de la representación, sino que, por el contrario, es un producto del trabajo de elaboración que transforma intuiciones y representaciones en conceptos. El todo, tal como aparece en la mente como todo del pensamiento, es un producto de la mente que piensa y que se apropia del mundo del único modo posible, modo que difiere de la apropiación de ese mundo en el arte, la religión, el espíritu práctico.” (Marx, 1982: 22).

(Pérez Soto, 2008: 78). La totalidad del capital no es estática, por el contrario, es histórica, en tensión interna, en negación y conflictividad que le son constitutivas, y por ello otorga sentido a la vida societal. “Dicho sentido es formulable y explicable al dar cuenta de la actividad conformadora de unidad y de la conflictividad que la constituye. Con ello podemos afirmar que la vida en común es inteligible, explicable de manera sustantiva.” (Osorio, 2012: 16)

La totalidad reclama dar cuenta de las partes y no anula la diversidad, como suele entenderse desde posturas maniqueas. Reclama pensar el todo para entender la parte y la parte para entender el todo. Pero sin embargo –y aquí lo que despierta más acusaciones de determinismo- la actividad unificante, al nivel más *abstracto*, es la lógica del capital, que como dijera Marx, lo “impregna todo”. Por lo tanto, la totalidad que explicará la orientación de nuestro marco teórico es la totalidad concreta del capital, y en lo concreto reposa lo abstracto. Es la totalidad de un capital dotado de historia, con tiempo y espacio, una totalidad que no opone la contingencia y la legalidad; lo concreto y lo abstracto, lo diacrónico y lo sincrónico donde lo universal y lo particular adquieren sentido *juntos*. La totalidad desde la que partimos no reduce lo particular a lo universal, no reduce, por ejemplo, el capitalismo dependiente al universal de modo de producción, estudia ese capitalismo en su historicidad, en sus relaciones, en sus propias determinaciones, donde ese universal se expresa de una manera particular en la unidad de lo diverso.

Esta forma de entender la totalidad, tiene consecuencias teóricas y metodológicas importantes, particularmente en lo relativo a la relación entre lo concreto y lo abstracto, lo que a su vez, tiene derivaciones importantes para los efectos de esta tesis.

La abstracción consiste en “...un proceso de selección de elementos simples, pero reales, que analizados en sus particularidades y en sus relaciones, permiten reconstruir la realidad en el plano del conocimiento” (Osorio, 1987: 39). En el método marxista la abstracción no es equivalente a una representación teórico formal ni con la construcción de “tipos ideales” Weberianos (Osorio, 1987: 40). Lo anterior ha sido un punto clave en la aplicación del marxismo a la comprensión de la realidad concreta, y en América Latina ha sido más evidente debido a su mayor distancia de la realidad histórica respecto del parámetro del modo de producción capitalista. Por ejemplo Marini (1979) destaca que, en su análisis de la dependencia, los marxistas tomaron dos caminos: la sustitución del hecho concreto por el

concepto abstracto, en nombre de la ortodoxia; o la adulteración del concepto en nombre de una realidad rebelde y supuesto enriquecimiento del marxismo insertándole cuerpos que son extraños a su lógica teórica (eclecticismo).¹⁸ Lo que está detrás de estas tendencias es la asimilación de la teoría marxista como representación teórico formal de una realidad histórica.

El proceso de abstracción, presenta niveles y estadios, dado que responde al método dialéctico de separación e integración de la realidad *con fines de conocimiento*. “Los estadios más abstractos, ponen énfasis en los factores matrices de la organización social. (...) Los niveles menos abstractos, por el contrario, ponen su acento en la riqueza de elementos que presenta la realidad en su cercanía, buscando rescatar al mismo tiempo su diversidad y singularidad.” (Osorio, 1987: 41).¹⁹ Por medio de la distinción de estos niveles o estadios, se persigue desarrollar la investigación en un nivel teórico respecto de elementos que *no existen de manera pura en la realidad empírica*, pero que al seleccionarlos, se da cuenta de las relaciones fundamentales que subyacen a esa realidad. “En seguida el método busca reintegrar progresivamente los otros aspectos de la realidad y aproximarse a lo concreto. A este momento de análisis se llama proceso de concretización progresiva” (Dos Santos, 1983: 32-33). Es por ello que “lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por tanto, unidad de los diversos” (Marx, 1982: 21) Y esto implica que la explicación de la realidad concreta ocurre cuando se inserta el nivel descriptivo empírico en un cuadro teórico abstracto, dando cuenta de las determinantes menos abstractas en la medida en que el proceso se acerca a lo más concreto en cada estadio o nivel.

Siguiendo a Dos Santos (1983) y a Osorio (1987) podemos distinguir cuatro niveles o estadios de análisis: el *primer nivel* es el del *modo de producción*, que es el nivel que refiere Marx en El Capital, que supone la abstracción sobre relaciones concretas e históricas

¹⁸ Estas desviaciones, de acuerdo a Marini, nacen de una dificultad real, pues, frente al parámetro del modo de producción capitalista puro América Latina presenta *peculiaridades* “...que se dan a veces como insuficiencias y otras –no siempre distinguibles fácilmente de las primeras- como deformaciones.” (Marini, 1979: 14). Es por ello la recurrencia a la noción de “precapitalismo”. Para Marini se trataría más bien de un capitalismo *sui generis*, “...y éste sólo cobra sentido si lo contemplamos en la perspectiva del sistema en su conjunto, tanto a nivel nacional como, y principalmente, a nivel internacional.” (Marini, 1979: 14)

¹⁹ “La rigurosa diferenciación e interdependencia entre los niveles de abstracción es uno de los principales aspectos del método dialéctico, que lo diferencia profundamente del método analítico formal” (Dos Santos, 1983: 32)

“Lo que interesa destacar a este nivel, el más abstracto, son los elementos y procesos articuladores de la organización social, aquellos factores que son claves para la comprensión y definición global de la sociedad.” (Osorio, 1987: 42) Sin embargo, lo abstracto es una dimensión de lo real “...son abstracciones de modos reales de producción y no categorías universales aplicables a realidades no históricamente determinadas.” (Dos Santos, 1983: 37). Un *segundo nivel o estadio* es el del *sistema mundial*. Se trata de un nivel aún teórico, pero que refiere a un universo histórico y geográficamente situado. Es, por ejemplo, el nivel del capitalismo dependiente latinoamericano y de las teorías del sistema mundial. Este es por cierto, el nivel donde se encuentra la teoría de la dependencia, donde “el estudio del sistema mundial capitalista nos muestra que no todas las formaciones económico-sociales que lo conforman alcanzan los mismos estadios de desarrollo ni transitan por los mismos caminos.” (Osorio, 1987: 45)

Este nivel constituye, entonces, una nueva unidad de estudio, dado que se presentan fenómenos que requieren de un tratamiento teórico particular, tanto respecto de la generación de nuevas categorías, como de la adaptación de las del modo de producción. Y ello debido a que “las leyes y procesos de la economía mundial no son la simple sumatoria de las leyes que explican el funcionamiento de cada sociedad en particular y tampoco la simple expresión de las leyes del modo de producción.”(Osorio, 1987: 45)

Un *tercer nivel o estadio*, mucho más concreto, es el de la *formación económico-social*, que refiere a la descripción de las formaciones sociales específicas. Definir una formación social como capitalista y dependiente tampoco es suficiente, existe una serie de particularidades y determinantes respecto de las cuales se debe dar cuenta a este nivel. “A este nivel interesa conocer las formas y mecanismos concretos y particulares cómo las formaciones sociales se han hecho capitalistas y dependientes, y de qué manera se siguen reproduciendo estos procesos.” (Osorio, 1987: 47)

Y finalmente un *cuarto estadio* lo representa el análisis de la *coyuntura*. A este nivel aparecen todos los matices y múltiples determinaciones específicas, lo que impone una suerte de atomización de los procesos, dificultado las visiones globales y comprender las tendencias centrales. “El esfuerzo central del análisis de coyuntura es lograr establecer una síntesis de esa compleja gama de situaciones que presenta la realidad. Su preocupación es precisar un ordenamiento de lo difuso y lo caótico” (Osorio, 1987: 51)

En síntesis, nuestro método en esta tesis no será sino el que se ajusta a pensar la modernidad del capital, y el que permite visibilizar precisamente aquello que las formas de pensar moderno ocultan: los procesos de explotación del trabajo. Para ello, es necesario un método de integración, donde no se pierda de vista la unidad de lo social. No establecer cortes en las relaciones sociales implica no asumir compartimentos sociales estancos entre ciencias sociales; pensar en una totalidad que es un “ir siendo”, implica olvidar las representaciones fotográficas de los momentos históricos, e integrar dialécticamente lo diacrónico y lo sincrónico; no oponer lo constante y lo cambiante, la ley y la particularidad, implica un proceso de concretización progresiva que integre lo abstracto y lo concreto. Estas distintas formas de devolverle unidad a lo social, se expresan en nuestro análisis y en nuestras estrategias metodológicas en la presente tesis. Es a partir de este método que expondremos en los siguientes apartados nuestro marco teórico, para desde allí aproximarnos a la realidad latinoamericana.

1.2 La teoría del valor como base de la comprensión de la dinámica latinoamericana y sus problemas particulares

La manera en que se crea la riqueza social, mediante las relaciones sociales que establecen los seres humanos para resolver la producción de la vida material, no es un hecho superfluo ni exterior a la dinámica social, política y cultural, como las tendencias contemporáneas del eje neopositivismo-posmodernismo suelen plantear. Es sólo a partir del análisis de la creación del valor que puede elucidarse el carácter explotador del capitalismo en tanto modo de producción, lo que implica que para analizar una problemática histórica concreta, donde se pretende iluminar procesos de explotación del trabajo, se requiere de una teoría del valor que lo permita, y no de una que lo encubra. Para entender en qué consiste la lógica del capital -aquella que constituye la actividad unificante que otorga sentido a la vida social- debemos exponer en qué consiste el proceso mediante el cual el capital logra valorizarse, sufriendo una metamorfosis movilizadora por la acción del trabajo social: una teoría del valor-trabajo. Sin ningún afán exegético, la conveniencia de esta exposición se

relaciona con la centralidad que adquiere esta teoría en nuestro marco teórico, en nuestro análisis empírico y en nuestras conclusiones.²⁰

Marx es el autor que, a nuestro juicio, llevó el desarrollo de la teoría del valor trabajo a sus mayores niveles de sofisticación. Junto con ello, fue capaz de recuperar del pensamiento económico político clásico importantes elementos. Para Marx la manera en que los economistas universalizaban y establecían leyes newtonianas eternas de situaciones históricas concretas, asemejaba a la economía con la teología.²¹ Pese a ello, Marx no era ni mucho menos un pensador romántico, creía en leyes, pero en leyes históricamente determinadas por las relaciones sociales que constituían una época histórica. En consecuencia, su análisis se centra en estos elementos –categorías- que dan forma a lo que él definió como el modo de producción capitalista, que se encuentra en el nivel de abstracción más alto de su análisis. Nos centraremos acá, de manera muy sucinta, en su análisis del valor y del plusvalor o plusvalía.²²

En su análisis del valor, Marx parte por las mercancías.²³ Retomando la distinción hecha por Adam Smith y David Ricardo, distingue entre valor de uso de valor de cambio de éstas, distinción que resulta clave para entender la idea de valor: el valor de uso constituye el contenido material de la riqueza, independientemente de su forma social y se efectiviza solamente en su uso o consumo. Sin embargo, los valores de uso “en la forma de sociedad que hemos de examinar, son a la vez los portadores materiales del valor de cambio” (Marx, 2011: 44-45).²⁴ El valor de uso representa entonces una condición cualitativa. El valor de

²⁰ Además de lo anterior, permite definir una serie de conceptos que luego serán claves para entender la noción de superexplotación del trabajo, que articula nuestra hipótesis de investigación y análisis empírico.

²¹ Señala Marx: “Los Economistas proceden de singular manera. Para ellos no hay más que dos clases de instituciones: unas artificiales y otras naturales. Las instituciones del feudalismo son artificiales y las de la burguesía son naturales. Aquí los economistas se parecen a los teólogos, que a su vez establecen dos clases de religiones. Toda religión extraña es pura invención humana, mientras que su propia religión es una emanación de Dios. Al decir que las actuales relaciones –las de producción burguesa- son naturales, los economistas dan a entender que se trata precisamente de unas relaciones bajo las cuales se crea la riqueza y se desarrollan las fuerzas productivas de acuerdo con las leyes de la naturaleza. Por consiguiente, estas relaciones son en sí leyes naturales, independiente de la influencia de tiempo. Son leyes eternas que deben regir siempre la sociedad” (Marx, 1970: 77)

²² Se ocupa indistintamente la palabra plusvalor y plusvalía, cuyo significado es idéntico. Su uso doble se debe a distintas traducciones del *El Capital* de Marx y a las versiones citadas por diferentes autores.

²³ “La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un “enorme cúmulo de mercancías”, y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza.” (Marx, 2011: 43).

²⁴ Como se señaló más atrás, la teoría de valor-trabajo constituye un desarrollo acumulativo efectuado por diferentes pensadores a través de siglos. La distinción –clave para la teoría del valor- entre valores de uso y cambio surge con Adam Smith, quien señala al respecto: “Debemos advertir que la palabra *valor* tiene dos

cambio, sin embargo, se representa por medio de una relación cuantitativa, de una proporción entre valores de uso cualitativamente distintos que se someten a un intercambio. Para que esta operación sea posible –señala Marx- debe haber algo común entre esos objetos cualitativamente diferentes que permita hacer equivalencias: ser productos de un trabajo humano abstracto.²⁵ De esta forma, Marx establece a la *fuerza de trabajo* como única fuente del valor de cambio. Las Mercancías son cristalizaciones de una sustancia social común: son valores. “Ese algo común que se manifiesta en la relación de intercambio o en el valor de cambio de las mercancías es, pues, su valor” (Marx, 2011: 47) El valor de cambio es entonces un modo de expresión del valor, que expresa a su vez una subjetividad humana exteriorizada en algo objetivo: el trabajo humano.²⁶

significados diferentes, pues, a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posición de dinero. Al primero lo podemos llamar “valor en uso” y al segundo, “valor en cambio”. (Smith, 2012: 30). David Ricardo, por su parte, retoma la distinción entre valores en uso y valores en cambio que aparece en Smith, y señala que, en tanto valores de uso, “...los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos.” (Ricardo, 1959: 9). Aquí aparece la raíz de las dos teorías del valor que hasta la actualidad se enfrentan, por un lado, la que se basa en la escasez, que deriva en una teoría marginalista y subjetiva del valor y que hoy prima en la teoría económica dominante, y por otro lado, la que se basa en el trabajo, que fue la desarrollada por Marx, y que opera hasta hoy a nivel de la crítica radical al capitalismo.

²⁵ Al respecto señala Marx: “Ese algo común no puede ser una propiedad natural –geométrica, física, química o de otra índole- de las mercancías” (Marx, 2011: 46). Y “Dentro de tal relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que cualquier otro, siempre que esté presente en la proporción que corresponda.” (Marx, 2011: 46) Al abstraer los valores de uso queda algo común “...únicamente les restará una propiedad: la de ser productos del trabajo” (Marx, 2011: 46). Pero no de un trabajo específico, cualitativamente diferenciable, sino de un trabajo humano indiferenciado, es decir, un trabajo humano abstracto “Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, por ende, de desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos: éstos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano. (...) Examinaremos ahora el residuo de los productos del trabajo. Nada ha quedado de ellos salvo una misma objetividad espectral, una mera gelatina de trabajo humano indiferenciado, esto es, gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma.” (Marx, 2011: 47)

²⁶ Carlos Pérez Soto sintetiza lo anterior de una manera muy adecuada: “El valor en general, como subjetividad humana exteriorizada, es lo que está en juego en todo intercambio (...) El valor de cambio es una forma específica de este valor en general, el cual es eminentemente cualitativo, por lo que en un intercambio de equivalentes ha debido ocurrir una ficción de equivalencia acordada o impuesta. Hay “mercado capitalista” en particular, cuando la ficción de equivalencia se realiza a través de una ponderación de hecho, global, tendencial, del tiempo de trabajo necesario para producir algo que, en virtud de esa ponderación, se puede llamar mercancía. Este valor, el que se intercambia de esta manera, puede ser llamado “valor de cambio”. (Pérez Soto, 2008: 100- 101) a lo anterior agrega: “La objetividad de todo intercambio tiene su origen y sentido en lo único que es fuente y sentido de toda objetividad: la producción humana. En todo intercambio se transa algo objetivo. Eso, objetivo, que es transado, es la exteriorización de la subjetividad humana.” (Pérez Soto, 2008: 103)

De esta forma, el trabajo abstracto se constituye como la medida del valor.²⁷ *La cantidad o tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso determina su magnitud de valor.*

Ahora bien, la magnitud de los valores de cambio de las mercancías no es estática en el tiempo, ésta se mantendría constante “...si también fuera constante el tiempo de trabajo requerido para su producción. Pero éste varía con todo cambio en la *fuerza productiva del trabajo.*” (Marx, 2011: 49). Y si la magnitud de los valores varía con el nivel de desarrollo de la fuerza productiva, esto significa que varía no solo a través del tiempo, sino a través del espacio geográfico, y esta idea tiene importantes consecuencias para entender, no sólo el desarrollo de la fuerza técnica, sino también –en un nivel de abstracción menor- la dependencia latinoamericana. Regresaremos sobre esto más adelante.

Sin embargo, en los intercambios de mercancías no aparece de manera transparente el intercambio de magnitudes de valores, como intercambios de trabajo abstracto. Detrás de la mercancía se esconde lo que Marx identifica como su carácter “fetichista”. La Mercancía, según Marx, parece ser una cosa trivial e inmediata, sin embargo –señala- es rica en “sutilezas metafísicas y reminiscencias teológicas”. En tanto valor de uso, no hay nada misterioso, sin embargo, en tanto mercancía, ésta posee un carácter enigmático, el cual no se deriva del contenido de las determinaciones del valor. Éste aparece cuando *las mercancías se relacionan unas con otras en el mercado.* Es allí cuando la “igualdad de trabajos” adopta forma material. La medida del gasto de fuerza de trabajo cobra la forma de la magnitud del valor que alcanzan los productos del trabajo. Por lo tanto, *las relaciones sociales entre productores revisten la forma de una relación social entre productos del trabajo.* La forma mercantil refleja el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos, inherentes a los productos del trabajo, como propiedades naturales de las cosas, refleja la relación social que media entre productores y el trabajo global, como una relación social entre objetos, al

²⁷ La cantidad de trabajo misma cristalizada en la mercancía se mide por el tiempo de trabajo, que a su vez reconoce su patrón de medida en determinadas fracciones temporales, tales como hora, día, etcétera. Sin embargo, no de la cantidad de trabajo requerida particularmente para producir cada objeto particular, sino, de *medidas sociales, medidas promedio*, en palabras de Marx: “Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo humana social media y opera como fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario.* El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo.” (Marx, 2011: 48)

margen de los productores.²⁸ Por el contrario, la mercancía tiene un doble carácter social. Se produce para el intercambio mercantil, considerando las necesidades sociales (momento previo al intercambio) y prueba su eficacia como parte del *trabajo global*, dentro de la división social del trabajo (en el intercambio).²⁹

Este análisis realizado por Marx conduce a concluir que el valor de la mercancía no es otra cosa que la medida abstracta, objetivada socialmente, de la contribución de esa mercancía –en términos sociales y promedios- a la división social del trabajo, es decir al “trabajo total”. Desde este ángulo, pierde completamente el sentido preguntar por la contribución de otro de los “factores” –capital o tierra, además de trabajo- a la generación del valor.³⁰

Luego de su análisis de la mercancía, Marx nos conduce a la producción de la misma, mediante el proceso de trabajo en el modo de producción capitalista, a fin de analizar cómo se crea el valor. A nivel histórico, el proceso de trabajo en sí, no cambia por la existencia del capital. Este proceso, a nivel humano, como invariante antropológica, es un proceso entre el hombre (individual o colectivamente) y la naturaleza.³¹ El trabajo enfrenta al hombre a la materia natural. El hombre se pone en movimiento a fin de apoderarse de los materiales de la naturaleza bajo una forma útil para su vida. Transforma a la naturaleza y a la vez transforma

²⁸ En palabras de Marx: “Lo que aquí adopta, para los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre cosas, es sólo la relación social determinada existente en ellos” (Marx, 2011: 89). En ello radica su carácter fetichista, puesto que “...la forma mercancía y la relación de valor entre los productos del trabajo en que dicha forma se representa, no tienen absolutamente nada que ver con la naturaleza física de los mismos ni con las relaciones propias de las cosas, que se derivan de tal naturaleza” (Marx, 2011: 88-89).

²⁹ Los valores de uso se transforman en mercancía porque son productos de trabajos privados independientes. En su conjunto éstos forman el trabajo global. Los atributos sociales de esos trabajos no se manifiestan hasta el intercambio, por ello las relaciones entre los trabajos se ponen de manifiesto como relaciones propias de cosas entre personas y relaciones sociales entre cosas. Sin embargo, ya en su producción individual se tiene en cuenta el carácter de valor de cambio de la mercancía, pues, tiende a satisfacer una necesidad social. Por lo tanto, aún en el momento de trabajo privado e independiente, actúan determinaciones sociales sobre el mismo. En síntesis: la ilusión del fetichismo se provoca debido al carácter mercantil de la división del trabajo, sin embargo, las relaciones sociales que la constituyen tienen una forma distinta pero no difieren en fusión de las de la división del trabajo en sociedades pre-mercantiles, donde las relaciones sociales entre productores aparecen como tales, como por ejemplo, en feudalismo europeo, familia campesina, etc.

³⁰ “Hasta qué punto una parte de los economistas se deja encandilar por el fetichismo adherido al mundo de las mercancías, o por la apariencia objetiva de las determinaciones sociales del trabajo, nos lo muestra, entre otras cosas la tediosa e insulsa controversia en torno al papel que desempeña la naturaleza en la formación del valor de cambio” (Marx, 2011: 100).

³¹ “La producción de valores de uso o bienes, no modifica su naturaleza general por el hecho de efectuarse para el capitalista y bajo su fiscalización. De ahí que en un comienzo debamos investigar el proceso de trabajo prescindiendo de la forma social determinada que asuma” (Marx, 2011: 215).

su propia naturaleza. El trabajo es entendido por Marx como un atributo sólo humano.³² El proceso laboral implica una actividad orientada a un fin sobre un objeto y sus medios. Los “bienes” naturales son “objeto de trabajo”, si han pasado por el filtro de un trabajo anterior, ya son “materia prima”. Los medios de trabajo son objetos que sirven de vehículo de la acción sobre el objeto de trabajo. Todo esto también es una invariante del proceso de trabajo y no cambia de carácter en el modo de producción capitalista.³³

Pero ese “producto” puede ser a la vez “medio” en otro proceso laboral. Así Marx también incluye aquello que destacaba Ricardo, que *el capital también es trabajo, sólo que es un trabajo anterior*. Para Marx en todo producto hay huellas de un *trabajo pretérito*. El trabajo vivo debe actuar sobre el trabajo muerto, a fin de revivirlo, de lo contrario éste se desperdicia. Pero como veremos, Marx llega con esto a conclusiones muy diferentes de aquellas a las que Ricardo pudo llegar.

El proceso de producción, el metabolismo entre hombre y naturaleza, en el capitalismo es en esencia igual a lo descrito, salvo por el hecho de que ocurre bajo el control del capitalista. El trabajo vivo y el trabajo muerto aparecen para el capital bajo la forma de una mercancía por la cual un capital se intercambia. En este proceso, *ningún medio de producción puede transferir más valor de lo que él mismo tiene*. Es decir, el capital tiene valor cristalizado, es trabajo muerto, pero su capacidad de “crear valor” no es otra que la de movilizar sobre sí al trabajo vivo, el cual efectivamente crea el valor nuevo. *Es el trabajo vivo el que consigue que el valor de los medios de producción reaparezca en el valor del producto, sobre el cual se agrega el valor nuevo creado por el trabajo vivo*.

Por ello Marx distingue entre “capital constante” (c) -trabajo pretérito, muerto- y “capital variable” (v) -trabajo vivo-. Ambos componen “capital adelantado” (C), que luego de que la mercancía se ha intercambiando pasa a ser “capital valorizado” (C') [$C = c + v < C'$]. La diferencia entre el capital adelantado y el capital valorizado arroja un plus. Éste tiene su origen en el proceso de producción donde el trabajo vivo (v) ha creado más valor del que

³² “Concebimos el trabajo bajo una forma en la cual pertenece exclusivamente *al hombre*. Una araña ejecuta operaciones que recuerdan a las de un tejedor, y una abeja avergonzaría, por la construcción de celdillas de su panal, a más de un maestro albañil. Pero lo que distingue ventajosamente al peor albañil de la mejor abeja es que el primero ha modelado la celdilla en su cabeza antes de construirla en la cera.” (Marx, 2011: 216)

³³ “En el *proceso laboral*, pues, la actividad del hombre, a través del medio de trabajo, efectúa una modificación del objeto de trabajo procurada de antemano. El proceso se extingue en el producto. Su producto es un *valor de uso*, un material de la naturaleza adaptado a las necesidades humanas, mediante un cambio de forma. El trabajo se ha amalgamado a su objeto, se ha objetivado, y el objeto ha sido elaborado” (Marx, 2011: 219).

posee –su reproducción- al ser trabajo humano contribuyendo al “trabajo total”. Entonces, el valor del producto supera la suma del valor de sus elementos productivos, es decir, se presenta un excedente, el *plusvalor o plusvalía*. Como el trabajo muerto no puede transferir más trabajo del que lo constituye, el plus sólo puede ser originado por el trabajo vivo.

El plusvalor es entonces consecuencia del cambio de valor que se efectúa en “v” (capital variable), lo cual queda oscurecido ante el hecho de que al crecer “v”, también debe crecer “c” (capital contante). Ese cambio de valor de “v” se expresa en una relación entre “v” y “p”, ésta es, *la tasa de plusvalor* (p/v). Sin embargo, ésta no interesa directamente al capitalista, puesto que su interés está puesto en la diferencia entre la suma del total de capital adelantado y el capital valorizado. Esta se expresa en la tasa de ganancia ($p/c+v$).

La aplicación del trabajo vivo sobre el trabajo muerto tiene lugar en *la jornada de trabajo*, en el tiempo de trabajo. Marx asume el supuesto de que el valor de la Fuerza de trabajo, “...como el de cualquier mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para su producción.” (Marx, 2011: 277). Existe, por tanto, una *parte necesaria de la jornada laboral*, esta es una magnitud dada por el tiempo que el trabajador debe trabajar para cubrir el valor de su reproducción en las condiciones sociales –de civilización, dice Marx- preponderantes, es decir, el tiempo en que el trabajador produce el equivalente a su salario.³⁴ El resto de la jornada de trabajo, el trabajador se dedica a producir el plusvalor: es el tiempo de plustrabajo. De la relación entre estos dos tiempos de la jornada, se calcula la tasa de explotación (tiempo de plustrabajo/tiempo de trabajo necesario). Esta relación es la base real y empírica de la tasa de plusvalor, y en términos sociales tienden a coincidir, lo que prueba que el origen del plusvalor se encuentra en el tiempo de plustrabajo.

Bajo determinado nivel de desarrollo económico de la sociedad y de la fuerza productiva del trabajo, aquella parte de la jornada laboral que produce el equivalente del valor de la fuerza de trabajo, puede ser una magnitud constante. Bajo esas condiciones la única forma de aumentar el plusvalor es la extensión de la jornada, la cual aparece como una magnitud variable. Sin embargo, pese a que los límites de la jornada estén fijos, es posible aumentar el plusvalor mediante otro mecanismo. El capital puede abatir el valor de la fuerza de trabajo por medio de revolucionar las condiciones técnicas de la producción y aumentar

³⁴ Como veremos, aquí opera el supuesto metodológico de que el salario es igual al valor de la fuerza de trabajo, derivado del supuesto de que las mercancías se intercambian por su valor. Regresaremos sobre esto.

la *fuerza productiva del trabajo*.³⁵ Este mecanismo consiste en *reducir la parte del tiempo de la jornada en el que el obrero produce el equivalente al valor de su fuerza de trabajo*: el tiempo de trabajo necesario, es decir, reducir el valor real del trabajo, lo cual se consigue al abatir el valor de los productos que componen el salario del trabajador. En otras palabras, mediando un aumento en la productividad de aquellos sectores que producen los bienes salarios, se genera una disminución del tiempo que el trabajador debe trabajar para producir el equivalente a su salario.³⁶ Con ello, habría un aumento del plusvalor, pero no por la vía de extender la jornada sino manteniendo la duración de la misma, aumentando la proporción dentro de ésta dedicada a producirlo.³⁷ En otras palabras, habría un aumento del plusvalor, pero no por la vía de un plusvalor absoluto, sino de un plusvalor relativo.³⁸ La producción de plusvalor relativo presupone la de plusvalor absoluto. La producción de plusvalor relativo presupone un modo de producción específicamente capitalista y la subsunción formal del trabajo en el capital, que evoluciona a subsunción real.

El valor de la fuerza de trabajo, o sea el tiempo de trabajo requerido para su producción, depende del valor de los medios de subsistencia del trabajador, cuyo equivalente debe ser pagado en el salario. Este valor puede ser violado, simplemente, pagando al trabajo por debajo de su valor, de tal forma puede aumentarse el plustrabajo. Sin embargo, en tal situación "...el plustrabajo no se prolongaría sino mediante la prolongación de sus límites normales, sus dominios no se extenderían sino mediante el despojo confiscatorio en los dominios del tiempo de trabajo necesario." (Marx, 1979: 381) Sin embargo, si bien Marx reconoce que el mismo es un mecanismo histórico real, su supuesto metodológico lo obliga

³⁵ "Para aumentar la *fuerza productiva del trabajo*, abatir el *valor de la fuerza de trabajo* por medio del aumento de la fuerza productiva el trabajo y abreviar así la parte de la jornada laboral necesaria para la reproducción de dicho valor, el capital tiene que revolucionar las condiciones técnicas y sociales del proceso de trabajo, y por tanto el *modo de producción mismo*" (Marx, 1979: 382-383)

³⁶ "Para abatir el *valor de la fuerza de trabajo*, el *acrecentamiento de la fuerza productiva* tiene que hacer presa en los ramos industriales cuyos productos determinan el valor de la fuerza de trabajo, y que por tanto pertenecen al ámbito de los medios de subsistencia habituales o pueden sustituirlos. (...) Por el contrario, en los ramos de la producción que no suministran medios de subsistencia necesarios ni medios de producción para elaborarlos, la fuerza productiva acrecentada no afecta el valor de la fuerza de trabajo." (Marx, 1979: 383)

³⁷ "A la *prolongación del plustrabajo* correspondería la *reducción del trabajo necesario*, o, en otras palabras, una parte del tiempo de trabajo que hasta ahora el obrero en realidad empleaba para sí mismo, se convertiría en tiempo de trabajo para el capitalista. Se habría modificado, en vez de la extensión de la jornada laboral, su distribución en trabajo necesario y plustrabajo." (Marx, 1979: 380)

³⁸ "Denomino plusvalor absoluto al producido mediante la prolongación de la jornada laboral; por el contrario, al que surge de la reducción del tiempo de trabajo necesario y del consiguiente cambio en la proporción de magnitud que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral, lo denomino plusvalor relativo." (Marx, 1979: 383)

a continuar haciendo abstracción de dicha situación, pues, su análisis refiere al *modo de producción* en un sentido abstracto, como estadio de mayor abstracción. En sus palabras: “A pesar del importante papel que desempeña este procedimiento en el movimiento real del salario, impide su consideración aquí el supuesto de que las *mercancías*, y por tanto también la fuerza de trabajo, se compran y venden a su *valor pleno*.” (Marx, 1979: 381) El mecanismo que le interesa estudiar a Marx es la reducción del valor en sí mismo, no la reducción de lo pagado al trabajador, “...la causa de que el *tiempo de trabajo necesario* para la reproducción de la fuerza de trabajo decrezca, no puede ser que el salario del obrero disminuya *por debajo* del valor de su fuerza de trabajo, sino que *este valor mismo disminuya*” (Marx, 1979: 380) Y como se dijo, para que ello ocurra, los medios de subsistencia del trabajo son los que deben disminuir su valor, para lo cual es necesario un *aumento en la fuerza productiva del trabajo* en la producción de esos medios. Como veremos más adelante, Ruy Mauro Marini, al referir a una forma concreta de capitalismo -las formaciones sociales capitalistas dependientes latinoamericanas- en un estadio de abstracción menor al del modo de producción (el del *sistema mundial*) reintroduce la consideración de este elemento –el pago del trabajo por debajo de su valor- para dar cuenta del movimiento histórico real de las formaciones económico sociales dependientes.

Para la generación del plusvalor relativo, el capital debe revolucionar las condiciones técnicas de la producción. Mediante la aplicación de nuevos métodos, los capitalistas de todas las ramas tienden a aumentar individualmente la productividad del trabajo, a fin de que el valor individual de las mercancías producidas esté por debajo de su *valor real*, este es, su *valor social*, es decir, intenta producir mercancías con menor tiempo de trabajo que el que insume producir la misma mercancía en *condiciones sociales medias*. Al venderse estas mercancías por su valor social, el capitalista obtendrá un plusvalor extraordinario (plusvalía extraordinaria). “...para cada capitalista existe el motivo de abaratar la mercancía por medio de una fuerza productiva del trabajo acrecentada.” (Marx, 1979: 386) Y esto es independientemente de si esa mercancía forma parte o no de las que son determinantes del valor de la fuerza de trabajo. La producción de plusvalor relativa no ocurre como resultado de la búsqueda de los capitalistas por abaratar el trabajo, sino por la búsqueda de la plusvalía extraordinaria.

Ese plusvalor extraordinario del que se apropia el capitalista individual que aplicó la innovación técnica, no surge simplemente del intercambio, sino en el proceso productivo movilizado por los otros capitalistas que no han aplicado ese cambio técnico, cuyo costo de producción fija el precio medio. La transferencia de ese plusvalor entre capitalistas ocurre por la vía de la circulación, mediante el diferencial entre el precio social medio y el costo de producción individual del capitalista que introdujo el nuevo método, pero ello no debe oscurecer el hecho de que es un plusvalor generado *en* el proceso productivo, y que supone una mayor aplicación de trabajo –relativa- donde el nuevo método no ha sido aplicado, respecto de donde si se lo aplicó. Como se verá más adelante con Marini, estas transferencias de plusvalía extraordinaria son centrales para entender el capitalismo dependiente latinoamericano.

Pero al vender estas mercancías abarataadas individualmente –pero un mayor volumen de ellas, dada la mantención de los límites la jornada- por su valor social, el capitalista impactará en su mercado, y luego estará obligado a vender estas mercancías por un precio que se mantiene por debajo del valor social de las mismas, pero por encima de su valor individual. Sin embargo, la posibilidad de hacerse de este plusvalor extraordinario termina del todo cuando el cambio técnico se generaliza: “...aquel plusvalor extraordinario desaparece no bien se generaliza el nuevo modo de producción y se extingue, con ello, la *diferencia* entre el *valor individual* de la mercancía producida a más bajo costo, y su *valor social*.” (Marx, 1979: 387) Ello obliga a los capitalistas a continuar en la búsqueda de nuevos métodos para abaratar sus mercancías.

Al ser el plusvalor absoluto producto de una transferencia entre capitalistas, todo este proceso de revolución técnica de la producción no afecta a la *tasa general del plusvalor*, sino sólo cuando el incremento de la fuerza productiva del trabajo ha abarataado las mercancías que son determinantes en el valor de la fuerza de trabajo. Sólo en ese momento comienza la producción de plusvalor relativo y con ello aumenta la tasa general del plusvalor. Regresaremos sobre esto, de una manera más concreta e histórica, en el próximo apartado.

1.3 La dependencia y la superexplotación como claves de la articulación de América Latina en la economía mundial

¿Cómo entender el problema de la condición particular de las economías latinoamericanas –usualmente caracterizado como subdesarrollo- frente a las economías de los países centrales? ¿Se trata de pre-capitalismo, de un capitalismo en un estadio inferior que no ha alcanzado el desarrollo, o de un capitalismo *sui generis*? ¿Concierne esta condición particular a las relaciones que desarrollan esas economías interna y externamente? ¿Hay particularidades estructurales de ese tipo de economías en lo relativo a la producción y circulación? Son algunas de las preguntas centrales que se pretende responder en las próximas páginas a partir de la revisión de una versión particular de la teoría de la dependencia y la noción de superexplotación del trabajo.³⁹

Por motivos de espacio y los objetivos del presente apartado, no podemos extendernos en presentar la genealogía teórica e historia de la teoría de la dependencia. Al respecto sólo contextualizaremos señalando que lo que se conoce, en términos generales, como teoría de la dependencia, surge entre las décadas de 1960 y 1970 en América Latina, en el contexto de la discusión del desarrollo y subdesarrollo latinoamericano. En ese debate participaron diversas vertientes teóricas, lo que tuvo como efecto que bajo el nombre de “teoría de la dependencia” se clasificaran planteamientos muy heterogéneos en cuanto a su orientación teórica y epistemológica. Lo que a continuación revisamos es, en términos generales, la teoría marxista de la dependencia (TMD) a través del planteamiento Ruy Mauro Marini, uno de sus más destacados formuladores. La TMD surge como respuesta crítica, por un lado, a la teoría del desarrollo que inspiraba los modelos industrializadores de toda la región –sistematizada, por el ejemplo, por Rostow (1961) y su esquema de etapas del desarrollo- y por otro, a las posturas de los partidos comunistas latinoamericanos que diagnosticaban para la región la presencia de un modo de producción pre-capitalista.

Reintegrando dialécticamente la explicación abstracta del *modo de producción*, con el análisis histórico de las *formaciones sociales latinoamericanas*, que se alejan del parámetro puro del modo de producción capitalista, lo que hace Marini es comprender un capitalismo *sui generis*, que “...sólo cobra sentido si lo contemplamos en la perspectiva del

³⁹ La teoría de la dependencia y la noción de superexplotación del trabajo son centrales en la hipótesis de la presente investigación y articulan el análisis histórico y empírico que se presenta en los capítulos siguientes.

sistema en su conjunto, tanto a nivel nacional como, y principalmente, a nivel internacional.” (Marini, 1979: 14). Teniendo como referencia la dialéctica real entre el todo y la parte, Marini analiza históricamente la formación del capitalismo dependiente latinoamericano, comenzando por la integración de la región al mercado capitalista mundial.

La independencia política de América Latina es contemporánea a la Revolución industrial europea. América Latina comienza su vida formalmente independiente insertándose en el comercio internacional creado por este proceso de industrialización. Es a partir de esa relación que establece con Europa que en la región se configura la dependencia “Entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia.” (Marini, 1979: 18)

Por lo tanto, las particularidades de América Latina como región se encuentran en la relación histórica que existe entre el continente y las economías de los países capitalistas centrales. El efecto de esta relación tiene dos caras, por un lado, configura la dependencia en la región, pero por otro lado, la revolución industrial en Europa es potenciada por una división internacional del trabajo, en donde América Latina se especializa en proveer alimentos al proceso –y luego materias primas- lo que permite a las potencias europeas concentrarse en el desarrollo de la industria.⁴⁰

Según Marini, la participación latinoamericana en el mercado mundial contribuirá a que el eje de la acumulación industrial se desplace de la producción de *plusvalía absoluta* a la de *plusvalía relativa* en los países centrales.⁴¹ Esto implica que, en esos países, “...la acumulación pase a depender más del aumento de la capacidad productiva del trabajo que simplemente de la explotación del trabajador” (Marini, 1979: 23). Y lo anterior tiene una consecuencia importante para la región, pues, “...el desarrollo de la producción latinoamericana, que permite a la región coadyuvar a este cambio cualitativo en los países centrales, se dará fundamentalmente con base en una mayor explotación del trabajador.” (Marini, 1979: 23).

⁴⁰ En este aspecto, Marini concuerda con la noción de Gunder Frank sobre “el desarrollo del subdesarrollo” Sin embargo, a diferencia de Gunder Frank, y como bien lo refleja su noción de dependencia, Marini distingue a esta última de la situación colonial.

⁴¹ Los conceptos de plusvalor o plusvalía o absoluta y relativa, fueron definidos en el apartado anterior a partir de Marx, de donde Marini los recoge.

Para entender cómo es que sucede lo anterior, se requiere del marco teórico proporcionado por la economía política marxista. Puesto que a partir de un marco teórico basado en la economía liberal no podría entenderse de qué manera el aumento en la productividad en un lugar geográfico implica una mayor explotación del trabajo en otro espacio geográfico. Es en la aplicación de la teoría marxista a esa explicación donde radica parte fundamental de la contribución de Marini a la comprensión de la dependencia latinoamericana.

Como vimos con Marx (1979), el aumento de la productividad constituye una condición por excelencia para la producción de plusvalía relativa, pero la productividad, por sí sola, sólo crea más productos pero igual valor. El motivo por el cual el capitalista individual aumenta la productividad es la posibilidad de bajar el costo (valor individual de la mercancía) en relación al valor de la media social de sus competidores, extrayendo así una *plusvalía extraordinaria*, posibilidad que existe sólo hasta cuando se generaliza el cambio técnico. Para que la productividad aumente la *tasa general del plusvalor* es necesario desvalorizar los bienes-salario, y precisamente, es en ello donde la producción de América Latina juega un rol clave, puesto que su especialización en la producción de alimentos, precisamente en el momento en Europa los demandaba, contribuyó a reducir el *tiempo de trabajo necesario* de los obreros europeos, facilitando la producción de plusvalía relativa. En otras palabras, Latinoamérica proporcionó a Europa bienes salarios a bajos precios, los que permitieron reducir, dentro de la jornada de trabajo, el tiempo que el obrero destina a pagar su salario, lo que permite al capitalista aumentar la cuota de plusvalía, sin que ello implique aumentar la jornada o pagar el trabajo por debajo de su valor. En este sentido, la oferta de alimentos de los países latinoamericanos durante el desarrollo de la industria en Europa, tendrá como efecto "...reducir el valor real de la fuerza de trabajo en los países industriales, permitiendo así que el incremento de la productividad se traduzca allí en cuotas de plusvalía cada vez más elevadas." (Marini, 1979: 27).

Sin embargo, el aumento de la capacidad productiva del trabajo acarrea un aumento más que proporcional de materias primas, puesto que un mismo trabajador puede aplicar su trabajo vivo sobre una mayor cantidad de éstas. La productividad, por tanto, genera un descenso del valor del capital variable en relación al capital constante. Esto, en condiciones normales, debiera producir una caída en la tasa de plusvalía. Sin embargo, ello no ocurre en

la industrialización europea pues, actuaron simultáneamente mecanismos que abarataron las materias primas, e igualmente, en ello América Latina juega un rol importante.

El capitalista se apropia de la plusvalía por medio de la cuota de ganancia, la que se fija no sólo en función del trabajo, sino además de materias primas, capital fijo, etc, el aumento de la plusvalía implica entonces una *baja relativa* en la cuota de ganancia. América Latina contribuye aquí con la reducción del precio de las materias primas, ayudando a superar este obstáculo de la producción capitalista.

Ello implica que existe un deterioro en los términos de intercambio, puesto que los precios de los bienes industriales –que importaba América Latina- bajan más lento que los de los alimentos y materias primas –que la región exportaba- pese a que la productividad de los primeros aumenta más rápido. Aquí no opera la ley de la oferta y la demanda ¿por qué si los términos de intercambio se depreciaban los productores latinoamericanos continuaban aumentando la producción? Marini responde que fue, precisamente, el deterioro comercial lo que los obligó a producir en mayor escala.

La subordinación militar y por la fuerza se torna superflua ante esta subordinación económica, destaca Marini. Para pasar por encima de las leyes del intercambio (pues, teóricamente se intercambian cantidades de trabajo socialmente necesario equivalentes) pueden ocurrir dos fenómenos. Uno, puede ser una distribución poco simétrica de la plusvalía debido a diferencias técnicas dentro de una misma industria. Otro fenómeno puede ser que, al contar una nación con mercancías que la otra nación no puede producir, permite a la primera vender a precio superior a su valor, es decir, que las segundas cedan gratuitamente parte del valor que producen a la primera.

Para compensar esta transferencia de valor, las economías periféricas reaccionan aumentando la masa de valor creado, y ello lo hacen de la única manera que pueden: mediante una *mayor explotación del trabajo*.

La abundancia de productos alimenticios -y luego materias primas- en el mercado mundial, reduce los precios de estos productos. En América Latina, en lugar de responder a ello bajando la oferta, los productores aumentan la oferta para compensar la fuga de plusvalía, lo cual es a su vez compensado, en el plano interno, pagando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor. En este sentido, al intercambiar productos ambos continentes, se estará intercambiando un bien que contenga mayor cantidad de trabajo humano por uno que

contenga crecientemente menos, es decir, habrá una indiscutible *transferencia de valor*. En ello conociste el intercambio desigual en la TMD.

Por lo tanto, esta pérdida de plusvalía derivada del intercambio desigual se compensada en el plano de la producción interna. Ello se traduce en lo que Marini denomina como un *régimen de superexplotación del trabajo*, que se configura como una ley de movimiento propia del capitalismo dependiente: los países dependientes compensan las pérdidas generadas por el intercambio desigual, no aumentando la plusvalía relativa, sino la plusvalía absoluta, es decir, aumentando la explotación del trabajador. Para ello existen 3 mecanismos: a) aumento de la duración de la jornada de trabajo, b) incremento de la intensidad del trabajo (sin pagar correspondiente ese incremento al trabajador), y c) reducción del “fondo de consumo” del trabajador.⁴²

Cuando se trata de relaciones de producción no capitalistas –situación de la que América Latina, por cierto, no estaba exenta- al ingresar su producción al mercado mundial, se intensifican las formas de explotación del trabajo excedente. Más adelante, cuando hablemos de las unidades domésticas, regresaremos sobre esto.

De cualquier manera, la compensación se produce únicamente por vía de un aumento de la explotación del trabajo y no por el desarrollo de una mayor capacidad productiva, lo cual es congruente con los *tipos de actividades* en que se especializa la región, puesto que el aumento del trabajo sobre los elementos del capital constante es menos sensible en la industria extractiva y en la agricultura que en la industria, es decir, es más fácil intensificar el trabajo sin intensificar el capital constante en las ramas que produce la región, que en las que producen los países centrales. La mayor explotación del trabajo reduce la composición-valor del capital, lo que eleva la cuota de ganancia y la de plusvalía.

Esto nos retrotrae a la característica fundamental del capitalismo frente a las demás formas de producción mercantil, pues, “...lo que transforma en mercancía no es el trabajador –o sea, el tiempo total de existencia del trabajador, con todos los puntos muertos de la

⁴² Los dos primeros operan intensificando la cantidad de trabajo, sin remunerarla. Ello supone “...un aumento de plusvalía, logrado a través de una mayor explotación del trabajador y no del incremento de su capacidad productiva.” (Marini, 1979: 38) El tercero opera simplemente pagando menos al trabajo. Parafraseando a Marx, Marini señala que “...<<el fondo de consumo del obrero se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en un fondo de acumulación de capital>>, implicando así un modo específico de aumentar el tiempo de trabajo efectivamente”. (Marini, 1979: 39) Estos mecanismos implican que la fuerza de trabajo se remunera por “debajo de su valor” y por tanto constituye una superexplotación del trabajo.

producción – sino más bien su fuerza de trabajo...” (Marini, 1979: 44). Lo que se mercantiliza es sólo tiempo de existencia del trabajador utilizado para la producción. El tiempo “no productivo” debe correr por cuenta del trabajador.⁴³

La superexplotación del trabajo trae consigo una particularidad de la economía dependiente en lo que respecta al ciclo del capital. Lo que permite que la economía dependiente reaccione mediante una superexplotación del trabajo, es una característica derivada de la misma relación histórica de América Latina con los países industrializados: la separación y disociación entre la *esfera de la producción* y la de la *circulación*, lo que implica un ciclo del capital específico de la economía dependiente.

Para Marini, la base real sobre la que se desarrolla la economía del continente son los lazos que la ligan a la economía mundial. Nace para atender la exigencia de la circulación capitalista, articulándose a los países centrales, por ello, no depende para su realización de la capacidad de consumo. Por tanto, el ciclo del capital se separa en dos momentos, el de la producción y el de la circulación, a diferencia de lo que ocurre en los países centrales. En estos últimos, el trabajador tiene un doble carácter: es a su vez productor y consumidor. “El consumo individual de los trabajadores representa un elemento decisivo en la creación de demanda para las mercancías producidas, siendo una de las condiciones para que el flujo de la producción se resuelva adecuadamente en el flujo de la circulación.” (Marini, 1979: 51)

En América Latina, por su parte, el consumo y la producción se disocian: el consumo individual del trabajador no interfiere con la realización del producto. Esto tiene como consecuencia que una tendencia del sistema a explotar al máximo la fuerza de trabajo del obrero “...sin preocuparse de crear las condiciones para que éste se reponga, siempre y cuando se le pueda reemplazar mediante la incorporación de nuevos brazos al proceso productivo.” (Marini, 1979: 52). El resultado es una mayor superexplotación del trabajo. Por lo tanto, aquella contradicción fundamental del capitalismo que opone el capital al trabajador, en tanto que vendedor y comprador de mercancías, se desplaza, dado que se separan los dos momentos fundamentales del ciclo del capital (producción y consumo). Es

⁴³ Por ejemplo, respecto del uso de mano de obra esclava en el capitalismo, sólo cuando la reposición del esclavo es muy barata (abundancia de población esclavizable) conviene este tipo de trabajo, siempre y cuando se aproxime el tiempo productivo con el tiempo de existencia del trabajador. De lo contrario el capitalista debe asumir el tiempo no productivo del trabajador y cuidar de él en tanto inversión. Ello suele ser menos rentable que el trabajo asalariado.

por ello que Marini identifica a la economía exportadora como una...“...una formación social basada en el modo capitalista de producción, que acentúa hasta el límite las contradicciones que le son propias. (...) ...crea un ciclo del capital que tiende a reproducir en escala ampliada la dependencia en que se encuentra frente a la economía internacional.” (Marini, 1979: 53)

Este ciclo que reduce la capacidad de consumo del trabajador, genera una escasa demanda interna para la producción, la cual se comercializa en el exterior. Pero los capitalistas no dejan de tener cuantiosas ganancias, lo que genera en ellos unas mayores expectativas de consumo, que no encuentran su espacio en la producción interna, lo que impulsa la importación de bienes industrializados para ese segmento de mercado. Esto implica que se genera una estratificación del mercado interno con una esfera baja y una esfera alta, las cuales se satisfacen, respectivamente, con producción interna y externa. En el próximo capítulo analizaremos más detenidamente cómo opera el ciclo del capital en Chile y en México durante el patrón de reproducción del capital industrial, para luego, en el capítulo 3, analizar cómo lo hace en el patrón exportador de especialización productiva.

De esta manera, Marini plantea un esquema teórico integrado que coloca a la superexplotación del trabajo en el centro del funcionamiento de la economía dependiente.

La propuesta de Marini fue cuestionada por diversos autores, desde distintos puntos de vista teóricos. Estas críticas, desde nuestro punto de vista, no logran desarticular el planteamiento de Marini. Desde fuera del marxismo, las críticas tienden a concentrarse en la derivada imposibilidad del desarrollo de la economía dependiente dentro del capitalismo, mientras que desde dentro del marxismo, tienden a posicionarse desde una ortodoxia que cuestiona supuestas modificaciones al esquema original de El Capital. Destaca entre sus críticas el famoso artículo escrito por Fernando Henrique Cardoso y José Serra “Las desventuras de la dialéctica de la dependencia” (1978), ubicable en el primer grupo.⁴⁴ Pero

⁴⁴ En general, se trata de un artículo muy débil teóricamente, que deforma y no comprende correctamente la propuesta de Marini, a tal punto que podría señalarse que su crítica no alude al trabajo de dicho autor. Además de adjudicar una serie de ideas, interpretaciones y supuestos que no se desprenden del trabajado de Marini -y que luego en su respuesta Marini (1978) se encarga de aclarar- de lo señalado por Cardoso y Serra nos interesa relevar aquí aquellas críticas que afectan al concepto de superexplotación. Sintetizando, al respecto los autores señalan –a muy grandes rasgos- que las exportaciones latinoamericanas no aumentan la tasa de ganancia en los países centrales ni reducen la tasa de ganancia del capital en la periferia. Esta crítica, que pretendería desarticular la base del planteamiento de Marini, da cuenta del escaso dominio de la teoría económica marxista de parte de los autores, desde la cual Marini hace su planteamiento, pues, confunden tasa de ganancia con cuota de plusvalía. En la misma línea, señalan también que el aumento en la productividad en los países centrales no

más allá de las variadas críticas teóricas, estos autores reconocen la existencia del intercambio desigual y una tendencia al mantenimiento en el diferencial de salarios en perjuicio de los trabajadores de la periferia, pero no intentan siquiera una explicación. Desplazan su crítica entonces al rol de la lucha de clases en la dependencia.⁴⁵ En términos generales, otros autores han formulado críticas muy similares.⁴⁶

Durante la última década han surgido, desde la ciencia social latinoamericana, voces que señalan la vigencia explicativa de la teoría de la dependencia, en particular de la propuesta de Marini y su concepto de superexplotación. En general, un grupo de autores latinoamericanos ha coincidido en señalar, desde los 90's, que el llamado esquema neoliberal exagera aquello que Marini explicó en la década de 1970, idea que el propio Marini

supone una disminución de la tasa de ganancia en la periferia. Con esta observación, los autores dan cuenta de que confunden la diferencia esencial –epicentro de la formulación de Marini- entre productividad del trabajo y plusvalía relativa, y el rol del tiempo de “trabajo necesario” en la extracción de plusvalía, es decir, dan cuenta de que no comprenden realmente el planteamiento que pretenden cuestionar. Una respuesta a una crítica de esa naturaleza es simplemente repetir el postulado original. De acuerdo al propio Marini (1978) el error de los autores es no comprender la relación entre la noción marxista de valor y el precio. De la crítica anterior se desprende que, en la medida en que no hay pérdida en la tasa de ganancia de la periferia, la superexplotación del trabajo no es requerida como mecanismo compensador de las “pérdidas”, a lo que agregan que, aún de existir esa pérdida, pueden actuar otros mecanismos de compensación. Pero al no quedar comprendida la transferencia de plusvalía desde América Latina a los países industriales en la interpretación que Cardoso y Serra hacen de Marini, dicha tesis se torna sin sentido, puesto que no se hace cargo del planteamiento original.

⁴⁵ El eje de la crítica entonces se desplaza hacia otro elemento presente desde el principio del artículo: el supuesto economicismo de Marini al plantear una Ley del capitalismo dependiente sobre algo que para ellos es más bien una “situación” de dependencia, así como la crítica respecto a que Marini no vea ésta –como lo hacía Prebisch- como un producto de las luchas políticas: de la “lucha de clases”. De ello se derivaría una supuesta “inevitabilidad” del atraso de la periferia, tanto en la obra de Marini como en la de André Gunder Frank. La utilización de “la lucha de clases” –planteamiento fundamental del marxismo- como un comodín que permite explicarlo todo, es cuestionado de regreso por Marini. En la medida en que Cardoso y Serra se meten en el campo del marxismo, Marini se permite explicar el sentido del concepto de lucha de clases en ese cuerpo teórico. La lucha de clases no es lucha por nada, sino, por aquello que define las clases: las relaciones que los seres humanos establecen en el proceso de producción de sus condiciones materiales de existencia. Ello remite al análisis de las condiciones materiales en las que opera esta lucha, y precisamente en eso consiste el análisis de Marini. La visión holista de la sociedad y de la totalidad social (economía, política, sociedad, cultura) presente en el marxismo de Marx y en las versiones más sofisticadas de dicha teoría, hecha por la borda aquello que Marini denomina como enfoque sociologista, y que dicho autor denuncia en la clásica obra de Cardoso y Faletto (2005) y en otras corrientes del Marxismo –como la althusseriana y maoísta- que respecto a ello Marini critica.

⁴⁶ Por ejemplo, Castañedo y Hett (1988) señalan –entre otras cosas- que la ausencia de la lucha de clases en la determinación del valor de la fuerza de trabajo supone una concepción a-histórica (resulta al menos curioso dicho apelativo a la obra de Marini que parte explicando desde la configuración histórica). Ello, como en el caso de Cardoso y Serra, supone una confusión entre *salario* y *valor* de la fuerza de trabajo, lo que implica no comprender, en absoluto –que es distinto de disentir- ni la propuesta de Marini ni el marco teórico utilizado por éste, puesto que *el salario puede negociarse, pero el valor no*. Como bien lo precisa –siguiendo a Marini- Jaime Osorio: “En definitiva, *no es la lucha de clases la que determina el valor*, sino que es éste el que define el eje en torno al cual se desarrollará la lucha de clases. (Osorio, 2004: 94).

compartió antes de su muerte. Autores como Carlos Eduardo Martins (2000), Adrián Sotelo (2002), Roberto Hernández (2005), Jaime Osorio (2009), entre otros, han coincidido en relevar la actualidad del concepto

De esta forma, la propuesta teórica de Marini y de la escuela que representa, conmina a ver más allá de lo que sucede en uno o dos países, para entender lo que en su interior sucede, principio epistemológico en el que hemos insistido desde el principio de esta tesis. A partir de su propuesta teórica, se torna relevante analizar hoy la forma en que participan actividades exportadoras intensivas en trabajo en la economía mundial, y explicar de qué manera se obtiene la competitividad de estos sectores –léase, cuota de plusvalía- si mediante un aumento de plusvalía relativa o un aumento de plusvalía absoluta. Regresaremos sobre esto más adelante.

1.4 Las clases sociales en los niveles de abstracción: desde el modo de producción a los problemas del nivel de lo concreto.

1.4.1 Las clases sociales y los niveles de abstracción

Desde la hegemonía de los análisis sociales atomistas, y la tendencia transversal en el eje neopositivismo-posmodernismo a ontologizar esferas analíticas de la sociedad, se ha declarado como obsoleto el análisis de clases sociales, el cual aparece, desde el *establishment*, acusado de economicista y determinista. Desde nuestra perspectiva, la clase social es una categoría central del análisis social, precisamente porque alude a la dinámica de la sociedad como totalidad, siendo un pivote entre el metabolismo del capital y los aspectos político, social e incluso cultural e ideológico. Por ello la clase social es la categoría sociológica central del marxismo. Como lo señala Marini, “...las clases no flotan en el vacío, tienen sus raíces fincadas en el humus de la economía, es decir, en las relaciones que los hombres establecen en el proceso de producción de sus condiciones materiales de existencia” (Marini, 1983: 21). La clase social es parte articuladora de una teoría de la totalidad social, donde “...la sociedad no es una simple suma de individuos cuya suerte social es fundamentalmente un problema individual, sino, por el contrario, resultado de un entramado de relaciones que liga y amarra la suerte de unos conglomerados sociales con otros” (Osorio, 2009b: 98). Una teoría que ilumina las clases sociales enfatiza el aspecto vinculante entre los seres humanos en la producción en su existencia, puesto que los agrupamientos humanos que

las constituyen se diferencian a partir de *las relaciones que establecen* con ese fin. Si bien, señalar una relación mecánica e inevitable entre las dimensiones que son vinculadas por la categoría (económica, política, social e ideológica) es un error –por cierto ajeno al método dialéctico-, es claro y debe insistirse en que “...la forma como las clases se organizan para resolver las necesidades básicas de reproducción material juega un papel fundamental para comprender cómo esas clases tienden a actuar en el campo político e ideológico, ya sea operando en la línea de su transformación y/o ruptura” (Osorio, 2009b: 101-102).⁴⁷

Por su parte, desde las ciencias sociales del *establishment* lo que suele plantearse, en reemplazo de una teoría de las clases, es un ordenamiento categorial descriptivo que se pretende neutral respecto de una teoría particular de lo social. Ésta es la llamada estratificación social, inspirada mayormente en los principios de la sociología liberal de Max Weber (1944). Para este autor, hay un orden económico que se manifiesta en un orden de clases, y que es *independiente* de un orden social, representado por el status o estamento, y de un orden político representado por el partido. Como es propio del pensamiento liberal, aquí se identifica una división analítica entre esos órdenes, con una división ontológica. A partir de este punto de vista, cada dimensión posee una estratificación propia, la económica a partir de los ingresos, la social a partir del prestigio, y la política a partir del poder. La clase social, desde esta lectura, sólo sería un aspecto de la estratificación de la sociedad, en su dimensión económica. Se trata en general de una lectura que no comprende el fenómeno en sí, más bien lo describe estáticamente, libre de relaciones, al modo de una fotografía, presentando una imagen estática a partir de dimensiones sociales ontologizadas. Se trata de categorías descriptivas, mientras que las de la clase social consisten en categorías analíticas, que incorporan en sí una teoría de la sociedad, y que elucidan las relaciones entre las clases. En este sentido, características como la ocupación, el monto de los ingresos, el estilo de vida, el nivel y tipo de consumo, el estatus, el poder, etc., no son criterios fundamentales para la

⁴⁷ La existencia de análisis mecanicistas y de un estructuralismo teleológico desde algunas lecturas del marxismo, difundió la idea de una cierta inevitabilidad del proceso revolucionario y de una correspondencia mecánica entre clase social y acción política. Estas lecturas, mayormente impregnadas de racionalismo y de la lógica formal que de método dialéctico, generaron su propia respuesta neo-romántica: al exceso de determinación se le aplicó, como es costumbre en las forma de pensar de la modernidad, su inverso simple, es decir, se planteó la ausencia total de determinación. Esta última ha sido una postura habitual en sectores de la izquierda, lo que se suma al individualismo hayekiano de la derecha que niega cualquier conglomerado humano por sobre el individuo, en un cuadro donde, para beneficio de la reproducción del capital, la teoría de las clases sociales es declarada obsoleta, tanto desde una izquierda cada vez más liberal, como desde una derecha conservadora.

definición de clase social en su sentido marxista, como efectivamente lo son para la conformación de estratos. El criterio decisivo para la clase social es su ubicación en “...un sistema de producción históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran frente a los medios de producción... (Lenin, 1966: 232) y características como las señaladas se ubicarían, más bien, por decirlo de alguna manera, como “variables dependientes” de la primera. En otras palabras, la estratificación se basa en características que son más bien expresión de las relaciones fundamentales que crean las clases, y su división responde a un ejercicio meramente estadístico de división de un continuo en estratos a partir de puntos de corte arbitrarios. Las clases, por el contrario, se definen por relaciones históricas, no pueden existir ni entenderse como aisladas, pues son parte de un sistema de relaciones que en sí las determina, es decir, remiten a una totalidad.

La noción de clases sociales se desprende del análisis de las categorías fundamentales del modo de producción capitalista. En efecto, Marx la retoma de la economía política clásica en donde, desde Petty, pasando por Smith y Ricardo, la clase era una categoría central, involucrada en sus teorías del valor, puesto que aludía a los grupos sociales asociados a los distintos factores de la producción (tierra, capital y trabajo), y por tanto a la distribución de la riqueza entre éstos (Clarke, 1982). Con Marx y su teoría crítica del valor, la noción de clase social alcanza también una dimensión crítica, pues, en el contexto de una teoría del valor que evidencia la explotación, los grupos sociales asociados al pago de los distintos “factores” aparecen en una situación de lucha estructural, vinculada a las relaciones antagónicas que establecen estos grupos de seres humanos para producir y reproducir su existencia, y ya no –como en la economía política clásica- como un ejercicio de legitimación del pago correspondiente a los grupos asociados a los factores de la producción. Con Marx la clase como categoría queda ligada a la lucha de clases como dinámica.

De esta manera, para Marx, a nivel del modo de producción:

“Los propietarios de mera fuerza de trabajo, los propietarios de capital y los terratenientes, cuyas respectivas fuentes de ingreso son el salario, la ganancia y la renta de la tierra, esto es, asalariados, capitalistas y terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, que se funda en el modo capitalista de producción.” (Marx , 1986: 1123) “Son tres grandes grupos sociales, cuyos componentes, los individuos que las forman, viven

respectivamente de salario, ganancia y renta de la tierra, de la valorización de su fuerza de trabajo, su capital y su propiedad de la tierra.” (Marx , 1986: 1124)

Sin embargo, la existencia de tres clases refiere al nivel de abstracción más elevado: al del *modo de producción*. En efecto, el mismo Marx aclara que, ni siquiera en Inglaterra – expresión más “pura” del capitalismo por los años en que escribe- “...se destaca con pureza esa articulación de clases” y en seguida explica que también allí “...grados intermedios y de transición (aunque incomparablemente menos en el campo que en la ciudades) encubren por doquier las líneas de demarcación” (Marx, 1986: 1123). Ya sea por la existencia de clases residuales de otros modos de producción –que es a lo que parece referir Marx en la cita anterior- o porque en el desarrollo histórico concreto del capitalismo, en algún espacio geográfico específico, se presentan particularidades que aparecen algunas veces como “insuficiencias” y otras como “deformaciones” -como señalaría Marini-, lo que tenemos ante ello es una clara indicación de Marx respecto de que, al acercarse a un nivel de concreción mayor, *debe complejizarse el análisis de las clases en su aproximación a la historia*. La descripción abstracta del modo de producción es una dimensión de la realidad concreta, fundamental para comprender sus tendencias, pero en tanto concreta, ésta es a su vez síntesis de otras determinaciones.⁴⁸ De manera similar a como sucede con el supuesto metodológico de que las mercancías se intercambian por su valor, y las consecuencias de este supuesto en la consideración histórica del pago al trabajo por debajo de su valor (cuestión que vimos en el apartado anterior) el análisis de la realidad concreta respecto de las clases sociales requiere poner en diálogo el nivel de lo abstracto con el de lo histórico concreto, de forma similar a como lo hace Marini (1979) al identificar a la superexplotación del trabajo como clave del capitalismo dependiente.

Lo anterior no deja de ser importante, pues diversas lecturas del marxismo interpretaron la definición abstracta de las clases en el modo de producción capitalista como una descripción histórica concreta de un estándar de capitalismo y al no calzar ésta

⁴⁸ Al respecto, en la misma línea y refiriendo a la misma cita de Marx, Teotonio Dos Santos señala: “Al hacer esa afirmación Marx plantea el problema que la estructura de clases como aparece en la sociedad empíricamente es mucho más compleja que las relaciones esenciales entre las clases de la sociedad. Sin embargo, el estudio teórico de esas clases es un elemento fundamental para comprender las tendencias de desarrollo de esta sociedad concreta. Por esto afirma que, desde el punto de vista de la investigación teórica de las clases básicas de la sociedad, el problema de la estructura empírica de clases es indiferente. Pues, trátase de determinar las tendencias que se van desarrollando con el sistema capitalista de producción.” (Dos Santos, 1983: 31)

directamente con la realidad latinoamericana diagnosticaron la inexistencia de capitalismo en la región o la existencia de pre-capitalismo, discusión particularmente nutrida respecto de los sistemas de producción agrarios. Ante el diferencial entre el esquema puro de las clases sociales y la estructura social latinoamericana, otra aproximación fue entender las clases abstractas al modo de tipos ideales weberianos. Y, a su vez otra tendencia, en un nivel de concreción mayor, ha sido la operacionalización directa de la definición abstracta de clase social por medio de la vinculación de los *individuos* a ocupaciones asociadas a sus fuentes de ingreso, lo que a nivel teórico no deja de ser hasta cierto punto correcto, pero que a un nivel de análisis más concreto, y en situaciones históricas específicas, puede chocar con la reproducción del grupo social en las unidades domésticas. Regresaremos sobre esto.

Al respecto, se hace necesario reintegrar progresivamente los otros aspectos de la realidad y aproximarse a lo concreto en una *concretización progresiva* a partir de la distinción de los niveles o estadios de abstracción (Dos Santos, 1983; Osorio, 1987), es decir, insertar el nivel descriptivo empírico en un cuadro teórico abstracto.

El *primer estadio* o nivel, el *modo de producción* -del que ya hemos hablado- supone la abstracción sobre relaciones concretas e históricas, y las clases sociales son aquí las tres fundamentales antes señaladas. En el *segundo estadio*, aún teórico, pero con un mayor nivel de concreción histórica, debemos tratar las clases a nivel del *sistema mundo*. En este nivel, se agregan a las relaciones de clase del *modo de producción* las relaciones entre las clases dominantes y las explotadas entre diversos espacios del sistema mundial. Es en este estadio que, como se dijo, tiene lugar la dialéctica de la dependencia descubierta por Marini (1979), pues, tal como se vio en el capítulo anterior, a partir de allí se dilucidan los mecanismos que permiten a la clase capitalista de las economías centrales hacerse de una plusvalía generada en las economías dependientes.

El *tercer estadio*, nivel de abstracción siguiente, el de la *formación social*, tiene una importancia particular para esta tesis, pues es a nivel de su análisis que se contrasta la hipótesis que la investigación persigue. Tal como señala Osorio (1987) en este estadio, "...la noción de clases se llena de nuevos contenidos. A partir de la delimitación de clases y fracciones, importa desentrañar las formas específicas cómo éstas se constituyen, así como los mecanismos que operan en sus cambios y transformaciones." (Osorio, 1987: 57) En este nivel cobran sentido las modalidades específicas de reproducción del capital en las

formaciones histórico sociales específicas en momentos determinados, a partir de allí se puede dar cuenta de la estructura de clases y los puntos de conflicto específicos, a nivel de sectores de clase (capítulos 2 y 3). Por lo tanto, este estadio no solo se complejiza al incorporar, por ejemplo, sectores de clase remanentes de formas productivas previas, sino además, aparecen los conflictos al interior de las propias clases: entre los sectores que constituyen a las mismas (burguesía industrial, burguesía financiera, burguesía comercial, etc.) como se verá en el siguiente capítulo. Para dicho análisis la noción de patrón de reproducción del capital es clave.

Al *cuarto estadio*, el de la *coyuntura*, corresponde un análisis de enfrentamientos concretos, y situaciones específicas (capítulos 2, 3 y 4). El análisis empírico de esta tesis de realiza a este nivel, donde la cercanía al dato impone una mayor atomización de los procesos que se describen. A este nivel, nuestra caracterización de la *reproducción* de los grupos sociales que establecen relaciones para producir su existencia, debe cobrar consistencia en una manera específica de operacionalizar la clase social enfrentada a la realidad concreta y a partir de las posibilidades que brinda la información existente.

No se trata de regresar a una teoría de la estratificación en este nivel de abstracción, por el contrario, la descripción de los grupos sociales a este nivel debe continuar distinguiendo principalmente a partir del lugar o posición que ocupan estos grupos en un sistema de producción específico, sin embargo, aquí, aquellos fenómenos que identificamos como secundarios, derivados, o de “variable dependientes” -si se quiere- de esa posición específica recobran importancia, pero no como elementos de definición teórica, sino como indicadores que dan cuenta y que *reflejan* la situación fundamental que interesa investigar. Como veremos más adelante, en efecto, para nuestro análisis empírico, el papel de la ocupación y del tamaño de los ingresos es fundamental a la hora de interrogar a la realidad, pero las preguntas de fondo aluden al ordenamiento teórico que exponemos en el presente capítulo y no a una visión de estratos sociales.

Por lo tanto, la caracterización de los grupos sociales debe ir ligada estrechamente a la caracterización de los sistemas productivos específicos, en nuestro caso de los sistemas de producción agropecuarios. Como bien lo recuerda Rodolfo Stavenhagen: “las estructuras de clases y las estratificaciones en el medio rural, dependen de los sistemas económicos y, en lo particular, de las estructuras agrarias y de los tipos de empresas agrícolas en su calidad de

unidades económicas de base.” (Stavenhagen, 1976: 82) Las características de las formas dominantes de propiedad, tenencia de la tierra y sistemas de explotación del trabajo se tornan fundamentales para la caracterización de los grupos sociales que conforman a las clases en general y, la clase trabajadora agropecuaria en particular.

En el siguiente apartado intentaremos abordar algunas interrogantes que surgen de la aproximación a este último estadio de abstracción más concreto y próximo a la realidad empírica.

1.4.2 Nivel de lo concreto: la clase trabajadora y el problema de su reproducción.

El nivel más próximo a la realidad empírica nos pone ante problemas en los cuales lo metodológico y lo teórico se entremezclan dialécticamente. En efecto, el hecho de que la clase social se defina a partir de una posición en un sistema de producción, levanta algunas interrogantes respecto de cómo observar esta situación. La primera pregunta, más general, es: ¿Quiénes son la clase trabajadora actualmente y particularmente en el medio agrario? De la cual se deriva otra pregunta: ¿La producción directa de la plusvalía puede ser un criterio definitorio de la clase a este nivel de abstracción? Abordaremos lo anterior en las próximas líneas, pero como antesala a una cuestión que es de mayor relevancia para los objetivos de esta tesis. Dicha cuestión se relaciona con la adscripción individual o colectiva al sistema de producción de parte de los sujetos que pertenecen a las clases y sectores de clase ¿La clase trabajadora está compuesta por los trabajadores individuales? ¿El trabajador es la unidad mínima –una suerte de “átomo”- que compone a la clase? ¿Esa posición en el sistema productivo no alude o integra al grupo donde el individuo trabajador reproduce diariamente su existencia en forma colectiva, independientemente de la vinculación de los demás miembros de ese grupo al sistema productivo? Y si ese grupo tiene fuentes múltiples de ingreso ¿Cómo se resuelve una adscripción colectiva? Al responder estas últimas preguntas nos acercaremos a un tema central en nuestra hipótesis de investigación: la reproducción del trabajo en la unidad doméstica, tema en el que se profundizará en el siguiente apartado.

Para responder la pregunta respecto a quiénes son la clase trabajadora actualmente, nos apoyamos en la propuesta de Ricardo Antunes (2005), al retomar el concepto marxista de clase trabajadora en el sentido de la expresión “clase-que-vive-del-trabajo”, en oposición a las tendencias contemporáneas que, a partir de una reducción proporcional de proletariado

industrial, se inclinan a declarar el fin de la clase trabajadora o incluso el fin del trabajo (Rifkin, 1996). La clase-que-vive-del-trabajo incluye a *todos los trabajadores asalariados*, por tanto, a los *trabajadores productivos*, aquellos que participan directamente del proceso de valorización del capital, así como los llamados *trabajadores improductivos*, es decir, aquellos cuyo trabajo es consumido como valor de uso y no como creador de valor, grupo que en la fase actual del capitalismo ha aumentado en proporción.⁴⁹ Las razones de esta ampliación tienen que ver con la totalidad del proceso de valorización del capital y con la subsunción real del trabajo al capital. Como lo dijera Marini (1993) “...restringir la clase obrera a los trabajadores asalariados que producen la riqueza material, es decir, el valor de uso sobre el que reposa el concepto de valor, corresponde a perder de vista el proceso global de la reproducción capitalista” (Marini, 1993: s.n.p)

En este sentido, en un nivel de abstracción del modo de producción, puede hablarse de proletariado, como la clase productora de plusvalía, pero en un nivel de concreción mayor no puede identificarse al proletariado como expresión única de la clase trabajadora. En el análisis de fenómenos concretos debe entenderse al proletariado como una forma –central por cierto- pero no única del conjunto de la clase trabajadora o que vive de su trabajo. Por lo tanto, “una noción ampliada de clase trabajadora incluye, entonces, a todos aquellos y aquellas que venden su fuerza de trabajo a cambio de un salario, incorporando, además del proletariado industrial, a los asalariados del sector servicios; y también al proletariado rural, que vende su fuerza de trabajo para el capital.” (Antunes, 2005)

Pero más allá de esta necesaria definición, y de la trascendencia teórica que tiene la distinción entre trabajo productivo e improductivo en el contexto de la discusión sobre la teoría del valor-trabajo, diferenciar entre ambos tipos de trabajo tiene, en esta investigación, consecuencias importantes con respecto a la hipótesis perseguida, como veremos más adelante. Para llegar a ello -que se abordará con mayor detención en el próximo apartado-

⁴⁹ La distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo deriva directamente de la teoría del valor y de la noción de plusvalía como fin último en la valorización del capital. Par Marx: “Como el fin inmediato y [el] *producto por excelencia* de la producción capitalista es la *plusvalía*, tenemos que solamente es *productivo aquel trabajo* –y sólo es un *trabajador productivo* aquel ejercitador de la capacidad de trabajo- que directamente *produzca plusvalía*; por ende, sólo aquel trabajo que sea *consumido* directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital.” (Marx, 1975: 77) La diferencia radica en si el trabajo es consumido de manera productiva o si es consumido como valor de uso.

debemos primero responder las interrogantes respecto a cómo se relaciona la reproducción del trabajo con la adscripción de clase.

La idea del *trabajador individual*, como ente aislado, que se relaciona con los demás “hombres” para resolver la producción de su existencia, no deja de ser una abstracción, y como tal, debe concretizarse a la hora de observarlo en la realidad histórica empírica. El trabajador se vincula a la producción y se subsume al capital porque se encuentra despojado de medios de producción *suficientes* como para reproducirse *completamente* a sí mismo y *a su núcleo directo* de forma independiente al capital. Es decir, al encontrarse la relación capital-trabajo mediada por el hecho de que se pone en entredicho la existencia del trabajador y su núcleo, dicha relación de producción es indisociablemente una relación de reproducción desde el punto de vista del trabajado. Al reproducirse a diario el trabajador junto a su núcleo, la forma específica en que ese núcleo operó para su reproducción no es completamente exterior a las particularidades que asume la relación capital trabajo. En otras palabras, la otra cara de la moneda de la producción capitalista, es una reproducción del trabajo que opera como un problema colectivo del núcleo directo al que pertenece el trabajador. A ese núcleo lo llamaremos *unidad doméstica*, y sostendremos que se trata de una colectividad dinámica que es verdadero “átomo” –por decirlo de algún modo- de la clase social –en este caso la clase trabajadora- y no el individuo trabajador.⁵⁰ En este sentido, concordamos con lo señalado por Wallerstein en la siguiente cita:

“La unidad apropiada para analizar la inserción de las personas en la fuerza de trabajo no es el individuo, sino la unidad doméstica, definida a este efecto como la unidad social que permite a los individuos de variada edad y de ambos sexos compartir durante largos periodos de tiempo ingresos provenientes de orígenes diversos a fin de garantizar su mantenimiento, reproducción y bienestar individual y colectivo.” (Wallerstein, 2004: 232-233)

Por lo tanto, pensamos que, a un nivel de concreción mayor, a nivel de la observación empírica, es necesario darle un giro dialéctico a la manera de definir los grupos sociales que se relacionan para producir su existencia, puesto que una cara de ello es la inserción del trabajador individual en el sistema productivo, es decir, su dimensión propiamente

⁵⁰ El hecho de que le llamemos “átomo” de la clase social a la unidad doméstica no expresa un afán atomista, es por el contrario, es nuestra preocupación por las relaciones reales en las que opera la reproducción lo que nos lleva a cuestionar que el nivel individual sea el idóneo para analizar la adscripción de las personas a una clase social.

productiva en su vinculación a los “factores de la producción”, o como dijera Lenin, su ubicación en un sistema de producción históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran frente a los medios de producción, pero la otra cara de lo mismo -y que se relaciona recíprocamente con la anterior- es la *reproductiva*, que implica la unidad doméstica. En este sentido, como lo señala el propio Marx respecto a las clases sociales, sus “fuentes de ingreso”, es decir, de lo que viven “los individuos que las forman” es su indicador decisivo, pero estos individuos ni viven solos, ni se reproducen solos, ni exclusivamente a partir de su vinculación –individual- a los tres factores productivos del modo de producción capitalista, lo hacen en este espacio social real e histórico de reproducción donde se componen ciertamente esas fuentes de ingreso y donde se define efectivamente de qué viven. Sin duda, a nivel de grandes grupos sociales, su vinculación –dominante- a un factor productivo destacará, pero en el nivel más concreto, los pormenores de la reproducción son relevantes para comprender las particularidades de la relación capital-trabajo misma.

De lo anterior se desprenden dos problemas teóricos concretos, primero, la lógica de suma y redistribución de ingresos al interior de esta unidad no puede sino tener efectos en las condiciones en las que se establece el pago a la fuerza de trabajo (discutiremos si ese efecto es sobre el *valor de la fuerza de trabajo* o sobre el *salario* más adelante) y de esta forma, se relaciona con las particularidades de la relación capital-trabajo, cuestión sobre la que volveremos. Este elemento no puede ser aislado de la caracterización de una clase trabajadora histórica concreta. Por su parte, los ingresos múltiples de la unidad doméstica pueden consistir en la suma de más de un salario, pero también incluyen ingresos de otros tipos, de lo cual se deriva un segundo problema teórico: en la unidad doméstica puede existir una aplicación de *trabajo vivo* sobre *trabajo muerto* que no sigue la forma de capital variable sobre capital constante, y ese trabajo, se exprese o no en dinero, contribuye –en proporciones históricamente muy variables- a la reproducción del trabajador que vende su trabajo al capital. La modalidad específica que adopte este fenómeno, según las realidades históricas concretas, afecta igualmente la caracterización de una clase o un subgrupo de ésta, en la medida que igualmente tiene efectos sobre la determinación del pago a la fuerza de trabajo.

De lo anterior se desprende una conclusión teórica: *el pago a la fuerza de trabajo no es independiente de la configuración histórica específica de la unidad doméstica*, lo que aporta particularidades a la descripción de la clase o segmento de clase. Además surgen

nuevas interrogantes teóricas respecto a la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo relacionado con la aplicación de un trabajo que es gastado como valor de uso en la unidad doméstica, pero que tiene como efecto, reproducir un valor de cambio que se gastará como capital: el tiempo de trabajo que el trabajador vende al capital.

Por otra parte, la pregunta de cómo se resuelve una adscripción colectiva de la unidad doméstica ante la posibilidad de existir fuentes de ingreso que se asocien a distintos factores de la producción, tiene que ver con analizar dónde se acumula de manera predominante el trabajo de la colectividad. El criterio para ello será el peso proporcional de esas fuentes de ingreso en el ingreso total de la unidad doméstica, pero esa observación no busca sino elucidar la posición de esa unidad respecto del sistema de relaciones que se constituye en sistema productivo. Regresaremos sobre esto al final del próximo apartado (1.5.3)

Profundizaremos también en estos problemas teóricos “concretos” derivados de una aproximación a un mayor nivel de concreción, así como describiremos con mayor detención la noción de unidad doméstica sobre la que éstos se visibilizan, en el apartado siguiente.

1.5 La reproducción del trabajo en las unidades domésticas: valor de la fuerza de trabajo, superexplotación y tipos de unidades domésticas

1.5.1 La unidad doméstica y el valor de su fuerza de trabajo

Para hablar de las particularidades de la reproducción del trabajo, debe considerarse el hecho de que ésta ocurre en el contexto de las unidades domésticas. Referiremos entonces a unidades domésticas, pero principalmente a aquellas que viven principalmente de su trabajo, es decir, aquellas que son parte de la clase trabajadora.

Si bien dentro de la antropología económica, la consideración de la categoría de unidad doméstica no es nueva, para la economía neoclásica ha sido del todo novedosa.⁵¹ No

⁵¹ Como han destacado algunos estudios (Balazote, Rádovich, Rotman y Trincherro, 1998), la economía neoclásica, con su particular interés por *modelizar* el comportamiento de los individuos, parte de la premisa de un orden de preferencias individuales, ante lo cual, un “proceso decisional” ocurrido al interior del grupo doméstico sería una dificultad metodológica. Ante esta dificultad, durante la década de 1990, y luego de un premio Nobel de Economía en el campo de la “economía familiar” -Gary Stanley Becker, en 1992- esta escuela de economía ortodoxa se abrió a abordar el problema de la economía doméstica, mediante dos estrategias, la primera es adoptar una serie de supuestos que permitirían operar como si la unidad doméstica fuera un individuo racional, y una más compleja, en el campo de la utilización de la teoría de juegos. En lo que no es sino un gran desfile de naturalizaciones y prejuicios respecto de la reproducción de los grupos humanos, estos análisis obviaron “...toda referencia a las condiciones históricas en las cuales se desenvuelve la unidad doméstica, a las características del proceso productivo, a las relaciones de producción, a la distribución del

nos detendremos acá en un estado de la cuestión respecto de este concepto. En general, existe relativo acuerdo respecto a que una unidad doméstica es un núcleo humano dentro del cual se suman los ingresos y el trabajo de varios de sus integrantes en función de la reproducción de todos los integrantes del núcleo, dominando en su interior –principalmente- por la lógica de la reciprocidad generalizada.⁵² Independientemente de los vínculos sanguíneos, es lo anterior lo que la define y no la institución de la familia.⁵³ Más allá de estas generalidades, precisamos, siguiendo a Balazote (et al, 1998) que el uso de esta categoría no puede sino referirse en su contexto histórico-social particular, delimitando las características del proceso productivo, las relaciones sociales de producción y la división del trabajo. Consideramos infructuoso un esfuerzo destinado a determinar las formas en que opera la elección dentro de la unidad doméstica.

El llamado modelo –cultural- de “familia tradicional” provoca una distorsión relacionada con la tendencia a ver en el trabajador asalariado masculino la fuente única de ingreso de su núcleo. Como se dijo anteriormente, ello está detrás de la consideración del

trabajo, etc. La unidad doméstica, de resultar (en los análisis clásicos) una unidad económica en la cual se desarrollan y efectúan todas las instancias (producción, distribución y consumo), pasa a ser analizada, en el mejor de los casos, es sus instancias de distribución y consumo (modelos de negociación), en tanto en otros, (modelo de utilidad individual) se la reduce a su condición de consumidora.” (Balazote, Rádovich, Rotman y Trinchero, 1998:197)

⁵² Marcel Mauss (1972) es el primero en considerar que la reciprocidad ocupa un rol central en la creación de sociedad. La “compulsión al intercambio” presente en el hombre y la “obligación social” que emerge en el intercambio se traduce en la triple obligación de dar, recibir, y restituir. Elman Service (1984) y Marshall Sahlins (1977), posteriormente, añadirán al concepto su relación con el poder, reconociendo gradaciones en la relación recíproca, identificando, una reciprocidad generalizada (altruista o difusa), una equilibrada (de tipo simétrico) y otra negativa (asimétrica, donde se intenta obtener un beneficio a costa de la otra parte).

⁵³ Según Wallerstein (1989, 2004) en el capitalismo los “individuos” han tendido a vivir en estas unidades domésticas, donde se comparte un fondo común de ingresos que puede provenir de distintas fuentes. En estas estructuras, las personas que tratan de sobrevivir cuentan todos sus ingresos reales en función de los gastos reales en los que incurrir. “Tratan de sobrevivir como mínimo; luego, con más ingresos, tratan de disfrutar de un estilo de vida que encuentren satisfactorio; y por fin, con más ingresos todavía, tratan de participar en el juego capitalista como acumuladores de capital.” (Wallerstein, 1989: 13). También, habitualmente está relacionada en su interior por lazos de parentesco, aunque a veces no exclusivamente, y en la mayoría de los casos es co-residencial. Por lo tanto, la unidad doméstica “...refiere al agrupamiento que comparte en cierto grado unos ingresos y recursos a lo largo del tiempo asegurando así el mantenimiento y reproducción de la unidad en cuestión.” (Wallerstein, 2004: 227). “...todos los miembros de una unidad doméstica (o prácticamente todos) producen algún ingreso para ella (probablemente cada año, y con seguridad en algún momento de su vida), y que las diferentes fuentes de ingresos no se identifican específicamente con distintos miembros de la unidad doméstica. Eso no quiere decir empero, que no haya pautas sistemáticas o correlaciones según el género, la edad, la clase o el grupo étnico.” (Wallerstein, 2004: 231) La unidad doméstica obedece a determinaciones históricas, no es natural y “...como mancomunidad de ingresos no es una esencia primordial; es una institución histórica creada, como institución en general y en sus variedades particulares.” (Wallerstein, 2004: 233). De la misma manera presenta diferencias importantes –variedades particulares- entre distintas zonas geográficas del sistema mundial.

trabajador individual como el “átomo” de la clase social y como el sujeto adecuado para analizar la inserción de las personas en el sistema productivo. Esta figura se asoció a un determinado tipo de jerarquía doméstica, y a la imagen del hombre proveedor, sostén económico de su familia. Esta idea se convirtió además “...en un elemento básico del mundo del trabajo y del mundo de la política, poblados cada vez más, supuestamente, por estos varones proletarios adultos que se enfrentaban a sus patronos y (a veces) colaboraban políticamente. Esta conceptualización del cabeza de familia varón iba acompañada por la del ama de casa (mujer adulta)” (Wallerstein, 2004: 225). Sin embargo, desde la década de 1970 aparece una crítica a estos supuestos, debido a que resultó empíricamente equivocado el modelo de las fuentes de ingresos familiares, ya que existían ingresos importantes para la reproducción de esa unidad doméstica, provenientes tanto de los demás miembros de la unidad como de mismo hombre adulto, y que no estaban contemplados en este modelo.⁵⁴

Una contribución clásica y pionera respecto a la teorización sobre las “unidades domésticas” y a su operación dentro de un modo de producción capitalista, la constituye la clásica obra del antropólogo Claude Meillassoux (1998), publicada en francés en 1975. Tomaremos y discutiremos algunas ideas de ésta. Desde un marxismo de corte estructuralista, y en discusión con la antropología, este autor deriva a la *unidad doméstica* de las relaciones –productivas– domésticas, dándole identidad histórica al concepto. Las *relaciones domésticas*, surgidas en lo que él define como la *comunidad doméstica*,⁵⁵ se constituyen

⁵⁴ Al respecto Wallerstein señala: “El varón adulto con frecuencia tenía dos ocupaciones, no una, y los ingresos de la segunda solían ser de naturaleza no salarial. Por otra parte, tanto los varones adultos sin empleo como las amas de casa participaban muy activamente de la economía informal, y por lo tanto, la descripción básica de sus ocupaciones –desempleado, ama de casa– también era equivocada o al menos incompleta.” (Wallerstein, 2004: 226)

⁵⁵ Meillassoux desarrolla el concepto de “comunidad doméstica” en oposición y en discusión con la propuesta que en 1974 realiza el antropólogo norteamericano Marshall Sahlins (1977), quien introduce a la discusión sobre las “economías primitivas” el concepto de “modo de producción doméstico”. Intentando redefinir las bases de la antropología económica, Sahlins elabora esta noción, aplicable desde a cazadores-recolectores, a comunidades agrícolas, basándose en una idea del historiador económico ruso Alexander Chayanov, según la cual, en las economías domésticas, las normas de supervivencia no sólo están limitadas de una manera absoluta, sino también en relación al potencial de la sociedad, es decir, mientras mayor sea la capacidad de trabajo de la unidad doméstica, menos trabajan sus miembros. Para Meillassoux, el concepto de “modo de producción doméstico” de Sahlins es tan general que, ante estas características, nada distingue a las economías de “la edad de piedra” de las formas de campesinado presentes en la Edad Media europea o en otras formaciones históricas. Para este autor “...el defecto de Sahlins y de casi todos los autores contemporáneos, consiste en no precisar el periodo histórico al cual se vincula este “modo de producción”. Aun cuando algunos de los rasgos que propone sean relativos a las fuerzas productivas, no precisa el nivel de los conocimientos adquiridos, ni el de las técnicas productoras de energía, ni el modo de explotación de la tierra, etc.”(Meillassoux, 1998: 18-19) Por esto, plantea que la definición de la “comunidad doméstica” “...exige precisar el periodo histórico al cual se vincula, no sólo como un momento de una eventual evolución, sino caracterizada por un desarrollo determinado de las fuerzas

como el cimiento sobre el cual se edifican todos los *modos de producción históricos*, ya que sobre ella descansa un elemento central en la reproducción de éstos: *la reproducción de la fuerza de trabajo*. De esta forma, la familia –en el capitalismo- encarnaría a la “comunidad doméstica” desposeída de sus funciones *productivas*, pero conservando siempre sus funciones *reproductivas*. Esto es de capital importancia si se entiende que la “...reproducción de los hombres es, en el plano económico, la reproducción de la fuerza de trabajo en todas sus formas” (Meillassoux, 1998: 8).

Pero Meillassoux también intenta explicar la forma en que se combinan las relaciones de tipo capitalista y las de tipo doméstico en zonas geográficas “subdesarrolladas”, no sólo en lo que respecta a la reproducción física de los individuos, sino también en cuanto a la producción al interior de las unidades. Para el autor, lo que se presenta en estas zonas es una *explotación de las relaciones domésticas por el capitalismo en su forma imperialista*. El mecanismo mediante el cual se permite esta explotación dice relación con la capacidad del sector doméstico de abastecer al *mercado de trabajo* con mano de obra previamente alimentada, pues, la tasa de salario la fija el costo de reproducción de la mano de obra –en otras palabras, el *valor de la fuerza de trabajo*- el cual es absorbido no por el capitalista, sino en parte por la producción doméstica. Por lo tanto, esta economía doméstica de alimentación pertenece a la *esfera de la circulación del capitalista*, en la medida que lo provee de fuerza de trabajo, mientras que se encuentra fuera de *la esfera de la producción capitalista*, ya que el capital no se invierte en ella y porque sus relaciones de producción son de tipo doméstico y no capitalista.

Lo que observa Meillassoux, es que *el “modo de producción capitalista” incorpora relaciones “no capitalistas” de forma orgánica por medio de la reproducción de los individuos, por un lado, y por medio de la explotación de la producción doméstica, por otro.*

productivas” (Meillassoux, 1998: 55) Es por todo esto que *Meillassoux reserva el término a sociedades agrícolas que cumplan dos condiciones: la ausencia de exacciones y el carácter poco determinante de las relaciones de intercambio con el exterior*. En este sentido el concepto puede aplicarse a economías de autosubsistencia y no ha economías que se encuentran insertas en Estados con modos de producción distintos. Por lo tanto, el concepto excluye al de “economía campesina” y sus combinaciones con formas asalariadas de unidades domésticas. Sin embargo, el tema de la “comunidad doméstica” presenta, en la obra de Meillassoux, consecuencias importantes, pues, para este autor las “relaciones domésticas”, surgidas en la comunidad doméstica, son la base de todos los modos de producción históricos, pues sobre ella descansa un elemento central en la reproducción de éstos: la reproducción de la fuerza de trabajo. De esta forma, la familia encarnaría a la comunidad doméstica desposeída de sus funciones productivas, pero conservando siempre sus funciones reproductivas.

En otras palabras, el capitalismo recurre a la producción doméstica aprovisionándose de una mano de obra gratuita, en el sentido de que no paga por completo la producción del productor, y se procura así del “trabajador libre” como si fuera un medio que nadie tuvo que producir. Por un lado, el desarrollo del capitalismo se ha hecho, hasta el presente, mediante la absorción continua y sostenida de poblaciones provenientes del sector doméstico de producción. Lo hace incorporando la producción doméstica a la esfera de la circulación del capitalismo. Por otro lado, ha utilizado a la familia, incluso en las sociedades capitalistas “avanzadas”, como lugar de reproducción del *trabajador libre*. La familia es la institución en el seno de la cual nacen, se alimentan y se educan los hijos gracias al trabajo de sus padres (en particular de la madre): sigue siendo el lugar de producción y reproducción de la fuerza de trabajo. *La familia produce entonces productores fuera de las normas de la producción de mercancías.*⁵⁶ De esta forma, el capitalismo descansa en *relaciones domésticas* naturalizadas -que mantienen la capacidad reproductiva pero no la productiva- para movilizar de forma gratuita el trabajo –principalmente femenino- en una explotación de los sentimientos afectivos que dominan la relación entre padres e hijos. Mientras que por otro lado, se sirve también de la producción doméstica inserta en la esfera de la circulación en el capitalismo.

Si bien lo recuperaremos sólo parcialmente, el planteamiento de Meillassoux nos resulta de particular interés, puesto que pone de manifiesto la vinculación entre un trabajo doméstico, desarrollado a partir de relaciones domésticas, que influye directamente en la determinación del pago de la fuerza de trabajo. Ello es válido históricamente tanto en unidades domésticas que disponen de medios para solventar parte importante de su reproducción sin la venta de *tiempo de trabajo*, como en unidades que simplemente aplican procesos transformadores menores a los elementos de la reproducción (coccción y preparación de alimentos, vestuario, entre otros posibles). Por lo tanto, lo que aparece de manera inmediata, es la existencia de dos fuentes de ingresos de la unidad doméstica (a las cuales agregaremos luego otras más): por un lado, los ingresos salariales expresados en dinero, y por otro, los ingresos en *valores de uso* provenientes de la aplicación de trabajo directo

⁵⁶ Según precisa Meillassoux, el trabajo de la mujer consagrado a la producción del hijo –futuro productor- nunca es remunerado. La fuerza de trabajo, que asume en el mercado de trabajo el carácter de mercancía, no puede ser comercializada por sus productores. Es decir, el “costo de fabricación” del productor no es contabilizado en términos capitalistas como una inversión privada: la familia no goza de las ventajas legales de una empresa. A excepción de las familias burguesas que, al ser propietarias de empresas, pueden emplear a sus hijos, la producción de productores es sólo pérdidas.

(subsistencia). Es respecto de estas dos fuentes, y de la correlación entre ellas y el sexo, que surge al interior de la unidad doméstica la distinción histórica –cultural- entre *trabajo productivo* y *trabajo improductivo* –como lo señala Wallerstein (1989)- en función de si éste era pagado en dinero o de si era sólo de subsistencia y, por tanto, no producía excedente –del que alguien pudiera apropiarse-. Agregamos que quizás sería más preciso indicarlos como *trabajo valorado culturalmente como productivo* y *trabajo valorado culturalmente como improductivo*. El primero se asoció –cultural e históricamente, insistimos- a los varones, y el segundo a las mujeres de la unidad doméstica, según el modelo de “familia tradicional”. Sin embargo, como bien lo destaca Wallerstein (1989), ni la división del trabajo por sexo y edad, ni la familia jerárquica son creaciones del capitalismo, lo nuevo en el capitalismo fue la *correlación entre división y valoración del trabajo*, donde el varón apareció como el “jefe de familia” al realizar un trabajo valorizado en dinero. Esta situación se cristalizó en una ideología que contribuyó a asegurar que la mercantilización del trabajo fuera extensiva, pero al mismo tiempo limitada, en la medida en que la impulsaba sólo en algunos miembros de la unidad doméstica.

Curiosamente, hay una cierta simetría –relativa- entre las nociones –por un lado, de tipo más bien cultural e históricas- de trabajo (valorado culturalmente como) *productivo* e *improductivo* al interior de la unidad doméstica –que señala Wallerstein- respecto de –por otro lado- la distinción análoga que realiza Marx (1975) respecto de la producción de plusvalía. Ahora bien si esa simetría es relativa y no absoluta, es porque no todo el trabajo que se pague en dinero es un trabajo que se consuma en la producción directa de plusvalía, es decir, que se intercambie “...por *dinero como capital*...” y no “...por *dinero como dinero*...” (Marx, 1975: 88). Por su parte, sin lugar a dudas, el trabajo valorado culturalmente como improductivo al interior de la unidad doméstica, muestra una correlación absoluta con la noción teórica de trabajo improductivo en Marx, puesto que al no convertirse en dinero, menos podría éste ser consumido como capital, al menos directamente. Sin embargo, hay en ello un sentido dual de ese trabajo en el contexto de la reproducción del trabajo en la unidad doméstica, que no es transparente en la distinción de Marx, debido a que se trata de una noción al nivel de abstracción del modo de producción. Y es que, puesto en el contexto de la reproducción del trabajo en la unidad doméstica, el trabajo doméstico es una forma de trabajo cristalizado –concreto- que se suma con el trabajo abstracto –en dinero- que recibe la unidad

doméstica para conseguir su reproducción, y por lo tanto, *reduce el requerimiento mínimo de trabajo abstracto para reproducir a la unidad doméstica*. En otras palabras, el trabajo concreto doméstico, opera –como veremos *en primera instancia*- incidiendo sobre el *valor de la fuerza de trabajo*, y de no existir –o mermar su aporte- el ingreso equivalente debiera sustituirse por un mayor aporte de ingresos en trabajo abstracto –en dinero- lo que elevaría el valor –en dinero- de la fuerza de trabajo. Históricamente, al darse esa situación, ese aporte en trabajo abstracto puede venir tanto de un aumento en los salarios, como de la proletarización de una mayor cantidad de componentes de la unidad doméstica, del desarrollo de actividades comerciales, entre otras.

La salvedad que hacia Marx cuando señalaba que ni siquiera en Inglaterra se destaca con pureza la articulación de clases que define para el modo de producción, sirve de guía a la hora de identificar el *valor de la fuerza de trabajo* en un contexto donde claramente, y como lo indica Meillassoux, el trabajo se reproduce incorporando proporciones variables de ingresos generados a partir de *relaciones productivas no capitalistas*. Sin embargo, pensamos que leer este fenómeno como una característica propia del *modo de producción* y señalar – como igualmente lo hace Meillassoux- que se trata de una incorporación orgánica de relaciones productivas domésticas en el modo de producción, redundante en no comprender el método dialéctico y el nivel de abstracción del modo de producción. Esta trampa metodológica puede llevar a la confusión entre salario y el valor de la fuerza de la fuerza de trabajo en el nivel del análisis histórico concreto.

Al nivel de abstracción del *modo de producción*, *la provisión de productores libres* al mercado de trabajo opera bajo el supuesto de que el trabajo se reproduce a partir del *salario*, y que éste equivale al *valor de la fuerza de trabajo*, derivado del supuesto de que las mercancías se intercambian por su valor.⁵⁷ La consideración de una aplicación de *mayor trabajo* en esa reproducción –por fuera del capital- queda inmersa como generalidad en el supuesto de “unas condiciones específicas de civilización” en que se efectúa el gasto de ese salario, o bien, como un resabio de un modo de producción anterior –cuando la unidad doméstica está en posesión de determinados medios de producción- ambas cuestiones que quedan fuera si el objetivo es la caracterización abstracta del modo de producción. Sin

⁵⁷ También opera el supuesto de que se trata de tendencias a largo plazo, donde la concurrencia que puede afectar al salario y alejarlo del valor de la fuerza de trabajo en el corto plazo, en un nivel general y largo plazo se estabilizan.

embargo, en un nivel de concreción mayor, el problema empírico debe ser abordado de manera más frontal y puesto en relación con las tendencias generales del *modo de producción*, resolviendo las contradicciones que en efecto aparecen, es decir, se torna necesario operar con las categorías del *modo de producción* capitalista, poniéndolas en relación con las contradicciones de la realidad concreta. Es por eso que pensamos que para analizar este problema es necesario desdoblar la categoría de *valor de la fuerza de trabajo*, clave en la noción de *superexplotación de la fuerza de trabajo*, lo que implica también una relectura de la distinción entre *trabajo productivo* y *trabajo improductivo*.

Pensamos que si operamos con las categorías del modo de producción “puro”-arrastrando sus supuestos- llegaremos a la conclusión de que *determinadas estructuras de unidad doméstica generan un valor real de la fuerza de trabajo menor que otras*, y por tanto, entenderemos salarios más bajos simplemente como *trabajo pagado por su valor*, no existiendo en ello superexplotación. Pero lo que planteamos en esta tesis –y que es parte central de la hipótesis que persigue- es exactamente lo contrario. Según sostenemos, *la superexplotación es propiciada por determinados tipos de unidades domésticas*. Para poder explicarlo realizaremos el siguiente ejercicio: leeremos la situación de una zona con trabajadores agropecuarios que viven mayoritariamente en unidades domésticas donde el aporte en valores de uso para su reproducción a partir del trabajo doméstico es proporcionalmente alto (supongamos un 50%) debido la posesión de algunos medios de producción. En dicha lectura partiremos de las categorías del *modo de producción* puro, contrastándolas con el desdoblamiento que realizaremos de la misma en la situación concreta. Veremos que bajo los supuestos del modo de producción puro, el resultado indica que el efecto de ese aporte doméstico en valores de uso es reducir el *valor de la fuerza de trabajo*, pero dicho resultado cambia al analizar la misma situación considerando un mayor nivel de concreción histórica –a partir del desdoblamiento de las categorías del modo de producción- aplicando la teoría del valor a un contexto de un capitalismo *sui géneris*, que incorpora relaciones productivas domésticas en la reproducción del trabajo. De manera similar a como lo hizo Marini (1979b) al cuestionar la aplicación textual de los “esquemas de reproducción del capital” de Marx en a un nivel de concreción de la economía dependiente, propondremos una aplicación del marxismo en ese mismo sentido amplio: como se dijo más atrás, no perderemos de vista al *valor general* como *subjetividad humana exteriorizada*, y al valor de

cambio como la *medida abstracta, objetivada socialmente*, de la contribución de una mercancía –en términos sociales y promedios- a la división social del trabajo, es decir al “trabajo total”.

Diremos que hay un *valor de la fuerza de trabajo*, como todo valor, tiene una identidad como *valor en general de la fuerza de trabajo*, y que a su vez se expresa en *valor de cambio de la fuerza de trabajo*. Pero aquí debe hacerse una primera distinción operativa entre el *valor pagado a la fuerza de trabajo* (VPFT), es decir, su expresión dineraria, y el *valor de los productos que determinan el valor de la fuerza de trabajo* (VPDVFT).⁵⁸ Bajo el parámetro del modo de producción capitalista “puro”, la distinción no tiene sentido porque el *valor pagado a la fuerza de trabajo* está definido por el *valor de los productos*, por la cantidad de *tiempo de trabajo socialmente necesario* que contienen, por lo que se caería en una tautología teórica. Pero el sentido cambia –por ejemplo, en la zona de unidades domésticas con aporte de valores de uso a la reproducción del 50%- cuando sabemos que parte de esos productos que reproducen realmente al trabajo y que constituyen en condiciones reales el *valor de la fuerza de trabajo* nunca fueron *valores de cambio*, lo que implica que el valor de los productos que determinan el valor de la fuerza de trabajo, si bien es uno solo, tiene una expresión en valores de uso y valores de cambio, que como veremos se desdobra en estas condiciones reales.

De esta forma, tomando como núcleo de reproducción del trabajo a la unidad doméstica, podemos ver que el *valor pagado* (VPFT) –expresión dineraria- puede no coincidir con *el valor de los productos* (VPDVFT), ya que una parte de ellos puede ser provista mediante otros medios por la unidad doméstica, los que si bien no fueron adquiridos en el mercado, igualmente cuentan con una expresión en valor de cambio, e igualmente se invirtió un *tiempo de trabajo socialmente necesario* en producirlos. Por lo tanto, la reproducción del trabajo se da a partir de una cantidad de valores de uso que el capital no

⁵⁸ Cuando referimos a valor pagado de la fuerza de trabajo, no queremos decir salario directamente, aunque bajo los supuestos metodológicos del nivel de modo de producción se desprenda esa igualdad. *Por valor pagado referimos al valor de cambio de los valores de uso* implicados en la reproducción del tiempo de trabajo vendido por el trabajador, que *efectivamente paga* o puede pagar el capital, es decir, aquellos que la unidad domestica donde se reproduce el trabajados *compra directamente con dinero y no autoproduce*. Respecto del salario en sí, hacemos abstracción de las condiciones que influyen en la negociación del salario, como tamaño del *ejercito industrial de reserva* u organización sindical efectiva (Mandel, 1969), o incluso el peso de la tradición (Polanyi, 1976)


paga completamente, y que la unidad consigue aplicando su trabajo de forma externa al capital. ¿Cómo se resuelve esa discrepancia a partir de la teoría del valor?

Si se aplica ésta para un parámetro del modo de producción “puro”, desde el punto de vista del capital, lo que sucede es que *el valor real de la fuerza de trabajo es menor*, ello debido a que el costo *dinerario* de la reproducción del trabajo es efectivamente menor, y los motivos de ello son externos a la relación capital-trabajo, tal como el valor de una cantidad *x* de cereales producida en una tierra más fértil es menor al valor de la producida en condiciones de menor productividad. Es por condiciones ajenas al capital y a la relación directa que efectúa con el trabajo, que el valor de ese trabajo es menor. En este caso, el tiempo de trabajo se está pagando teóricamente por su valor, y es directamente su valor el que es rebajado por unas condiciones que hacen más “productivo” a ese trabajador, no porque produzca más en un tiempo de trabajo determinado, sino porque el valor de ese mismo tiempo de trabajo determinado que el trabajador vende, aparece como menor al de un trabajador de una zona donde la estructura de unidades domésticas supone que una mayor parte de la reproducción depende de las relaciones capital-trabajo.

Sin embargo -y aquí radica el punto central- *esa mayor productividad del trabajo es falsa, es una ilusión*, ésta no se da por un cambio técnico, una ventaja natural, ni por una intensificación del capital constante sobre el variable, lo que ocurre es que a ese tiempo de trabajo no se le está pagando el valor de *la totalidad de los valores de uso que requiere para su reproducción*, lo que implica que para un mismo tiempo de trabajo vendido al capital, esa unidad doméstica como colectividad deberá invertir un mayor gasto de músculo, nervio y cerebro, que de establecerse ese valor de cambio en las condiciones de otra estructura de unidades domésticas.

El problema radica en que se *desdobla* el valor general de ese tiempo de trabajo, constituido por todos los valores de uso necesarios para reproducir ese tiempo de trabajo (el tiempo de trabajo socialmente necesario que contienen) del valor de cambio pagado de ese tiempo de trabajo vendido. Como los valores de uso tienen una expresión en valores de cambio en la sociedad, podría incluso expresarse numéricamente ese diferencial.

Cuadro 3

Desdoblamiento del valor de la fuerza de trabajo		
Distinción	Definición	Relación
Salario	Remuneración real pagada por X tiempo de trabajo, expresada en dinero	Puede o no coincidir con el valor de la fuerza de trabajo
VPFT (valor pagado a la fuerza de trabajo)	Valor de cambio de los valores de uso que reproducen ese X tiempo de trabajo y que se adquieren en el mercado en las condiciones sociales medias	Coincide con el valor de la fuerza de trabajo solo si la unidad doméstica no se auto-provee de valores de uso por otros medios
VPDVFT (valor de los productos determinantes del valor de la fuerza de trabajo)	Valor de cambio de todos los valores de uso necesarios para reproducir ese X tiempo de trabajo, se adquieran o no en el mercado esos valores de uso, en esas condiciones sociales medias	Coincide con el valor de la fuerza de trabajo en un nivel de lo concreto
 <p>Los tres coinciden sólo si se asume el supuesto del modo de producción puro.</p>		
Fuente: elaboración propia		

Lo que sucede en este caso es que, al no ser mediadas por el mercado y al no “probar su efectividad como parte de la división social del trabajo”, los productos generados en la unidad doméstica tienen menor capacidad de *transferir su valor* a la mercancía “tiempo de trabajo vendido al capital” respecto de lo que ocurre en mercancías capitalistas distintas al trabajo. En la producción de cualquier mercancía capitalista el *capital contante* (trabajo muerto) traspasa su valor a la mercancía final. Pero en la producción del tiempo de trabajo del trabajador que se reproduce en la unidad doméstica con aportes importantes en producción doméstica, los bienes que constituyen ese trabajo muerto no logran traspasarse a la mercancía final, al no haber tenido un costo directo en expresión dineraria, mas no en tiempo de trabajo para la unidad doméstica. Por lo tanto, en esa *mercancía tiempo de trabajo* hay contenido un mayor “volumen” de trabajo muerto del que paga el capital. En esas condiciones el *trabajo improductivo* que genera la unidad doméstica se está transfiriendo, por medio de la reproducción, al tiempo de trabajo del trabajador, pero no está siendo pagado. Es decir, una parte de ese trabajo improductivo se está acumulando por el capital, y por tanto, no es improductivo sino productivo.

De esta forma, lo que para el parámetro del modo de producción puro sería un valor real de la fuerza de trabajo menor, es en realidad un valor incompleto de la fuerza de trabajo, por lo que el *valor pagado de la fuerza de trabajo*, en estas condiciones, equivale al salario, pero no al valor general de la fuerza de trabajo, que equivale al valor de cambio de los valores de uso necesarios para reproducir el trabajo. Por lo tanto, ese trabajo se está pagando por

debajo de su valor, debiendo la unidad doméstica como colectividad incrementar la intensidad o el tiempo de su trabajo total. Esto implica que *una estructura de unidades domésticas con mayor aporte de trabajo doméstico en su reproducción propicia condiciones estructurales para la superexplotación del trabajo*. En la práctica, la proporción de la reproducción de la unidad doméstica que se da a partir del trabajo doméstico varía en un continuo amplio de posibilidades a través de zonas geográficas distintas. En otras palabras, esta imposibilidad de transferir un *tiempo de trabajo doméstico* a la mercancía *tiempo de trabajo vendido al capital* opera en todas las condiciones donde hay aplicación de trabajo doméstico a la reproducción y venta de trabajo, y las diferencias son más bien de grado. Lo curioso es que pese a ello hay un claro patrón geográfico en esas proporciones, pues es históricamente más frecuente encontrar aquellas unidades domésticas que potencian la superexplotación mayoritariamente en los países dependientes que en los países centrales.

Antes de abordar la cuestión de las diferencias geográficas (próximo apartado) cabe señalar que la unidad doméstica incluye además otras fuentes de ingreso además de las de origen salarial y de producción doméstica en valores de uso autoconsumidos. Dichos ingresos son las transacciones mercantiles (beneficio), rentas y subsidios, que se pueden combinar de maneras variables. Cuando estas fuentes son en dinero, y representan fenómenos característicos de la estructura de unidades doméstica de una zona, tienen un efecto directo sobre el salario, puesto que éste tenderá mayormente –haciendo abstracción de otras condiciones- a fijarse por debajo del valor real de la fuerza de trabajo, constituyéndose dichas fuentes como un salario indirecto (como en el caso de los subsidios estatales) pero ello no implica necesariamente una mayor aplicación de trabajo de parte de los miembros de la unidad doméstica, por lo que beneficia al capital, pero no constituye necesariamente superexplotación. En el caso de las transacciones comerciales, dependerá de las particularidades de esa producción y de su relación efectiva con el capital mediante venta de tiempo de trabajo, y mediante la producción misma. De manera similar, la cantidad de salarios que se suman, y evidentemente el tamaño de esos salarios, también pueden ser indicios de un proceso de pago al trabajo por debajo de su valor, y que afecta la configuración de la unidad doméstica. Analizaremos estas situaciones también, pero frente a nuestros casos específicos de estudio, en lo que ya será el análisis y resultados de esta tesis.

1.5.2 Unidades domésticas del centro y la periferia.

Cuestionar -en un nivel de análisis del *sistema mundial*- la idea desarrollista de que múltiples formaciones histórico sociales van en una misma dirección (el desarrollo, el progreso) sólo que a velocidades diferentes, y por el contrario, plantear la existencia de un sistema mundial integrado, ordenado jerárquicamente, con flujos de plusvalía extraordinaria que siguen pautas geográficas regulares, y que es capaz de autorreproducirse, y con papeles diferenciados entre países centrales y dependientes, implica que los tipos de unidades domésticas pueden ser muy diversos en unas zonas u en otras. Lo anterior implica que a un nivel de concreción mayor, al analizar las formaciones sociales o la coyuntura, las particularidades de esos tipos son relevantes.

Una parte importante de lo planteado por Meillassoux es retomado de Immanuel Wallerstein (1989, 1996, 2004) en el contexto de su explicación de la dinámica del sistema mundial. Este autor tiene un planteamiento interesante en lo que respecta a los tipos de unidades doméstica insertas en la dinámica del sistema mundial, del cual podemos retomar algunos puntos. Para Wallerstein, el avance del capitalismo ha traído consigo una creciente proletarización de la fuerza de trabajo. Lo sorprendente, según el autor, es que la proletarización no haya sido más profunda tras los siglos de existencia del sistema mundial, en los cuales no ha alcanzado el 50%. Para explicar esta idea, Wallerstein parte desde la “unidad doméstica”.

Coincidiendo con Meillassoux, para Wallerstein, el precio de la mano de obra en el capitalismo histórico ha dependido del *tipo de unidad doméstica de la cual provenga el trabajador*. Al respecto, Wallerstein destaca: a idéntica cantidad de trabajo con idénticos niveles de eficacia, el asalariado que vive en una unidad doméstica con un alto porcentaje de ingresos salariales (unidad doméstica proletaria) tendrá un umbral salarial más alto, bajo el cual no le parecerá racional realizar un trabajo determinado, mientras que para el asalariado que vive en una unidad doméstica que percibe un porcentaje menor de sus ingresos del salario (unidad doméstica semiproletaria) este umbral salarial será más bajo. Wallerstein explica el diferencial a partir de la racionalidad de los actores en un contexto estructural, su tendencia a aceptar trabajar por determinados salarios.⁵⁹ Pensamos que esa manera de expresarlo pone

⁵⁹ Esta diferencia entre los “umbrales salariales mínimos aceptables” se relaciona con la economía de subsistencia, pues, cuando la unidad doméstica compone su ingreso principalmente del salario, este debe cubrir

poco énfasis en que deben existir condiciones estructurales que impidan a la unidad doméstica conseguir una parte de la reproducción con medios propios, para que ese trabajador este “dispuesto” a ser “racional”, y comience a vender su fuerza de trabajo, en otras palabras, se encuentra forzado a trabajar por el salario que se impone a partir del valor de su reproducción en bienes que se provee vía mercado, de lo contrario se pone en entredicho su existencia y la de su unidad doméstica.

Pero sea cual sea la razón de ello, el efecto es el mismo: “...parecen existir diferencias bastante espectaculares, según el lugar y el momento, entre los salarios reales de personas que hacen trabajos prácticamente idénticos, con niveles de cualificación prácticamente idénticos.” (Wallerstein, 2004: 230) El hecho es que donde priman esas unidades domésticas semiproletarias, los salarios son menores que donde priman las proletarias. Y la consecuencia de ello es un mayor margen de ganancia para el capital que emplea a esos trabajadores de las unidades semiproletarias. Aquella parte de trabajo no asalariado que reproduce a la unidad doméstica permite “...a algunos productores pagar un salario inferior a sus trabajadores, reduciendo así sus costes de producción e incrementando sus márgenes de ganancia.” (Wallerstein, 1989:17). Ante esta situación, no es de extrañar, señala acertadamente Wallerstein, que el capital prefiriera que sus asalariados se reprodujeran en unidades domésticas semiproletarias y no en proletarias. “Si ahora consideramos la realidad empírica local en el tiempo y en el espacio del capitalismo histórico, descubriremos bruscamente que la norma estadística ha sido que los asalariados vivieran en unidades domésticas semiproletarias en lugar de proletarias.” (Wallerstein, 1989:17). Según este autor, han sido los propios trabajadores los que han impulsado la proletarización de la unidad doméstica, por medio de sus demandas políticas, y que en ello hay una causa de la búsqueda, de parte del capital, de mano de obra más barata hacia la periferia.⁶⁰ Nuevamente, no estamos de acuerdo

los costos mínimos de la supervivencia y la reproducción de la unidad. Al contrario, cuando el salario representa una parte menor del ingreso de la unidad doméstica, al asalariado le resulta racional aceptar un empleo con un nivel de remuneración proporcionalmente más bajo, pues, requiere de la consecución de dinero líquido mediante la sustitución de un trabajo en tareas todavía menos remuneradas en dinero. Esto ha sucedido porque los ingresos reales (producción para el autoconsumo y para la venta en mercados locales) creados por los distintos miembros de la unidad doméstica semiproletaria, generan excedentes que bajan el umbral de salario mínimo aceptable.

⁶⁰ “En los últimos cuatro siglos los asalariados urbanos han logrado utilizar repetidamente su poder de regateo para aumentar la porción de plusvalía que obtienen por su trabajo. Sin embargo los capitalistas han podido contrarrestar los efectos negativos que esto ha tenido sobre la tasa de beneficio ampliando, en forma repetida, la reserva de mano de obra atrayendo al mercado de trabajo asalariado a nuevos grupos de trabajadores previamente no asalariados que inicialmente estaban dispuestos a aceptar salarios muy bajos. La expansión

con los pormenores de la explicación de Wallerstein, pero sí con los rasgos generales: hay en el abaratamiento del trabajo que produce una estructura de unidades doméstica con aporte de trabajo doméstico, una causa no sólo de la expansión sino de las funciones que asumen las distintas zonas geográficas y formaciones histórico sociales en la estructura de la producción mundial. Este factor debe tenerse en cuenta a la hora de analizar la inserción de los países de América Latina en la economía mundial y en cómo se configuran sectores que tiene “ventajas competitivas” en la producción de mercancías que son intensivas en trabajo y no en capital.

1.5.3 Los tipos de unidades domesticas: aproximación descriptiva

Ciertamente, como ya lo hemos mencionado, es posible identificar tipos de unidades domésticas a partir de la manera en que éstas componen su ingreso total. A fin de poder realizar el análisis empírico que más adelante (Capítulo 4) se expone, es necesario generar una caracterización de estos tipos de unidad doméstica. Al no existir una construcción analítica previa, se vuelve necesario el uso de tipos que no logran del todo explicar –es decir, son más descriptivos que analíticos- y que más adelante nos permitirán ordenar nuestro acercamiento a los datos a fin de poder generar una explicación. Sin embargo, más allá del objetivo exclusivamente nominativo, estos tipos pretenden dar cuenta de relaciones específicas entre la unidad doméstica y el capital, por lo que no obedecen a una orientación weberiana o a una estratificación, además de que pretenden establecer una vinculación con la clase social, lo que los ubica en otro tipo de análisis.

Lo que está detrás de estos tipos es un intento de capturar –de manera general- las relaciones *dominantes* que priman en la forma en que estas unidades domésticas se vinculan a la división social del trabajo y al sistema productivo. Al referir a entes heterogéneos respecto de sus relaciones, se vuelven necesarios criterios de corte que no dejan de ser arbitrarios, pero que pretenden ajustarse a lo que son las relaciones reales que están detrás de los tipos definidos. En otras palabras se busca -a fin de cuentas y parafraseando a Lenin- identificar grupos sociales, es decir, agrupamientos de unidades domésticas, a partir de su

geográfica final de la economía-mundo capitalista a fines del siglo XIX, para incluir al planeta entero, forzó una aceleración del proceso de desruralización de la fuerza de trabajo mundial, proceso que está muy avanzado y podría quedar esencialmente acabado en el futuro cercano.” (Wallerstein, 1996: 144)

vinculación con el sistema de producción y con respecto a la propiedad de los medios de producción.

El criterio fundamental para esta tipología se relaciona con el grupo social dónde se acumula de manera predominante el trabajo de la unidad doméstica trabajadora rural, y como indicador de ese criterio tomamos el peso proporcional de las fuentes de ingreso en el ingreso total de la unidad doméstica. Sin embargo, a diferencia de como lo señala Wallerstein, en esta tesis ese peso proporcional no es un factor de definición teórica sino un simple indicador de las relaciones sociales predominantes.

Las unidades domésticas que aplican trabajo en el sector agropecuario pueden combinar en su interior relaciones de producción distintas, y posiciones distintas respecto de medios de producción. Por lo tanto, lo primero es distinguir los extremos del continuo de posibilidades de combinaciones. En un extremo tendremos las relaciones propiamente capitalistas, caracterizadas por la relación capital trabajo, que se cristaliza en unidades domésticas que pueden ser proletarias o capitalistas. En otro extremo tenemos a las unidades domésticas donde priman las relaciones domésticas, donde aparece con fuerza la idea de campesinado o de economía campesina, y la reproducción mercantil simple.⁶¹ Partiremos por este último extremo del continuo.

Si bien no contamos acá con el espacio para desarrollar un estado de la cuestión detallado respecto del abordaje de un tema que fue tan ampliamente discutido como es el campesinado y la economía campesina, es necesario poner acentos en ciertos elementos clave del debate, a fin de perfilar el concepto de campesinado y de economía campesina que se relaciona directamente con nuestra tipología de unidades domésticas. Respecto del extremo capitalista del referido continuo, no redundaremos, dado que hemos abordado la lógica del capital en apartados anteriores.

1.5.3.1 El campesinado y el porqué de un continuo campesino-proletario

Desde que se reconoce en el campesinado una dinámica diferente de la de empresas capitalistas agropecuarias, su definición y manera de entenderlo ha estado sujeta a grandes discusiones, tanto en el contexto de las ciencias sociales europeas de entre fines del siglo

⁶¹ Además aparecen anexos otros criterios secundarios relacionados con fuentes de ingreso, pero no con adscripciones al sistema productivo, como son los relativos a la presencia importante de subsidios.

XIX y principios del XX, como en el contexto del debate del desarrollo y subdesarrollo durante el periodo de la posguerra, especialmente en América Latina. Indudablemente, sobre lo que denomina el concepto de campesinado no ha existido un consenso absoluto. El hecho de si es posible realizar una definición abstracta de la economía campesina y luego identificar formas híbridas del concepto puro, o por el contrario, plantear –como lo hacía Sutti Ortiz (1971) en los años de mayor auge de la discusión- que no se puede abarcar a todos los campesinos en una sola definición, es una cuestión que no ha sido zanjada.

La tradición marxista es de las primeras en abordar con profundidad al campesinado, al identificarlo como una *clase social*, caracterizada por estar en posesión de medios de producción y aplicar sobre ellos su propia fuerza de trabajo.⁶² Como en todo lo que refiere al análisis abstracto de las clases sociales, no es mucho lo que el propio Marx refirió al campesinado, aunque sí lo abordó en numerosos análisis respecto del desarrollo histórico de las clases sociales y las instituciones del modo de producción capitalista, así como en variados análisis históricos y políticos de situaciones concretas. Y de haber desarrollado un análisis abstracto de las clases sociales en el modo de producción capitalista, posiblemente

⁶²Marx no define directamente a los campesinos, pero además de destacar esa condición de poseedores simultáneos de medios de producción y fuerza de trabajo, releva una serie de características de su forma particular de producción. Un ejemplo de ello lo encontramos en *El Capital* (Marx, 1968), cuando, en el contexto de la explicación de las mercancías, ejemplifica como contrapunto con el caso de una “industria rural de una familia campesina” mostrando cómo esa economía opera mediante valores de uso. Al hacer ese ejemplo, Marx releva en el campesinado –a diferencia de las vertientes teóricas heredadas de la economía ricardiana- un comportamiento distinto del productor, que lo lleva a distinguirse de la producción capitalista. Pero de paso –y sin ser su objetivo- al dar este ejemplo, Marx deja clara otras características que observa en dicha unidad de producción: Primero, combinan distintos tipos y rubros de producción; segundo, dicha producción es en gran parte para el consumo de la familia, es decir, para sus propias necesidades; tercero, invierten su trabajo de distinta forma a lo largo del año; y cuarto, el trabajo es distribuido, según funciones sociales, dentro de la familia, es decir, producen con relaciones productivas domésticas. En nuestras palabras, puede decirse que *Marx concebía este tipo de economías como economías domésticas, donde la mano de obra es de origen familiar y se organiza en función de relaciones productivas domésticas, se produce principalmente para el autoconsumo, por lo que lo relevante es el ingreso total en producto –son multiproductores- y no la producción de mercancías.* En palabras de Marx:

“La industria rural y patriarcal de una familia campesina, de esas que producen trigo, ganado, hilados, lienzo, prendas de vestir, etc., para sus propias necesidades, nos brinda un ejemplo mucho más al alcance de la mano. Todos esos artículos producidos por ella representan para la familia otros tantos productos del trabajo familiar, pero no guardan entre sí relación de mercancías. Los diversos trabajos que engendran estos productos, la agricultura y la ganadería, el hilar, el tejer y el cortar, etc., son, por su forma natural, funciones sociales, puesto que son funciones de una familia en cuyo seno reina una división propia y elemental del trabajo, ni más ni menos que en la producción de mercancías. Las diferencias de sexo y edad y las condiciones naturales del trabajo, que cambian al cambiar las estaciones del año, regulan la distribución de esas funciones dentro de la familia y el tiempo que los individuos que la componen han de trabajar. Pero aquí, el gasto de las fuerzas individuales de trabajo, graduado por su duración en el tiempo, reviste la forma lógica y natural de un trabajo determinado socialmente, ya que en este régimen las fuerzas individuales de trabajo sólo actúan de por sí como órganos de la fuerza colectiva de trabajo.” (Marx, 1968: 43)

tampoco habría tratado allí al campesinado, pues, dicha clase social no era considerada por Marx como una clase propia de ese modo de producción. En efecto, de entre estas referencias, la que pareciera tener más centralidad es aquella que deriva de su condición de *clase residual de modos de producción anteriores*. Al analizar las condiciones históricas del surgimiento del capitalismo en Inglaterra, cuando refiere al proceso de acumulación originaria, Marx examina cómo el capitalismo tiene como condición necesaria la *separación entre medios de producción y fuerza de trabajo*, a fin de posibilitar la subsunción del trabajo al capital. Dicho proceso consiste en la expropiación de aquella clase que reúne medios de producción y trabajo.⁶³ La condición para el surgimiento del capitalismo no es sino, la destrucción de una clase campesina procedente del feudalismo.

De esta manera, *Marx no habla de un modo de producción mercantil simple* -como lo hizo, por ejemplo, la corriente estructuralista del marxismo en América Latina en las décadas del patrón industrial, apoyada en la lectura althusseriana de esa categoría-⁶⁴ puesto que observa que el campesinado ha aparecido dentro de diferentes formas sociales que corresponden a distintas etapas de modos de producción que son efectivamente capaces de constituir un sistema global de acumulación y/o instituciones estatales, capacidad que la producción campesina no tiene en ausencia de otras relaciones sociales de producción. El campesinado ha aparecido jugando diversos roles, a veces muy fundamentales, otras veces de segundo orden, dentro de los diferentes *modos de producción*. Y en el modo de producción

⁶³ “En la historia de la acumulación originaria hacen época todas las transformaciones que sirven de punto de apoyo a la naciente clase capitalista, y sobre todo los momentos en que grandes masas de hombre se ven despojadas repentinamente y violentamente de sus medios de producción para ser lanzadas al mercado de trabajo como proletarios libres, y privados de todo medio de vida. Sirve de base a todo este proceso la expropiación que priva de su tierra al productor rural, a campesino.” (Marx, 1968: 608) “La llamada acumulación originaria, no es, pues, más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción. Se llama “originaria” porque forma parte de la prehistoria del capital y del régimen capitalista de producción. (...) La estructura económica de la sociedad capitalista brotó de la estructura económica de la sociedad feudal. Al disolverse ésta, salieron a la superficie los elementos necesarios para la formación de aquélla.” (Marx, 1968: 609)

⁶⁴ Por ejemplo, Roger Bartra (1974) refiere a la existencia de un *modo de producción mercantil simple*, en el que se ubicaría al campesinado como clase constituyente. Esa lectura tiene gran influencia dentro de la corriente estructuralista. En la misma línea, y bajo los mismos fundamentos teóricos, otros autores hablaron lisa y llanamente de *modo de producción campesino*, como lo hizo Héctor Díaz-Polanco (1988) quien le adjudica a Marx la idea de que los campesinos si constituirían un modo de producción particular (páginas 76 a 80). Esto sobre la interpretación que realiza Louis Althusser del concepto de “modo de producción”: “Para Althusser, modo de producción es un concepto teórico que refiere a un objeto abstracto” (Díaz-Polanco, 1988: 62) Para esta *particular interpretación* del concepto, los modos de producción pueden coexistir en un mismo tiempo, aunque uno sea el dominante. En este sentido, y para esta postura, el campesinado puede ser visto como parte de un modo de producción particular.

capitalista, su rol no es fundamental, pues, desde su génesis, dicho modo de producción requiere de la existencia de obreros libres y asalariados que venden su trabajo, e, “históricamente, esta forma se desarrolla por oposición a la economía agraria y al artesanado independiente” (Marx, 1968: 270), lo que *de ninguna manera significa el reemplazo total e inmediato de todas las formas campesinas por las capitalistas*. La “pequeña economía agraria” se constituye, para Marx, como la base de algunos modos de producción anteriores al capitalismo y subiste de forma *residual* cuando la relación capital-trabajo es la hegemónica.⁶⁵

Muchas son las interpretaciones respecto de la visión política que tenía Marx respecto de los campesinos en tanto clase revolucionaria, sin embargo, se trata de generalizaciones hechas a partir de análisis históricos que Marx realiza respecto de *clases campesinas concretas*, y no al nivel de abstracción del *modo de producción*, cuestión que como hemos remarcado, no ha sido de fácil comprensión entre sus lectores. Así, mientras ve en algunas formas de campesinado europeo occidental un sector conservador sin potencial revolucionario,⁶⁶ ve en otras formas de campesinado, como el ruso, una especie de relicto de

⁶⁵ “La pequeña economía agraria y la práctica de los oficios independientes, que forman en conjunto la base del régimen feudal de producción, y que, después de desaparecer éste, siguen coexistiendo con la industria capitalista, forman a la vez la base de la economía de la comunidad clásica en sus mejores tiempos, después de desmoronarse el colectivo oriental primitivo y antes de que la esclavitud se adueñe de la producción.” (Marx, 1968: 270)

⁶⁶ Al respecto, se ha difundido un análisis particular de los campesinos que Marx desarrolla en el “El dieciocho de brumario de Luis Bonaparte” (Marx, 2003) como si fuera su visión general de los campesinos. En dicho texto, Marx plantea sus dudas respecto de la participación revolucionaria de los campesinos insertos en el capitalismo de la Europa Occidental del siglo XIX, pues su condición de poseedores de medios de producción los alejaría del conflicto de clases fundamental en el capitalismo, y por tanto, de la lucha de clases, ya que su grado de relativa autosuficiencia permite a los campesinos aislarse en sus predios y preocuparse de satisfacer sus propias necesidades, teniendo, como consecuencia de esto, intereses totalmente conservadores, tendientes a mantener lo existente una vez que se han obtenido los medios para su propia subsistencia. Para Marx: “Los campesinos parcelarios forman una masa inmensa, cuyos individuos viven en idéntica situación, pero sin que entre ellos existan muchas relaciones. (...) Cada familia campesina se autoabastece prácticamente, produce directamente ella misma la mayor parte de lo consume y obtiene así sus medios de subsistencia más bien en intercambio con la naturaleza que en contacto con la sociedad.” (Marx, 2003: 161). Esta característica de la forma de producción campesina en dicho contexto es la que determina una consecuencia política. Para Marx, en la medida en que los campesinos no requieren para producir de una mayor relación entre las distintas unidades productivas (esto es, al menos con los campesinos que han perdido los vestigios de “comunismo primitivo”, es decir, aquellos que ya han sido transformados por el capitalismo) no pueden constituir una fuerza organizada que se constituya como clase, razón por la cual no serían una clase *para sí*. Es en este sentido que Marx usa la conocida analogía del “saco de patatas” para explicar las relaciones entre las unidades campesinas: “La parcela, el campesino y su familia; y al lado la otra parcela, otro campesino y otra familia. Unas cuantas unidades de estas forman una aldea, y unas cuantas aldeas un departamento” (Marx, 2003: 161). Ese diagnóstico de Marx no es un análisis abstracto de los campesinos, refiere a una forma histórica particular de campesinado que ha perdido ya, en su contacto con el feudalismo primero, y el capitalismo después, los lazos comunitarios.

relaciones comunitarias que facilitarían la instalación de nuevas relaciones productivas socialistas.⁶⁷

El campesinado no es por tanto, una clase que defina al *modo de producción capitalista*, y pensamos que teorizar a *ese nivel* su existencia y funcionalidad, deriva en una incompreensión del método de concretización progresiva propio del cuerpo teórico del Marxismo y que en la presente tesis hemos afirmado. Sin embargo, en los *niveles de abstracción* menores al del modo de producción, es claramente *necesario dar cuenta de su existencia y articulación a las formas históricas que va asumiendo el ciclo del capital*, en las distintas zonas geográficas del sistema mundial capitalista, así como en las particularidades de las formaciones histórico-sociales, y por supuesto, al nivel de la coyuntura y la lucha política. En consecuencia, no es a nivel de las abstracciones *del modo de producción capitalista* que se puede –o se debe- encontrar explicación a las particularidades de las estructuras de clase donde el campesinado se ha mantenido y ha jugado un rol en la reproducción del capital, cuestión en la que diferimos de muchos autores pertenecientes a la corriente estructuralista del marxismo, del ámbito internacional y latinoamericano (Meillassoux, 1998; Philippe Rey et al., 1980; Gutelman, 1981; Díaz-Polanco, 1988; Roger Bartra, 1974, entre muchos otros). A ese nivel de abstracción -donde se seleccionan sólo los

Se trata, también, de un campesinado que no es necesariamente una clase explotada. La no claridad respecto de este punto ha llevado a diversos autores a pensar que Marx despreciaba al campesinado.

⁶⁷ Dos años antes de su muerte, en 1881, Vera Zasulich preguntó a Marx, en una carta, qué debían hacer los marxistas rusos hasta que el capitalismo hubiera preparado las condiciones en Rusia para una revolución proletaria. Zasulich escribió lo siguiente: “Si por un lado, la comuna aldeana (el mir ruso) está condenada a la destrucción, lo que le resta hacer a un socialista es buscar instrumentos de medida bien fundados para determinar aproximadamente en cuántas décadas pasará la tierra de los campesinos rusos a manos de la burguesía y cuántas centenas de años transcurrirán antes que el capitalismo alcance en Rusia el mismo nivel de desarrollo que en Europa occidental. En ese caso, los socialistas tendrán que hacer propaganda solamente entre los obreros de las ciudades que estarán diluidos dentro de la masa de campesinos arrojados a las calles de las grandes ciudades, en busca de un salario, conducidos hasta allí a causa de la desintegración de la comuna aldeana” (Zasulich, 1881). Pero ya en 1877 Marx había perfilado su opinión respecto de esta consideración etapista sobre una revolución en Rusia. Así escribe: “El desarrollo futuro de Rusia no tiene necesariamente que pasar por todas las etapas que conoció Europa occidental. No hay un camino único en el proceso histórico. No hay ninguna razón para que Rusia tenga que pasar por todos los horrores de la revolución industrial, del desarrollo del capitalismo, de la explotación, de la destrucción del campesinado libre.” (Marx, 1877) Y en esta misma línea, años más tarde, en lo que sería el primer esbozo de la respuesta de Marx a la carta de V. I. Zasulich de 1881, Marx señala directamente respecto de Rusia, que “...la propiedad común sobre la tierra le permite transformar directa y gradualmente la agricultura parcelaria e individualista en agricultura colectiva, y los campesinos rusos la practican ya en los prados indivisos; la configuración física del suelo ruso propicia el empleo de máquinas en vasta escala; la familiaridad del campesino con las relaciones de *artel* le facilita el tránsito del trabajo parcelario al cooperativo (...). Por otra parte, la *existencia simultánea* de la producción occidental, dominante en el mercado mundial, le permite a Rusia incorporar a la comunidad todos los adelantos positivos logrados por el sistema capitalista sin pasar por sus Horcas Caudinas” (Marx, 1974)

elementos *fundamentales* que permiten generar una explicación general- su tendencia cierta a la descomposición en la medida que el capital se expande, como lo indican Marx, y luego, a principios del siglo XX, Lenin y Kautsky, es prácticamente todo lo que puede señalarse. La tarea de explicar la existencia del campesinado en determinadas expresiones particulares *sui generis* del modo de producción capitalista, corresponde a otro nivel de la teorización, el del sistema mundial y el de la formación histórico-social.

Esta dificultad metodológica, misma que ha entorpecido la comprensión del capitalismo dependiente desde el marxismo, llevó durante la década de 1970, en América Latina, a una lectura dogmática de las tendencias del modo de producción en lo referente a la producción campesina. *Lo que es cierto a nivel de tendencia del modo de producción, no puede ser aplicado mecánicamente a cualquier contexto histórico sin analizar los mecanismos particulares de conexión entre las formas campesinas y las capitalistas, es decir, sin entender un capitalismo sui generis.* Las tendencias señaladas por Lenin y Kautsky llevaron a lecturas políticas poco perspicaces del campesinado latinoamericano durante los años del patrón industrial.

Lenin (1969) complementa el planteamiento de Marx en la “acumulación originaria”, y a partir de su estudio de Rusia, agrega el concepto de *diferenciación campesina* en 1899, en donde se entiende que el capitalismo crece convirtiendo población del sector campesino, transformándola en proletariado y burguesía.⁶⁸ En una línea similar, y en el mismo año, Kautsky (1983) mediante un estudio realizado sobre el agro de Alemania y Francia, al

⁶⁸ En su más conocido trabajo sobre el tema: “El desarrollo del capitalismo en Rusia”, publicado originalmente en 1899, Lenin (1969) realiza un análisis del desarrollo de dicho tipo de economía en este país caracterizado, precisamente, por su incipiente capitalismo y su fuerte componente de población rural agrícola. Su observación es la siguiente: “La población de un país con economía mercantil de débil desarrollo (o no desarrollada en absoluto) es casi exclusivamente agrícola (...) El desarrollo de la economía mercantil significa, por lo tanto, *eo ipso*, que una parte cada vez mayor de la población se va separando de la agricultura (...) Así no es posible imaginarse el capitalismo sin un aumento de la población comercial e industrial a expensas de la agrícola...” (Lenin: 1969: 30) Esta característica de la penetración del capitalismo repercute directamente en la estructura de la producción agraria, no se trata sólo de una baja demográfica, pues se comienza a presenciar un proceso que va cambiando las relaciones de producción en el agro. “...la formación de centros industriales, el aumento de su número y el hecho de que atraigan población no puede por menos de influir de la manera más profunda en toda la estructura del campo, no puede por menos de provocar un incremento de la agricultura comercial capitalista.” (Lenin: 1969: 31). El capitalismo se instala a partir de la transformación de la población rural, pues, “...la base de la formación del mercado interior en la producción capitalista es el proceso de disgregación de los pequeños agricultores en patronos y obreros agrícolas” (Lenin: 1969: 31) A este fenómeno Lenin lo denomina “diferenciación campesina”. El concepto de diferenciación señala –en este contexto- un proceso en el cual la “comuna” campesina, caracterizada por su “homogeneidad” relativa, se va escindiendo en grupos contrapuestos en sus intereses, entrando de lleno en las contradicciones propias del capitalismo. Este proceso supone la desaparición del campesino medio.

describir el proceso de penetración del capitalismo en agro, agrega una descripción de la transformación que sufren los campesinos en el contexto capitalista. Para Kautsky, es la producción de mercancías lo que comienza una serie de modificaciones que terminan por transformar al campesinado, y esta deriva del desarrollo del capitalismo en la ciudad, que por sí, "...puede transformar por completo la existencia del campesino en sus antiguas formas, aún sin que el capital intervenga directamente en la producción agrícola y sin crear todavía el antagonismo entre la grande y la pequeña explotación." (Kautsky 1983: 15)⁶⁹ Su rol como productor de mercancías, y el peso que adquieren los valores de cambio en su economía, torna susceptible al campesinado a diferentes tipos de exacciones comerciales y tributarias, lo que lo obliga a incrementar su producción de excedentes. Este incremento, y la posibilidad de comparar valores dada por la monetarización que deriva de su producción de mercancías, cambian la racionalidad del productor y genera cambios, como la reducción del tamaño de la familia e incorporación de trabajo asalariado en los periodos de mayor necesidad de fuerza de trabajo, desestructura lazos comunitarios, y a la vez genera la tendencia a proletarización de la fuerza de trabajo.⁷⁰ En otras palabras, para Kautsky, sólo es necesario un contexto de

⁶⁹ Kautsky define al pequeño campesino como pequeño propietario de tierras, productor de la mayor parte de los bienes que la familia requiere y que no depende del mercado más que en una mínima medida. Esta forma - en un estado "puro" - responde a momentos históricos precapitalistas, y de hecho, la caracterización del pequeño campesino es realizada por el autor en un contexto feudal. Sobre esta tipificación Kautsky explica los cambios que históricamente comienza a sufrir el campesinado al desarrollarse el capitalismo, primero en las ciudades, posteriormente en el agro. Y precisamente en este punto se encuentra una de las conclusiones del autor, pues, para él los cambios sufridos por los campesinos comienzan mucho antes de que el capital se comience a apoderar de la producción agrícola, y se relacionan con la aparición de la industria urbana, y con esto, la desaparición de la industria artesanal de los campesinos. Al respecto señala: "En el seno de la familia campesina sólo era posible una débil división del trabajo, que no llegaba más allá que la división entre hombres y mujeres. Por lo que no es de extrañar que la industria urbana haya sobrepasado pronto a la industria doméstica rural..." (Kautsky, 1983: 9). Así pues, la industria urbana hace desaparecer a la industria artesanal campesina generando bienes que los campesinos no son capaces de producir, lo que también lleva, a ellos mismos, a depender de esta producción. Dado que los campesinos tenían una escasa participación en el mercado, no producían mercancías sino sólo vendían sus excedentes, la dependencia para con la industria urbana hace que los campesinos comiencen a necesitar de dinero, esto genera que los productores campesinos aumenten su producción para el mercado a fin de conseguir dinero para obtener estas manufacturas. El aumento de esta dependencia con la industria urbana es permitida por los medios de transportes que comienzan a tecnificarse, lo que implica que el proceso tiene una velocidad y profundidad que varía de acuerdo a la cercanía y comunicación con los centros manufactureros. Esto implica que el campesino comienza a convertirse en productor de mercancías. Cuando el campesinado comienza a producir mercancías aparece un nuevo tipo de servidumbre, pues surge la figura del intermediario, que extraerá parte del trabajo del ahora transformado campesino. La carga representada por esta figura, sumada a los impuestos -ya no feudales sino en dinero y para el Estado- puede llevar a término la producción de muchos campesinos. "He aquí el fin del bienestar, la independencia y la seguridad del campesino libre, cuando su industria doméstica para el consumo personal se disuelve y comienzan a pesar sobre sus espaldas los tributos en dinero" (Kautsky, 1983: 12).

⁷⁰ Para elevar su excedente -y en los casos que pudieron soportar las nuevas exacciones- el "nuevo campesino", productor de mercancías, debió reducir su familia a fin de no tener tantos brazos ociosos que alimentar en los

intercambios con la sociedad capitalista para que se detonen una serie de transformaciones que llevan al campesinado a transformarse en obrero o pequeño burgués.

En un trabajo posterior, Lenin (1970) reitera varias de sus conclusiones, ahora mediante un análisis comparativo de las estadísticas de Estados Unidos en lo que respecta al desarrollo del capitalismo en la agricultura.⁷¹ La tendencia inexorable a la desaparición del campesinado y su transformación, en este caso, en pequeña burguesía, destacan en esa obra.⁷²

La manera en que lo plantean estos autores clásicos, resulta un poco tajante y categórica, pues se reduce a una ecuación simple: campesinado + capitalismo = diferenciación, y sin dudas, la forma en que se desplegaron estos procesos en el mundo dependiente durante el siglo XX pone serias dificultades una lectura literal de esa ecuación. A partir de esta misma observación histórica, se generó un acalorado debate en Latinoamérica

periodos de baja necesidad de mano de obra en el ciclo anual, incorporando así el trabajo asalariado en los periodos en que se requiere de más manos, el que a fin de cuentas, es más barato que mantener durante todo el año mayor cantidad de personas. Si bien se trata de un cálculo permitido por la mercantilización, con una lógica capitalista, para Kautsky el campesino que vende sus productos, que no ocupa o que ocupa solamente un escasísimo número de asalariados, no es propiamente capitalista, sino un simple productor de mercancías. “Él es un trabajador; no vive, pues, del producto de su propiedad, sino, del producto de su trabajo; su género de vida es el de un obrero asalariado.” (Kautsky, 1983: 200). Esta transformación provoca la destrucción de los vestigios de “comunismo primitivo”, pues, la tendencia a incrementar la producción de mercancías genera una propensión hacia la maximización de la tierra, lo que destruye las antiguas fórmulas comunitarias de uso común de zonas de pastoreo y bosques, destruyendo así la comunidad de aldea. La antigua “comunidad de marca” conformaba una comunidad cerrada y autosuficiente; los intercambios entre las familias se daban en este contexto. El comercio con las ciudades manufactureras rompió también esta dinámica, poniendo fin a esta figura. La ausencia de mayor disponibilidad de tierra para satisfacer la necesidad de producir mercancías en mayor número, determina el hecho de que, para obtener dinero, fuera también necesario vender mano de obra subutilizada. Así, en palabras del autor: “El mismo proceso que por un lado crea la necesidad de obreros asalariados, por el otro crea a estos mismos. Proletariza a multitud de campesinos, reduce –como hemos visto– la familia rural e inunda el mercado de trabajo con los hijos e hijas de labradores. Crea, en fin, entre los pequeños agricultores la necesidad de ingresos suplementarios, obtenidos fuera de su propia explotación.”⁷⁰ (Kautsky, 1983: 13 y 14).

⁷¹ Cabe destacar que Lenin (1970) considera representativo el análisis en este país para esclarecer las leyes generales del desarrollo del capitalismo en el agro, ya que, a diferencia de su anterior trabajo sobre Rusia, se realiza en un país donde el desarrollo del capitalismo ya se encuentra avanzado, y en forma más “pura”.

⁷² De dicho estudio puede desatacarse lo siguiente: señala que “En el régimen capitalista el pequeño agricultor –quíralo o no, tenga o no conciencia de ello– se transforma en productor de mercancías. Y este cambio es un cambio fundamental. Este cambio, aún cuando el pequeño agricultor todavía no explota el trabajo asalariado, es suficiente para hacer de él un pequeño burgués y convertirlo en antagonista del proletariado.” (Lenin, 1970: 176). Esta tendencia general implica que la utilización de mano de obra familiar en las pequeñas explotaciones es también cada vez menor y que aumenta el uso de mano de obra asalariada, lo que es considerado por Lenin como “El rasgo principal y el índice del capitalismo en la agricultura...” (Lenin, 1970: 182). Esto también implica una mayor utilización de maquinarias, lo cual va “...ampliando la magnitud de las explotaciones y haciéndolas más capitalistas” (Lenin, 1970: 182). La conclusión es una sola: La tendencia general consiste en que al desarrollarse el capitalismo –independientemente de la velocidad– desaparecen las formas de producción no capitalistas. En el caso de los campesinos medios (pequeños propietarios de tierras auto-explotadas) su tendencia es también a la desaparición, ya sea a convertirse en proletariado al perder sus tierras, o a transformarse en pequeña burguesía al “modernizarse”, es decir, volverse capitalistas.

durante los años en que la cuestión campesina era tema central en la región, desde fines de la década de 1960, hasta incluso principios de la de 1980. A partir de allí surge la llamada controversia entre campesinistas y descampesinistas, la cual no pretendemos abordar en esta tesis, aunque sin embargo, es necesario referir a ciertos nodos del debate, a fin de que se comprenda el soporte teórico de la tipología de unidades domésticas que desarrollaremos.⁷³ Los descampesinistas, siguiendo a Lenin y Kaustky, se enfocaron en los procesos de descomposición y desaparición de las formas campesinas. Sus diagnósticos se basaban en la idea de que el campesinado tarde o temprano se disolvería.⁷⁴ Esto les impidió poner el foco en los procesos de funcionalización entre las formas de acumulación capitalista y los sectores campesinos de la región, y si bien en algunos casos vieron los procesos de explotación del campesinado por el capital, los enfocaron como un proceso de pauperización “terminal” que de por sí terminarían por descomponer a esa clase social, sin analizar la capacidad de esas relaciones de reproducirse en las condiciones históricas concretas. En palabras de Roger Bartra “...la relación estructural de la pequeña economía campesina con la gran empresa capitalista conlleva inevitablemente la desintegración, pauperización y proletarización de la primera” (Bartra, R.,1974: 45).

Por su parte, los campesinistas, rechazaron fuertemente las tesis de Lenin y Kausky, y plantearon una funcionalidad, recreación e incluso fortalecimiento del campesinado en el contexto capitalista. Recuperaron fuertemente la figura de un historiador económico populista ruso, ligado al anarquismo -Alexander Vasillavich Chayanov- el cual había roto con la tendencia del marxismo de analizar a los campesinos en tanto *clase social*, focalizando el análisis en su dimensión económica y creando el concepto de *economía campesina*, e intentando identificar la racionalidad que conduce la producción campesina. Chayanov plantea una verdadera teoría del funcionamiento interno de la economía campesina, interesándole “...tan sólo la mecánica del proceso organizativo de la unidad económica campesina y no el desarrollo del sistema y de sus formas de organización” (Chayanov, 1979:

⁷³ En dicho debate participaron diversas corrientes y orientaciones teóricas. Presentarlo de esta manera es sólo una aproximación esquemática inspirada en la forma que lo han expuesto autores como Heynig (1982), y con más matices teóricos: CEPAL(1989), entre otros.

⁷⁴ Dentro de este tipo de postura, no sólo encontramos posiciones leninistas, también aparecen las lecturas desde la sociología de la modernización, desde el estructuralismo cepalino y en general desde las corrientes de pensamiento desarrollista evolucionista. No abordaremos aquí esas posiciones debido a que no es necesario para nuestros objetivos.

97), es decir, separándola de su contenido clasista. En consecuencia con esto, el punto central del análisis lo constituye la unidad familiar, como unidad elemental de *producción* y *consumo*.⁷⁵ En términos muy sintéticos, la propuesta de Chayanov plantea que la racionalidad que conduce la producción campesina es aquella que busca la satisfacción de las necesidades de subsistencia de la unidad campesina y no el incremento de la ganancia. Las decisiones económicas de la unidad familiar consideran en forma inseparable la producción y el consumo final de la familia.⁷⁶

Como Marx, Chayanov advierte que la unidad económica campesina ha permanecido históricamente acompañando múltiples sistemas económicos (o modos de producción) pero esta “transversalidad” es entendida por Chayanov de un modo muy distinto al de Marx, pues la ve como producto del funcionamiento interno de la economía campesina como órgano independiente del sistema imperante, lo que implica que la permanencia de estas economías insertas ahora en el capitalismo, no debiera ser la excepción frente a esta observación histórica, es decir, si el campesinado sobrevivió a otros sistemas históricos, puede sobrevivir al capitalismo. El punto en cuestión radica en que Chayanov no consideró cual es el rol del

⁷⁵ En palabras de Chayanov, su “...objetivo consiste en analizar la organización de la actividad económica de la familia campesina; una familia que no contrata fuerza de trabajo, que tiene cierta cantidad de tierra a su disposición, que posee sus propios medios de producción y que a veces se ve obligada a utilizar parte de su fuerza de trabajo en actividades artesanales y comerciales.” (Chayanov, 1979: 104).

⁷⁶ En efecto, se puede decir que el cuerpo medular de su teoría lo constituye el balance existente entre consumo de la familia y la auto-exigencia de la fuerza de trabajo de la misma, debido a que el fin último del proceso productivo es la subsistencia, con sus consiguientes ciclos demográficos, y no la obtención de una tasa media de ganancia. Dice Chayanov “...debemos reconocer que la mano de obra es el elemento técnicamente organizativo de cualquier proceso de producción (...) la composición familiar -en el caso campesino- define ante todo los límites máximo y mínimo del volumen de su actividad económica. La fuerza de trabajo de la unidad de explotación doméstica está totalmente determinada por la disponibilidad de miembros capacitados en la familia” (Chayanov, 1974: 47). Para Chayanov entonces, sería la presión de las necesidades de consumo, determinadas mediante la relación entre consumidores y trabajadores presentes en el núcleo familiar campesino, lo que define lo que él llama “la medida de la autoexplotación del trabajador”, que depende en mayor grado del peso que ejercen sobre cada trabajador de la unidad las necesidades de consumo de su familia. Esto implica que existiría una especie de cálculo subjetivo que busca un punto de equilibrio entre la satisfacción de necesidades y esfuerzo invertido. De esta forma, Chayanov establece en términos teóricos el funcionamiento interno de las unidades familiares a partir de la relación existente consumidores y trabajadores al interior de la familia. Pero esta relación varía a lo largo de ciclos demográficos. De acuerdo a la etapa del ciclo vital de una familia, ésta compondrá un aparato productivo de proporciones distintas. En sus palabras: “Cada familia, entonces, según su edad, constituye en sus diferentes fases un aparato de trabajo completamente distinto de acuerdo a su fuerza de trabajo, la intensidad de la demanda de sus necesidades, la relación consumidor-trabajador, y la posibilidad de aplicar los principios de la cooperación compleja.” (Chayanov, 1974: 55-56). De esta forma, las familias en distintos momentos de su ciclo vital contienen una relación distinta entre fuerza de trabajo y consumidores, lo que puede variar no sólo la intensidad del trabajo sino también el tamaño de la explotación y su dotación de tierras.

sistema macro en el funcionamiento interno de la economía campesina.⁷⁷ La recuperación los planteamientos de Chayanov por parte de los campesinistas, generó una tendencia a análisis que ponían todo el énfasis en el “frente interno” de la economía campesina, y muy poco en su articulación a su entorno capitalista.⁷⁸

Apoyados en el planteamiento de Chayanov, el fundamento teórico más general de la posición de los campesinistas es considerar que *el agro pone obstáculos a la plena incorporación del modo de producción capitalista*, los cuales vendrían dados por esta racionalidad diferente de la producción campesina, y su desinterés por acumular. Es decir, por el frente interno de la producción, la naturaleza de la economía campesina la haría menos susceptible de ser transformada por el capitalismo (exactamente lo contrario a lo que plantea Kautsky). Pero además añaden los representantes de esta postura, por el frente externo, que la subsistencia de la formas campesinas de producción es una necesidad propia del capitalismo, especialmente del subdesarrollado.

Discutamos un poco estos puntos. Planteamos acá que las dicotomías que plantea este debate no son necesariamente contradictorias. El hecho de que es una tendencia en el modo de producción capitalista que los campesinos sufran un proceso de diferenciación, ya sea con mayor tendencia a su proletarización o a su pequeño-aburguesamiento, es históricamente indiscutible. Prácticamente no existen países capitalistas centrales que cuenten a los campesinos entre sus estructuras agrarias. En ello, Marx, Lenin y Kautsky tienen la razón. Sin embargo, ello no quiere decir que el destino de los países dependientes sea seguir mecánicamente la senda de los desarrollados, pues ello supondría asumir una teoría evolucionista de la modernización al estilo de Rostow (1961). El capitalismo dependiente, como señala Marini (1979) es *sui generis*, y presenta deformaciones. Una de esas deformaciones ha sido, en *determinados momentos históricos*, la incorporación de *plustrabajo generado mediante relaciones productivas domésticas*, por diferentes mecanismos, según sean los requerimientos del patrón de reproducción del capital en esa

⁷⁷ Chayanov señala lo siguiente: “Debemos esperar que el capitalismo comercial y financiero establezca una dictadura económica sobre considerables sectores de la agricultura, pero donde lo referente a la producción permanecerá como antes, compuesta de empresas familiares campesinas en pequeña escala cuya organización interna dependerá de las leyes del equilibrio entre trabajo y consumo.” Chayanov, citado en Lehmann (1980: 257)

⁷⁸ Eric Wolf (1971), es uno de los tantos autores que enfatiza en que el campesinado es una clase que tiene una lógica de producción interna, pero a la vez, es definida por su condición de explotación externa. Sostiene que los campesinos deben orientar su producción y sus esfuerzos hacia dos frentes, por un lado, el doméstico interno, y por otro, el externo, o en sus palabras: “El perenne problema del campesinado consiste, pues, en equilibrar las demandas del mundo exterior con la necesidad de aprovisionamiento del campesino para su casa.” (Wolf, 1971: 26).

zona y momento. Una lectura de Lenin y Kausky sin tomar en cuenta los *mecanismos históricos de explotación y reproducción de esa explotación* es ahistórica y dogmática. En ello, los descampesinistas se equivocaron. Y con su lectura estructuralista del *modo de producción* como una simple “forma de producir” como si fuera una categoría teórico formal, tampoco salvaron ese punto, pues, no daban cuenta de las dinámicas propias del capitalismo dependiente. Sin embargo, como hicieron algunos campesinistas chayanovistas, plantear que la persistencia del campesinado obedece a la dinámica propia de la producción campesina, es por lo bajo, un exceso de romanticismo, en efecto, la única forma de seguir sosteniendo una postura de ese tipo durante el patrón exportador es deformar y fetichizar la definición de campesinado, al punto de perder su sentido heurístico. *La tendencia a la desaparición del campesinado en el modo de producción capitalista es una realidad histórica –en países centrales- y abstracta –en países dependientes-*, lo que implica que cuando las necesidades específicas de la reproducción el capital en espacios dependientes los requieran, las presiones estructurales serán en el sentido de la recreación de esta clase, y viceversa, cuando la reproducción del capital requiera lo contrario, las presiones estructurales serán hacia su descomposición, y la resistencia del campesinado vendrá del lado de la clase *para sí*, de sus demandas políticas, antes que de una presunta lógica productiva indeterminada que lo aleje de las presiones del modo de producción en que se insertan. Algunos campesinistas - inspirados por la teoría de la dependencia- pudieron ver en esta funcionalización del campesinado de parte de una expresión histórica concreta del modo de producción capitalista, la causa de su persistencia en los contextos dependientes de los años del patrón industrial.⁷⁹

En el capitalismo los campesinos son *productores de mercancías*, y como tales, no están exentos de las reglas de la circulación capitalista. Esto no significa que no exista una “lógica” productiva distinta en el campesinado, por cierto, esta existe, y es aquella que señaló Marx y que releva Chayanov, la unidad económica no busca la ganancia sino su subsistencia,

⁷⁹ Así autores como Stavenhagen sostienen que en “un país capitalista dependiente, un país capitalista periférico y subdesarrollado, la existencia de una economía pequeño-campesina, no totalmente destruida por las relaciones de producción capitalista, es funcional al desarrollo del capitalismo mismo, y no sólo es funcional en el sentido de que es frenada su descomposición por el desarrollo del capitalismo mismo, sino las necesidades de este capitalismo subdesarrollado y periférico recrean constantemente la economía campesina.”⁷⁹ Rodolfo Stavenhagen, citado por Klaus Heynig (1982: 134). En la misma línea es posible también citar a Warman, quien señala que “Los sistemas empresarial y campesino son complementarios. Entre ellos se establece una relación simbiótica, de mutua dependencia, aunque ésta sea de carácter injusto y asimétrico. Empresa y campesino son parte de otro sistema mayor, en nuestro caso, el del subdesarrollo capitalista dependiente (...) Contrariamente a lo que se opina con certeza absoluta, estos sistemas no son formas sucesivas y obligadas de evolución, una más primitiva y la otra más avanzada, sino que son, en el tercer mundo, desarrollos contemporáneos y complementarios que se ajustan y modifican mutuamente.” Warman, A. “Los campesinos hijos predilectos del régimen” (Warman, 1988: 120)

y la producción se lleva a cabo mediante relaciones familiares, es decir domésticas.⁸⁰ La pregunta es si acaso esta lógica diferente es el origen de su condición de economía campesina inserta en la circulación capitalista, que no se transforma, o es más bien *el resultado de la incapacidad de acumular de dicha unidad productiva, no debido a su propia lógica sino a las limitaciones en medios de producción y exacciones comerciales y tributarias, en un contexto donde el capital no tiene el dinamismo para proletarizar esa población*. Pensamos que la respuesta es esta última. Cuando el campesinado logra tener acceso a medios de producción y condiciones de mercado que le permiten acumular, se desarrolla el proceso de diferenciación y la producción de mercancías detona las dinámicas que relevaron Lenin y Kautsky. La presunta lógica pre-capitalista es mas bien una lógica sub-capitalista.

Y este último punto es muy importante. Este campesinado latinoamericano, productor de mercancías y valores de uso de autoconsumo, que no contrata –o casi no contrata- mano de obra externa a la familia, no es ni histórica ni teóricamente una *clase residual* de modos de producción anteriores, no es un “fósil” del pasado, ni una forma productiva pretérita, ni menos –como pretendieron los marxistas estructuralistas- representante de un modo de producción “mercantil simple” que operaba de manera paralela y articulada al modo de producción capitalista, por el contrario, *es una clase social propia de determinadas condiciones históricas del capitalismo dependiente*, sometida a un proceso de explotación, y que fue funcionalizada por las lógicas de reproducción del capital. Es una clase social que por sus características de producción no capitalista, mantiene intercambios que suelen ser desiguales con su entorno capitalista, ya que vende su producción a precios que no contemplan la ganancia media. Una muy buena explicación de este proceso de explotación y refuncionalización la ofrece Armando Bartra (2007), pero como consideramos que se trata de una dinámica *histórica circunscrita* a la dinámica particular del patrón de reproducción de capital industrial mexicano, la abordaremos en el Capítulo 2, cuando abordemos el agro en dicho patrón.

En concordancia con lo anterior, Armando Bartra (2016), en un texto más reciente, plantea que, en la medida en que son explotados por el capital y su excedente termina por

⁸⁰ Como paréntesis, puede señalarse que una característica de las unidades domésticas campesinas es la heterogeneidad de la lógica de sus intercambios –cuestión que no le es exclusiva-. Karl Polanyi (1994) identifica tres *formas de integración* de la sociedad, estas son: reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado. Estos tres mecanismos pueden operar de forma simultánea en una sociedad, pero siempre es uno el principal y que la define. En las estructuras sociales donde predomina la economía campesina, la tendencia es a mantener *intercambios de mercado* con el exterior de la comunidad, y fuertes relaciones de *reciprocidad* al interior de la misma, primando la reciprocidad equilibrada para con la comunidad, y la generalizada al interior de la unidades familiar. Estas lógicas pueden no ser del todo indiferentes a la relación que se establece con el capital.

transformarse en plusvalor, “...los campesinos modernos son por derecho propio y para su desgracia una clase del capitalismo” (Bartra, 2016:182) Su argumentación es muy interesante. Citando a Marx en el capítulo VI inédito de El Capital y las reflexiones respecto de la explotación de la producción domésticas en la teoría feminista, sostiene que la explotación en el capitalismo reviste un carácter colectivo-social y que es una explotación a nivel de clase y no a nivel del rendimiento de los obreros de uno u otro sector en particular. Este último punto nos parece del todo acertado, pues, el capital obtiene rendimientos en unas condiciones sociales generales y, como señalamos más atrás, en dichas condiciones aparecen naturalizadas relaciones sociales y trabajos no mercantilizados. Por lo tanto, estamos parcialmente de acuerdo con la afirmación de Bartra, pues, sin duda, los campesinos son una clase del capitalismo en el nivel de abstracción del sistema mundial, como lo hemos reiterado, y aparecen en determinadas formas dependientes del capitalismo cumpliendo funciones variables dependiendo de patrones de reproducción de capital, sin embargo, no creemos que por esto, y como ya lo señalamos, sean en sí un fenómeno propio del capitalismo abstracto, entendido este como *el modo de producción*. Al señalar esto como una ausencia en El Capital, pensamos que Bartra se suma a un largo coro de autores que exigen incorporar a nivel del modo de producción precisiones que son de tipo más concreto e histórico, no comprendiendo el método de Marx.⁸¹ El campesinado es una de esas características *sui géneris* – parafraseando a Marini- del capitalismo dependiente, e históricamente sólo aparece creado y recreado en esa forma de capitalismo.

Volviendo con el debate entre campesinistas y descampesinistas, éste supone otra cuestión fundamental ¿Existe diferenciación campesina en los contextos latinoamericanos

⁸¹ Sin embargo, hay otro punto en el que insiste el Bartra reciente que nos parece más polémico y que lo aleja mayormente de sus análisis clásicos de la década de 1970. Según Bartra (2016), la unidad clasista del campesinado no deriva de “...las relaciones de propiedad en las que se inscriben todos y cada uno de sus miembros, sino sólo una posibilidad, una construcción política y cultural siempre en curso, el saldo de múltiples procesos de convergencia y divergencia, el resultado de la siempre provisional unidad de una diversidad que jamás cede del todo.” (Bartra, 2016:193). Al respecto, por cierto no concordamos. Seguimos pensando que *una posición respecto de las relaciones de producción es la base de la configuración clasista*, y ello es pese a que en determinados momentos y en determinados contextos, un cambio en la estructura productiva motive, antes que un cambio de configuración clasista, una lucha por el retorno de condiciones precedentes. Al respecto el análisis histórico debe ser riguroso en distinguir las tenencias generales de las coyunturales, y sobre todo respecto de los niveles de abstracción del análisis. En su esfuerzo renovado por expresarse de manera acorde con la jerga intelectual contemporánea, Bartra deja de lado el rigor teórico y reitera su tendencia a confundir las observaciones sobre el caso mexicano como si se tratara de un campesinado abstracto, y con ello cae también en una especie de politicismo idealista, también muy acorde a los nuevos tiempos.

(tanto en los años del debate, como hoy en día)? ¿Se encuentra o se ha encontrado el campesinado en vías de una transformación cualitativa de su constitución como clase social? Algunas posturas campesinistas reclamaban para el campesinado a sectores que combinaban la producción doméstica con la venta de fuerza de trabajo, mientras que los descampesinistas, siguiendo a Lenin (1969), los reclaman como parte del proletariado. Heynig (1982) plantea que el concepto de “semiproletario” ofrece un cierto atractivo y aparentemente presenta una salida al falso dilema planteado por la controversia “campesinistas-descampesinistas”. Pero, coincidimos con dicho autor en que el empleo de este término es ambiguo, y agregamos, no se encuentra al nivel de la categoría de clase social, sin embargo, pensamos que describe efectivamente una situación que no debe empañarse. Por su parte, Armando Bartra, argumentaba en la década de 1970 que era la forma campesina de producción la que se encontraba sometida a la lógica de acumulación y que por tanto era constituyente y constitutiva por el capital, y que en ese contexto, la venta de trabajo asalariado, era uno más de los tantos intercambios desiguales que el campesino desarrollaba con su entrono capitalista, por lo que rechazaba ese concepto.

Coincidimos con Bartra (2007) en que lo que debe importar es cuál es la lógica rectora, y que en el contexto histórico y nacional al que él refiere, la lógica rectora era la campesina. Sin embargo, esta postura no debe llevar a no aceptar que las formas campesinas mutan en formas proletarias, pues ello resultaría igualmente dogmático que la posición contraria. Lo central es establecer cuál es, por un lado, la *lógica rectora de producción y reproducción* del sector social en cuestión, y cuál es su conformación clasista. No es sino la vieja y separación entre la clase *en sí* y clase *para sí*. En la dimensión económica, procesos de transformación de las economías campesinas pueden ser pesquisables en distintos niveles, sin embargo, en la orgánica política, esos procesos pueden generar no sólo clases proletarias –organizadas o no organizadas– sino también luchas campesinas por el retorno o mantención de condiciones para los productores. En este último punto, coincidimos con Blanca Rubio (1987) cuando discute las posiciones de Roger Bartra respecto a que todo proceso de descampesinización se traduce inmediatamente en un proceso de proletarización. Rubio destaca, por el contrario, que lo que ha sucedido es más bien, en el caso mexicano, que la “...penetración del capital en el campo no impulsa como eje central una lucha proletaria, sino

que su expansión y destrucción de las formas no capitalistas de producción impulsan la lucha por la tierra” (Rubio, 1987: 186).

Sin embargo, también existen amplios sectores donde el campesinado ha dado paso a sectores que difícilmente podrían ser no identificables como proletarios. Por lo tanto, *aceptamos la idea de que existen formas transicionales entre campesinado y proletariado*, aunque ello es a nivel de su reproducción, puesto que, en tanto análisis clase, el examen político e histórico debe hilar más fino en lo concreto.

Lo central, pensamos, es establecer cuál es el tipo de relación social de producción que predomina en la reproducción de la unidad doméstica, e intentar analizar sin dogmatismos si las formas transicionales se encuentran más próximas a relaciones de producción domésticas o capitalistas, lo que explica de qué manera opera la explotación del trabajo. Es determinado esa relación, que podemos advertir cuál es la lógica rectora del sector social del que se habla. Lo anterior permite un análisis de la *clase en sí*. Y pensamos que un indicador de qué tipo de relaciones predominan, es la forma en que las unidades domésticas componen el ingreso que les permite reproducirse, lo cual es el fundamento de establecer una tipología de unidades domésticas en función de la proporción de distintos tipos de fuentes de ingreso –que representan los tipos de reacciones productivas– en el ingreso total que reproduce a las unidades domésticas. Dicho análisis es limitado, pues no dice mucho de la clase *para sí*, sin embargo, permite avanzar hacia conclusiones importantes respecto de las formas de explotación del trabajo en el sector agropecuario, tanto en patrones de reproducción de capital previos como en el actual. *No pretende ser un análisis que corra en paralelo al de la clase social, sino más bien, un análisis al interior de dicha categoría*. No pretende crear una categoría análoga a la de clase social, ni menos un divorcio entre la dimensión económica y la política, sólo plantea la necesidad de reconocer la realidad de las transformaciones de las clases que en el agro, viven de su trabajo, de un modo general, y ello a través del análisis de la reproducción de las unidades domésticas que reproducen el trabajo, sin intención de criticar ni menos reemplazar los análisis clasistas que se insertan en las luchas sociales concretas del agro en la región. En tanto definiciones teóricas, esta propuesta se encuentra en el nivel de abstracción del capitalismo dependiente, y debe ser histórica y políticamente particularizada.

1.5.3.2 Conformación de los tipos y la estructura de unidades domésticas

Es posible, y lo han realizado múltiples investigadores previamente, establecer una *tipología de los productores* agrícolas, que va desde el *campesino* a la *empresa capitalista*. Como nuestro objetivo acá es caracterizar *la reproducción de las unidades domésticas* – fundamentalmente trabajadoras rurales- y *no la producción* del sector en sí, no realizaremos un esfuerzo de ese tipo, sino nos concentraremos en las fuentes de ingreso, que según señalamos, dan cuenta de tipos de relaciones respecto del capital.

Identificamos cuatro fuentes de ingreso de la unidad doméstica, cuya proporción determina el tipo de unidad doméstica. Estos son: A = Producción doméstica auto-consumida (valores de uso) M' = Producción doméstica mercantilizada, MT = Mercancía Trabajo (tiempo de trabajo vendido al capital, bajo la forma de salarios), que puede ser de carácter permanente o temporal, y S = Subsidios.⁸² Debe aclararse que, al tratarse de unidades compuestas por más de un trabajador, cada fuente (A, M', MT o S) puede ser producto de la suma de los aportes de más de un integrante, y un integrante puede aportar ingresos de más de una fuente.⁸³ Como se indicó, estos tipos se establecen a partir de las proporciones de ingresos provenientes de las distintas fuentes, establecidas en el Cuadro 3.

Cuadro 3

Construcción de la tipología de las Unidades Domésticas a partir de la composición de su ingreso								
*	UD productoras agropecuarias,				UD subsidiadas			UD proletarias
Fórmula	$((M'+A) > (MT+S))^{****}$				$(S > (A+M'+MT))$			
**	no proletarias		semiproletarias		Agrope- cuarias	Proletari- zadas	no trabaja- doras	
Fórmula	(MT=0)		(MT=0)					
***	Comer- ciales	Campe- sinas	Comer- ciales	Autocon- sumo				
Fórmula	$(M' > A)$	$(A > M')$	$(M' > A)$	$(A > M')$	$(A+M' > MT)$	$(MT > A+M)$	$(MT = A+M)$	$MT > A+M'+S$
*Tipo general **Subtipo ***Sub-Subtipo				**** Donde: A = Producción doméstica auto-consumida M' = Producción doméstica mercantilizada MT = Mercancía Trabajo S = Subsidios				
Fuente: elaboración propia								

⁸² Por su escasa presencia en los sectores que analizaremos empíricamente, se dejó afuera a las rentas.

⁸³ Por ello, debe considerarse que, por ejemplo, que MT puede ser igual a $MT_{integrante1} + MT_{integrante2}$, y que S puede ser igual a $S_{integrante1} + S_{integrante2}$.

La tipología reconoce a tres grande tipos generales de unidades domésticas: las productoras agropecuarias, las subsidiadas y las proletarias. Dentro de cada uno de estos grupos la composición clasista es heterogénea. Las unidades *proletarias* no presentan subdivisiones. Su identificación de clase es claramente el proletariado agropecuario.

Sin embargo, en las unidades *agropecuarias* y en las *subsidiadas* reconocemos subtipos. Las unidades subsidiadas, son un tipo creado para capturar a las unidades que ya no viven de los aportes de su trabajo, y que usualmente responden a unidades que pertenecieron a otros tipos, que ya se encuentran en fases terminales de su ciclo demográfico. En ellas se reconocen tres subtipos, (*agropecuarias, proletarizadas y no trabajadoras*).

En las unidades *agropecuarias*, reconocemos dos subtipos: las *no proletarias* y las *semiproletarias*. Ambos grupos tienen una identificación de clase heterogénea. Las *no proletarias*, se dividen a su vez en dos sub-subtipos: *comerciales* y *campesinas*. Entre ellas hay identificaciones de clase diferentes, pues, mientras las *comerciales* pertenecen a la burguesía o pequeña burguesía, las *campesinas* pertenecen, valga la redundancia, al campesinado. Por su parte, las unidades *semiproletarias* se dividen entre las *comerciales*, que podrían adscribirse, según los casos, al proletariado y a la burguesía, y las de autoconsumo, que podrían adscribirse, según los casos, al campesinado y al proletariado.

Cuadro 4

Resumen de la Tipología de las Unidades Domésticas a partir de la composición de su ingreso				
Tipo General	Subtipo	Sub-Subtipo	Resumen fórmula	Características generales
Productoras agropecuarias	No proletarias	Comerciales	$((M'+A) > (MT+S)) \& (MT=0) \& (M' > A)$	Capitalistas (tipo <i>farmer</i>) sin salarios
		Campesinas	$((M'+A) > (MT+S)) \& (MT=0) \& (A > M')$	No capitalistas, sin salarios
	Semiproletarias	Comerciales	$((M'+A) > (MT+S)) \& (MT > 0) \& (M' > A)$	Productivamente capitalistas y con miembros asalariados
		Autoconsumo	$((M'+A) > (MT+S)) \& (MT > 0) \& (A > M')$	Productivamente no capitalistas y con miembros asalariados
Subsidiadas		Agropecuarias	$(S > (A+M'+MT)) \& (A+M' > MT)$	Subsidiadas, producción doméstica más importante que salario
		Proletarizadas	$(S > (A+M'+MT)) \& (MT > A+M)$	Subsidiadas, salarios más importantes que producción doméstica.
		No trabajadoras	$(S > (A+M'+MT)) \& (MT = A+M)$	No se inclinan ni por asalariadas ni proletarias porque estas fuentes son menores o inexistentes
Proletarias		Proletarias	$MT > A+M'+S$	Son principalmente asalariadas, y toros aportes son secundarios
* Donde: A = Producción doméstica auto-consumida M' = Producción doméstica mercantilizada MT = Mercancía Trabajo S = Subsidios				
Fuente: elaboración propia				

Entonces tenemos que cada tipo se caracteriza de la siguiente manera:

Unidades Productoras Agropecuarias: Unidades domésticas donde la producción doméstica es la principal fuente de ingresos, y en total (tanto la comercializada como la autoconsumida) suman más que la suma de todas las otras fuentes de ingreso. En su gran mayoría, dentro de esta categoría encontramos al sector campesino, aunque no exclusivamente. Dentro de estas distinguimos:

Unidades Productoras Agropecuarias no proletarias: Se trata de unidades productoras agropecuarias donde no existen aportes en salarios, y dentro de éstas distinguimos:

Unidades Productoras Agropecuarias no proletarias, comerciales: En las que predominan los ingresos por la producción doméstica mercantilizada. Usualmente se trata de unidades domésticas que administran una empresa familiar agropecuaria, donde se utiliza de manera variable y no exclusiva el trabajo familiar. Dependiendo de su dotación de medios productivos, y contratación de trabajadores – cuestión cuya especificación es relativa más bien a una tipología de productores- pueden pertenecer a una pequeña, mediana o gran burguesía, o también a los estratos que Lenin (1969) denominaba como campesino medio y rico. También dentro de este grupo se encuentran aquellos a quienes la bibliografía denomina como *farmers* en alusión a los granjeros capitalistas estadounidenses. Dentro de este tipo hay unidades cuya pertenencia al sector campesino es más dudosa, dado que incluye sectores burgueses junto a los campesinos medios.

Unidades Productoras Agropecuarias no proletarias, campesinas: En las que predominan los ingresos por la producción doméstica autoconsumida. Se trata de unidades con explotaciones que, por no contar con suficientes medios productivos, operan con una lógica no capitalista. Se trata de unidades domésticas con una economía campesina, donde predomina el estrato que Lenin (1969) denominara como campesino pobre. Son explotadas pero principalmente por la vía comercial, no por la vía laboral.

Unidades Productoras Agropecuarias semiproletarias: Se trata de unidades productoras agropecuarias donde existen aportes en salarios, aunque estos no son tan determinantes. Dentro de éstas distinguimos:

Unidades Productoras Agropecuarias semiproletarias comerciales: En las que predominan los ingresos por la producción doméstica mercantilizada, combinada con los salarios. En este tipo también puede haber unidades que estén fuera del sector campesino.

Unidades Productoras Agropecuarias semiproletarias de autoconsumo: En las que predominan los ingresos por la producción doméstica autoconsumida, combinada con salarios. La adición de los salarios como fuente secundaria usualmente responde a la necesidad de unidades campesinas de aumentar su ingresos en dinero debido o a la falta de medios de producción o a condiciones de mercado muy desfavorables.

Unidades Subsidiadas: Unidades domésticas donde los subsidios son la principal fuente de ingresos, y en total suman más que la suma de todas las otras fuentes de ingreso. Lo más frecuente es que se trate de unidades donde viven pensionados por vejez o invalidez, puesto que los subsidios por programas de pobreza y por hijos no suelen alcanzar para sustentar una proporción tan alta de la reproducción de una unidad doméstica. Estas unidades también son parte de la clase trabajadora rural. Dentro de esta distinguimos:

Unidades Subsidiadas Agropecuarias: Son unidades subsidiadas donde la suma de la producción doméstica autoconsumida y la producción doméstica mercantilizada, es mayor a los salarios. Es decir, los ingresos por producción doméstica son la segunda fuente de ingresos en importancia. Usualmente se trata de unidades que fueron productoras agropecuarias, donde se reciben ingresos por pensiones de vejez o invalidez.

Unidades Subsidiadas Proletarizadas: Son unidades subsidiadas donde la suma de los salarios, es mayor a la de la producción doméstica en sus dos formas. Es decir, los ingresos por salarios son la segunda fuente de ingresos en importancia. Usualmente se trata de unidades que fueron asalariadas, donde se reciben ingresos por pensiones de vejez o invalidez.

Unidades Subsidiadas no trabajadoras: Son unidades subsidiadas donde no existe predominio de alguna de las otras fuentes de ingresos, lo que ocurre cuando realmente no existe otro ingreso aparte de los subsidios.

Unidades Proletarias: Finalmente, un último tipo. Se trata de unidades domésticas donde los salarios son la principal fuente de ingresos, y en total suman más que la suma de todas las otras fuentes de ingreso. Estas unidades también son parte de la clase trabajadora rural: conforman el proletariado rural.

Por último, una aclaración teórica importante al respecto es la siguiente. El perfil general derivado del *peso proporcional de los diferentes tipos de unidades domésticas en el conjunto de unidades domésticas agropecuarias*, conforma una *estructura de unidades domésticas*, caracterizada por la preeminencia de uno o más tipos específicos entre el conjunto de las unidades, lo que tiene efectos importantes a nivel del mercado de trabajo, a nivel de los tipos de producción, etc. El concepto de estructura de unidad doméstica es diferente al tradicional concepto de *estructura agraria*, y no pretende reemplazarlo, sino estudiar otra dimensión de la estructura del sector es decir, es más bien complementario.

1.6 La noción de patrón de reproducción del capital

Durante las décadas de 1960 y 1970, en el contexto de la predominancia de enfoques teóricos estructuralistas, y de una mayor influencia del marxismo y de las distintas propuestas que se conocieron como teoría de la dependencia en la región, la noción de “patrón de acumulación de capital” era de uso frecuente en el medio académico. En las décadas posteriores, el predominio de enfoques que fracturan las relaciones sociales -como son el monetarista en la economía y las perspectivas posmodernas y positivistas en las demás ciencias sociales- determinó su abandono. En la presente tesis recuperamos esta noción, propia de la economía política, a partir de la lectura que se desprende de las obras fundamentales de Ruy Mauro Marini y, principalmente, a partir de la lectura y profundización que realizan algunos de sus continuadores teóricos (Osorio, 2004, 2009, 2014; Sotelo, 2014). La noción de *patrón de reproducción del capital* se distingue de la más conocida de *patrón de acumulación de capital* por el mayor énfasis en el ciclo global del capital, donde producción y circulación aparecen integrados en un ciclo de reproducción, es decir, el patrón de reproducción se entiende fundamentalmente como -en palabras de Marini- “...relación

entre estructuras de acumulación, producción, circulación y distribución de bienes...” (Marini, 1982) que lo distingue del mayor énfasis puesto en la reinversión de la plusvalía, propio del patrón de acumulación. De esta manera, el análisis cobra un mayor nivel de concreción, para el estudio de formaciones sociales y coyunturas determinadas, en momentos históricos determinados, caracterizando la manera en que se expresa en la reproducción del capital.

La noción de patrón de reproducción de capital implica un nivel de abstracción menor que el relativo al modo de producción y a las teorías del sistema mundial capitalista, sin embargo, como bien lo recuerda Osorio (2014), ello no implica abandonar los niveles de abstracción anteriores, puesto que el patrón “asume necesariamente las teorizaciones formuladas para esos niveles y las tendencias establecidas, pero el estudio de patrón requiere explicar la reproducción del capital en un nivel de determinaciones y de síntesis más específicas.” (Osorio, 2014: 84). En síntesis, a partir del patrón, se logra caracterizar el ciclo específico que asume el capital sobre la base de repeticiones, en espacios geoeconómicos y periodos históricos determinados, articulando el análisis del valor de cambio y del valor de uso, e integrando la circulación y la producción en sus formas históricas.

La noción de “patrón de reproducción del capital” permite romper con la tendencia a la fragmentación de los análisis -económicos y de las ciencias sociales en general- en virtud de una visión más integradora de la realidad societal (Osorio, 2004). De esta forma, al incluir la reproducción del capital en tiempos históricos y espacios geográficos determinados, esta noción incorpora también a otras esferas del campo societal, articulándose su análisis al de las clases sociales y al de los segmentos de clase, y al del Estado.

Como bien señala Osorio (2004), en su “valorización” el capital sufre un proceso de metamorfosis. Asume las formas de dinero, (D y D’) (capital-dinero), fuerza de trabajo (Ft) y medios de producción (mp), (capital productivo (P)), y mercancías (M’) (capital mercancías). En *situaciones históricas específicas*, más allá de que estas formas son asumidas por el capital *en ramas o sectores productivos diferenciados*, son algunos de éstos los que concentran las más importantes inversiones, constituyéndose en *ejes de la acumulación y de la reproducción del capital*. En diversos momentos históricos el capital privilegia distintos sectores o ramas como motores del proceso de “valorización”.

La producción capitalista sólo tiene sentido en tanto búsqueda de “valorización” del capital, esto es, el retorno del capital más una “ganancia” adicionada por el trabajo. Es por ello que no puede ser asumida sólo como un proceso de producción sino también de reproducción. Junto con generar recurrentemente nuevos “valores”, se generan también las condiciones sociales y materiales para que dicho proceso se reproduzca. De esta manera, el concepto de patrón de reproducción del capital permite historizar el movimiento de la economía, a partir de las modalidades que asume la reproducción en momentos históricos diferentes, tanto en el “centro” como en la “periferia”, en el marco de sus interrelaciones (Osorio, 2004; 2014).

El ciclo del capital puede dividirse en fases, las cuales están a su vez compuestas por las formas específicas en que el capital se encarna. Marini, siguiendo a Marx, representa el ciclo del capital de la siguiente manera: (D – M ... P ... M' - D') 1) *1era Fase de circulación* (C1) En forma de dinero, adquisición de medios de producción ; 2) *Producción*, en forma material de medios de producción y fuerza de trabajo (proceso de valorización, creación de valor nuevo); 3) *Segunda Fase de circulación* (C2), las mercancías entran al mercado, y toman la forma de dinero incrementado (Marini, 1979b) Cada una de las formas que asume el capital, en las diferentes fases, va a estar caracterizada por una manera histórica particular en un patrón de reproducción de capital específico.⁸⁴ Entonces, para que la reproducción del capital genere un *patrón* es necesario que siga determinadas pautas en un periodo de tiempo determinado, es decir, “...que su paso por las esferas de la producción y la circulación deje huellas a base de repeticiones” (Osorio 2004: 56)

⁸⁴ Dentro de la primera fase, el dinero, corresponde a las preguntas respecto de la inversión (quiénes invierten, cuándo, dónde, y cuánto invierten ¿invierte el capital privado, nacional, extranjero, el capital público o estatal?) Estas interrogantes se responden de manera específica y caracterizan a un determinado patrón de reproducción del capital. En su primera metamorfosis el capital se transforma en mercancía, la cual adopta la forma de medios de producción, por un lado, y fuerza de trabajo, por otro. Las formas que asume esa transformación también adquieren un carácter determinado en un patrón de reproducción específico. En su fase de producción, bajo las formas de fuerza de trabajo y medios de producción, el capitalismo entra en su fase productiva, donde la “mercancía” fuerza de trabajo (Ft) pondrá de manifiesto su capacidad para “generar valor”. Esta fase refiere al trabajo mismo sobre los medios de producción. A fin de aumentar la valorización, y extraer una mayor parte (de la plusvalía), el capital puede recurrir a cuatro mecanismos, estos son: la compra de fuerza de trabajo por debajo de su valor, la prolongación de la jornada de trabajo, el incremento de la productividad del trabajo y la intensificación del trabajo. Cuáles de éstas predominen o la combinación particular de las mismas, caracteriza igualmente a un patrón de reproducción del capital determinado. Luego, el capital vuelve a adoptar la forma de mercancía, y entra en la segunda fase de circulación. El problema aquí es el relativo al mercado de este producto, si este es externo o interno, es otro aspecto que caracteriza a un patrón de reproducción del capital determinado.

Cada patrón de reproducción del capital presenta especificidades en lo relativo al uso del territorio y espacio geográfico, y, junto con otros factores –de índole principalmente política- define la estructura de clases en un momento histórico dado.

Osorio (2009) destaca la existencia de tres patrones de reproducción del capital en América Latina durante el siglo XX, sumado a tres etapas de transición.⁸⁵ Estos patrones tienen la especificidad de ser dependientes, se insertan en el sistema mundial capitalista, y su análisis debe integrarse a los procesos que marcan el movimiento de dicho sistema, en el contexto de la división internacional del trabajo en un momento específico. Sotelo (2014), al respecto, pone énfasis en que el mercado mundial desempeña un papel central en el funcionamiento del patrón de reproducción de capital de la economía dependiente, a la par que actúa como resultado y supuesto de la acumulación de capital. En este sentido, los patrones históricos de América Latina “...tienden a reproducir sus relaciones económicas, sociales y políticas en torno a las dinámicas e intereses de los países hegemónicos del capitalismo avanzado” (Sotelo, 2014: 55).

Finalmente, hablar del patrón de reproducción de capital permite dejar de lado aquellas visiones maniqueas que suponen a las políticas económicas como instaladoras directas de un “modelo económico”. El Estado juega entonces un papel clave, sin duda, en la instalación de una modalidad específica de reproducción del capital, pero éste no lo crea. Es decir, el Estado tiene en ello una función, pero “...no como determinante en última instancia de dicho patrón, sino como coadyuvante de la necesidad del capital para producir valor y plusvalor y realizarlos” (Sotelo, 2014:48-49). En este sentido -siguiendo en esto a Osorio (2004; 2009)- es importante destacar el hecho de que *el campo de la acción política cubre prácticamente todos los terrenos por los que transita el capital en su ciclo y reproducción*. A través de los instrumentos de la política económica se puede favorecer el tránsito del capital por su ciclo. Las distintas fracciones o sectores del capital (financiero/bancario, industrial, agrícola, comercial; o, grande, mediano y pequeño) deberán velar porque sus intereses se

⁸⁵ Estos son: a) Patrón primario-exportador, hasta la segunda década del siglo XX. b) Etapa de transición, durante los años treinta. c) Patrón industrial, que tiene dos fases: Una denominada “fase internalizada y autónoma” desde mediados de los años cuarenta a mediados de los años cincuenta; y otra denominada “fase industrial diversificada”. d) Etapa de transición, desde mediados de los setenta a los ochenta. e) Patrón exportador de especialización productiva, de mediados de los ochenta a la primera década del siglo XXI. f) Etapa de transición, desde finales de la primera década del Siglo XXI. En el caso de Chile, se analizara el paso del patrón industrial al patrón de especialización productiva, y la forma en que el campesinado participó en la reproducción del capital.

incluyan en el Estado, a fin de que éste impulse políticas económicas que le sean favorables, y esto porque la política económica no puede simultáneamente resolver las necesidades de todas las facciones o sectores. Es por ello que la política económica es intrínsecamente política y no técnica, como algunos han querido hacer creer. De esta manera, cada patrón tiene necesidades distintas en lo que respecta a la política económica, por lo que reclama instrumentos apropiados para sus necesidades.

Con la noción patrón de reproducción de capital hemos terminado de exponer los conceptos y categorías teóricas centrales que utilizaremos en la presente tesis.

CAPÍTULO 2

2. El patrón industrial en América Latina y la función del trabajo agropecuario en la reproducción del capital en Chile y México.

¿Cuál fue la relevancia del trabajo agropecuario para la reproducción del capital en el patrón industrial en México y Chile? ¿Tuvo el agro o el sector agropecuario centralidad para el modelo de desarrollo industrializador? ¿La producción de ese sector era relevante para definir las pautas de acumulación de los sectores de punta del capital en esos países? Son preguntas que alcanzan respuestas generales a nivel latinoamericano pero que, para nuestros objetivos, deben alcanzar un mayor nivel de concreción al ponerlas en relación con los procesos históricos particulares. Sólo ante esa contextualización, aunque sea sucinta, podemos responder adecuadamente preguntas como ¿Qué características generales tenía el trabajo agropecuario en estos países durante la vigencia del patrón industrial? ¿Qué mecanismos de explotación del trabajo primaron en el agro de estos países? ¿Qué rol juega el tipo de unidad doméstica donde se reproduce el trabajador en la explotación de su trabajo?

El presente capítulo es de tipo fundamentalmente histórico. Pretende poner en diálogo abstracciones y procesos concretos en la explicación de procesos relevantes para los objetivos de la presente tesis. Constituye, por lo tanto, una interpretación teórica general del periodo histórico en que opera el patrón industrial y de la articulación del agro a la reproducción del capital.

El capítulo parte con lo que son los antecedentes generales del periodo de posguerra y su economía a nivel mundial, para luego centrarse en Latinoamérica y en los antecedentes del patrón industrial, haciendo hincapié en los procesos históricos considerados relevantes para entender aspectos centrales de la explotación del trabajo durante el patrón industrial en México y Chile. Luego se caracteriza de manera general la función del agro en el modelo de desarrollo y en el patrón industrial, haciendo hincapié en las particularidades del ciclo del capital en la economía dependiente y sus consecuencias en el agro. Finalmente se estudian las principales particularidades de cada país en lo que refiere a articulación del sector agropecuario en la economía y los mecanismos particulares de explotación del trabajo.

2.1. Antecedentes: El contexto mundial, desde la crisis de 1929 hasta el fordismo-keynesianismo.

La crisis de 1929 significó una ruptura, a nivel mundial, en la forma que los procesos de reproducción del capital habían adoptado desde la revolución industrial. En el mundo desarrollado y en los países dependientes, generó una fuerte contracción de la producción, acompañada de un masivo desempleo. Además, ello provocó una brusca disminución del comercio internacional. En el contexto de las guerras mundiales, se produce en los países centrales lo que Ernest Mandel (1979) denominó como “la tercera revolución industrial”, que se traduce en una capacidad de producción muy superior a su “demanda efectiva”, caracterizada por un desarrollo masivo de la automatización. Ello es un factor que explica -en parte- la crisis de 1929, pero también contribuye a comprender la posterior recuperación de la economía mundial, al superarse el problema de la “demanda efectiva” mediante el acoplamiento que se producirá entre el fordismo-taylorismo y el keynesianismo. Es allí cuando comienza el periodo al que se le denominó -recuerda Hobsbawm (1999)- los “treinta años gloriosos” -por los franceses- o “la edad de oro de un cuarto de siglo” -por los angloamericanos.

Luego de la segunda guerra mundial, en el mundo desarrollado, se volverá hegemónico este fordismo-taylorismo: la unión entre la mecanización y una organización del trabajo caracterizada por un trabajador sometido los ritmos de la cadena productiva.⁸⁶ La separación entre concepción y ejecución del trabajo se materializa en la “línea de montaje” y la producción en serie, logrando control de los tiempos y ritmos de trabajo y aumentando la productividad (Lipietz, 1994). Este incremento de la productividad –que en el mundo desarrollado se expresa en el incremento de la plusvalía relativa- se sostuvo en el aumento del mercado interno –la posibilidad de que el aumento en la plusvalía se transformase en una ganancia extraordinaria- cuestión que lo vincula con la doctrina keynesiana de la “demanda efectiva”,⁸⁷ con la negociación colectiva del salario y el salario indirecto implicado en la

⁸⁶ Como señala Hobsbawm “El modelo de producción en masa de Henry Ford se difundió por las nuevas industrias automovilísticas del mundo, mientras que en los Estados Unidos los principios de Ford se aplicaron a nuevas formas de producción, desde casas a comidas-basura...” Hobsbawm, 1999: 266)

⁸⁷ La teoría keynesiana, en la posguerra, no sólo se tornó en la escuela económica dominante, sino que además inspiró la política económica de la gran mayoría de los países occidentales. Fue capaz de reformular los paradigmas de política económica, planteando una política concreta para la recuperación de la crisis. Ello, primero, mediante una explicación de las crisis, al concebir la existencia de una desocupación involuntaria –

política del estado benefactor, lo que ató el crecimiento de la productividad al aumento de los salarios reales.

La trascendencia de la teoría keynesiana en todo el periodo de la posguerra es considerable, y ello, no porque ella haya determinado directamente a la historia mediante su rol en la política –como suele insinuarse- sino porque al ser parte de la historia, logró captar las tensiones políticas e introducirlas en la teoría económica del *establishment*. El keynesianismo es, en parte, una respuesta al desarrollo histórico contencioso de la organización obrera mundial (Negri, 1991) que amenazaba la estabilidad capitalista desde adentro. Se trata de la internación en la economía de un problema eminentemente político, este es: el desarrollo de la clase obrera como fuerza organizada de forma externa al proceso productivo.⁸⁸ Ante el conflicto de clases, el contexto post crisis -la debilidad del capitalismo en su dimensión interna- favorece la doctrina de los “acuerdos de clases” como opción para el capitalismo mundial. El Estado es el agente llamado a ello. Necesita, de esta manera, penetrar en la sociedad y desde allí, recrear estos equilibrios, que se transforman en su fuente de legitimidad. El proyecto de clase, incluido en la propuesta de Keynes consiste en pactar la posibilidad de adelantar los beneficios del “futuro”, a cambio de conservar lo sustancial: *el dominio del capital*. En efecto, Keynes no es el único que criticó alguna vez las bases de la teoría económica, sin embargo, su crítica fue la única capaz de transformarse en corriente hegemónica.

estructural- en contraste con la teoría neoclásica, y al entender el impacto de dicha desocupación en lo que Keynes (2009) denominará “la demanda efectiva”, su concepto clave. Y segundo, planteando que la solución a la crisis pasaba fundamentalmente por aumentar la demanda efectiva mediante la acción estatal, es decir, aumentar los ingresos de los sectores de menores ingresos a fin de incrementar su consumo, lo que reactivaría la producción y el ciclo completo.

⁸⁸ Después de la revolución de octubre del 1917 en Rusia, el verdadero problema del capitalismo mundial era, según Negri, el reconocimiento de la emergencia política de la clase obrera y la exigencia, no sólo del ulterior perfeccionamiento de mecanismo social de extracción de plusvalía relativa sino “...de la completa reestructuración de éste, en una situación en la cual el reconocimiento de la autonomía obrera se acompañe de la capacidad de su control político.” (Negri, 1991: 98 – 99) Reconocer el sacudimiento total de la estructura material del proceso capitalista se torna, en este contexto, una *necesidad* del propio capital. Es este el espacio político en el que se desarrolla la teoría keynesiana. Las opciones eran dos, o aumentar la confrontación obrero-capital por medio de un mayor uso de la fuerza, doblando a los trabajadores, o intentar limar la tensión de clase por medio de un intento de recuperación de la clase obrera en el proceso capitalista. La segunda fue la línea de Keynes, rastreable en sus juicios sobre las imposiciones posbélicas impuestas contra Alemania luego de la primera Guerra. A partir de la teoría económica keynesiana se produce “...una reconstrucción capitalista del Estado sobre la base del descubrimiento del antagonismo obrero radical.” (Negri, 1991: 99) Reconocido el antagonismo, se entiende que la revolución política obrera puede ser evitada comprendiendo las nuevas relaciones de fuerza y haciendo funcionar a la clase obrera dentro de un mecanismo que “...sublime la continua lucha por el poder en un elemento dinámico del sistema, controlándola -de otra parte-, funcionalizándola en una serie de equilibrios...” (Negri, 1991: 99)

Así, en su aplicación, el keynesianismo tendió a transformar al capitalismo en un “capitalismo de Estado fuerte”, con importantes funciones sociales y económicas directas, pero ello, en la expectativa de que las reformas descomprimieran la tensión capital-trabajo, e incluso evitaran una eventual revolución. Es en este sentido que debe entenderse parte de la función de la política redistributiva derivada de la teoría keynesiana, que va acompañada del desarrollo de una institucionalidad histórica tendiente a manejar desde el Estado el conflicto capital-trabajo. En el mundo central se expresa mediante el estado de bienestar, y en la periferia se expresa en el estado desarrollista.

En efecto, en América Latina, la misma década de 1930 –la obra clásica de Keynes (2009) se publicó en inglés en 1936- está marcada por la irrupción de proyectos políticos de gran fuerza que se caracterizan por la alianza entre burguesías urbanas –aún débiles- y sectores trabajadores, para impulsar proyectos de desarrollo, coincidiendo en ello con la política del frente amplio de los partidos comunistas que proponían, para países subdesarrollados, desarrollar allí las fuerzas productivas materiales –vía desarrollo del capitalismo- como etapa previa a una revolución socialista. Ejemplos de estos proyectos son el cardenismo en México -1934 a 1940-, el Frente Popular en Chile –1936 a 1941- (sobre los que referiremos más detenidamente en el siguiente apartado) y más tarde, el peronismo en Argentina –con el primer periodo de Perón entre 1946 a 1952-, entre otros. Estos proyectos usualmente inauguraron la etapa del desarrollismo latinoamericano, que luego continuó mediante una creciente importancia política y económica de la gran burguesía y –salvo excepciones- una continua pérdida de poder de los sectores trabajadores, pero que al menos hasta la década de 1970 mantuvo entronizada en la política económica la tensión capital-trabajo, donde el fordismo-keynesianismo marcó la pauta.

2.2. Configuración de las bases históricas de la articulación entre trabajo agropecuario y reproducción del capital industrial en la primera mitad del siglo XX en Chile y México

2.2.1. El comienzo del patrón industrial en América Latina

A grandes rasgos, y guardando sus particularidades, América Latina no se encuentra ajena a las grandes tendencias globales del periodo. En la región, las características más generales del periodo que comienza luego de la crisis de 1929 coinciden, a muy *grosso modo*, con las características del periodo a nivel mundial, aunque como es evidente, de una manera

-parafraseando a Marini- *sui generis*: insertándose de un modo dependiente –diferenciado de los países centrales- en la nueva división internacional del trabajo que surge posterior a la crisis. En este sentido, lo “externo” se “internaliza”, como lo recuerda Jaime Osorio (2009).⁸⁹ En la región, se abre un periodo fuertemente marcado por el desarrollo –tardío respecto del centro- de una industria, que si bien periférica, se tornó en el eje de las economías de varios de los países de la región. En estas, ahora economías industriales, primó una variante desarrollista del fordismo-keyesiano, que consistió en que esta industria intentó nivelarse tecnológicamente con la de los países desarrollados –por medio de la importación de tecnología- organizó el trabajo de manera taylorista, y mediante acuerdos de clase particulares, se orientó hacia el mercado interno. Además, como signo de la correlación de fuerzas mundial de clases, incluyó a la negociación colectiva entre trabajadores, empresa y Estado. Los acuerdos de clase sobre los que se sustentaron las formas de acumulación y explotación del trabajo del periodo, como se señaló, supusieron una mediación entre burguesías urbanas y proletariado, sin embargo, en el contexto latinoamericano, donde estos sectores eran incipientes, y con fuertes resabios de las contradicciones de clase rurales propias del periodo primario exportador, dichas mediaciones dieron un fuerte rol al Estado e incluyeron/excluyeron, a las clases rurales de maneras variables en los proyectos modernizadores.⁹⁰

Pese a que existió cierto desarrollo de la industria en algunos países de Latinoamérica durante el patrón primario-exportador, ello “... no llegó nunca a conformar una verdadera economía industrial, que, definiendo el carácter y el sentido de la acumulación de capital, acarrearía un cambio cualitativo en el desarrollo económico de esos países.” (Marini, 1979: 56). Como en el resto del mundo, son las condiciones de la crisis de 1929, que encarecen las importaciones e impiden las exportaciones, las que potencian en la región el desarrollo de la industria local (Vitale, 2011). La crisis “...obstaculiza la acumulación basada en la producción para el mercado externo...” (Marini, 1979: 56) y esto permitió el desplazamiento del eje de acumulación hacia la industria, generándose una incipiente economía industrial durante el periodo de entre-guerras, que en la posguerra derivó en una verdadera economía

⁸⁹ Sin embargo, y a fin de evitar mecanicismos, el mismo autor recuerda que lo interno también se externaliza, por lo que no basta con conocer la dinámica externa de la economía imperialista para entender lo que acontece en el conjunto del sistema mundial y en las economías dependientes.

⁹⁰ En un próximo apartado profundizaremos lo señalado respecto a los casos particulares de Chile y México.

industrial, al menos en los países más grandes de la región. Desde allí puede hablarse de un patrón de reproducción del capital industrial propiamente tal.⁹¹

Bulmer-Thomas (2003) introduce una distinción entre los países de la región en los que, para el periodo, se puede hablar de una economía industrial y aquellos que continuaron centrado su proceso de acumulación en la exportación primaria. Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay son los seis países en los que la industria se tornó en el sector de vanguardia para la década de 1950, los que adoptaron el modelo “hacia adentro”, luego de un periodo previo de desarrollo industrial desde la década de 1930. En los demás catorce países de la región, al no efectuarse ese proceso de proto-industrialización, la acumulación continuó en función de la economía exportadora. Por lo tanto, se entiende que al hablar de patrón industrial latinoamericano se hace alusión a los primeros seis países.

Lo que fuera válido para “la historia universal” –parafraseando a Hobsbawm– respecto de que los “...cuarenta y cinco años transcurridos entre la explosión de las bombas atómicas y el fin de la Unión Soviética no constituyen un período (...) homogéneo y único” (Hobsbawm, 1999: 230) también es válido para América Latina y su patrón industrial. Jaime Osorio (2009) ubica una etapa de transición desde el patrón primario-exportador hacia el industrial durante la década de 1930. Desde la década de 1940 comenzaría el patrón industrial propiamente tal, con lo que Osorio denomina *fase internalizada y autónoma*, que dura hasta mediados de la década de 1950 aproximadamente, cuando comienza la *fase industrial diversificada*, que dura aproximadamente hasta mediados de la década de 1970. Más allá de los rasgos comunes que lo aúnan, tanto las etapas como las características del patrón industrial en América latina presentarán evidentes diferencias entre las formaciones histórico-sociales, siendo muy distinto en México que en Chile, o que en Argentina o Brasil. Las particularidades del patrón industrial en Chile y México se asientan sobre los procesos históricos que se encuentran en marcha durante el periodo de transición hacia el patrón industrial y se relacionan con la forma en cómo se precipita el anterior patrón primario exportador. En el siguiente apartado pondremos atención sobre algunas particularidades

⁹¹ El desarrollo industrial no sólo remite a causas endógenas, paralelas a éstas, en la posguerra surge la necesidad de invertir el capital acumulado en los países centrales en las emergentes economías dependientes. Éste fluirá hacia el sector secundario de los países latinoamericanos donde rendirá grandes ganancias, según enfatiza Marini (1979) gracias a la superexplotación del trabajo allí existente, expresada en salarios más bajos. Simultáneamente, surge la necesidad, desde el centro, de exportar bienes del sector medios de producción.

históricas de Chile y México que explican diferencias en su patrón industrial, y que se relacionan incluso con la manera posterior en que se instala el patrón exportador de especialización productiva.

2.2.2. El cardenismo y su precoz Reforma agraria en México y el Frente Popular en Chile: distinta centralidad de la cuestión agraria

Para entender las diferencias y particularidades en las maneras en que se integra el trabajo agropecuario al patrón de reproducción del capital industrial, debemos revisar algunos procesos particulares de cada país bajo estudio, a fin de que ello nos permita luego poner en un cuadro dialéctico lo concreto histórico con lo abstracto sintético sin caer en reduccionismos.

Para el caso de México, existe un hito histórico que marcará de manera preponderante el desarrollo del siglo XX, sin el cual, resulta difícil comprender las particularidades que adoptó allí el patrón industrial, se trata de la Revolución mexicana de 1910, cuyo impacto fue sin duda continental. Ese proceso influyó en las fuerzas políticas y las tensiones que derivaron, décadas más tarde, en el proyecto cardenista, que sin lugar a dudas, es el que da paso a la transición hacia lo que se convertirá en el patrón industrial. Entre otras medidas, destacan en dicho proyecto la ejecución de una transformación profunda de la estructura agraria mexicana, por medio de una reforma agraria, lo que otorgará un cariz particular a los acuerdos de clase sobre los que se funda el periodo, con consecuencias en todo el metabolismo social y especialmente sobre la reproducción del capital.⁹² Este último punto será de importancia para los efectos de este trabajo, pues, como desarrollaremos: *el patrón industrial de reproducción del capital en México comienza sobre la base de una profunda reforma agraria que hunde sus raíces en las contradicciones propias de periodos anteriores.*⁹³ Por su parte, en el caso de Chile no existe ni una revolución social semejante ni

⁹² Debido a los objetivos de este trabajo, no podemos dedicar largo espacio a historizar la reforma agraria mexicana, sus raíces en la revolución de 1910, así como tampoco respecto del Frente Popular en Chile. No obstante lo anterior, intentaremos entregar –al pie de página- algunas referencias centrales, discutidas en parte de la bibliografía para los casos de ambos países.

⁹³ La reforma agraria mexicana es un proceso histórico que responde a dinámicas endógenas. Si bien, en el marco latinoamericano, las reformas agrarias fueron comunes posterior a 1950, en México es la reforma agraria la que precede al afán industrializador. Luego de la segunda mitad del siglo XX, el contexto internacional propició las reformas agrarias como estrategia de modernización y estabilización social. Ya sea como medio para impulsar el desarrollo del capitalismo por medio de una clase media rural y evitar revoluciones –como conminada Rostow (1961) en su “manifiesto no comunista”- o con objetivos sociales y de colectivización, la

una reforma agraria previo al patrón industrial, y por tanto, los acuerdos de clase sobre los que se asienta dicho patrón otorgan al campo, sus clases y fracciones de clase, un papel menos protagónico que en México. Existe, en efecto, entre los dos países *un diferencial respecto a la centralidad de la cuestión agraria en la dinámica socio-histórica del momento de transición al patrón industrial*, lo que tiene *consecuencias particulares y diferenciadas en la manera específica en cómo se establecen las relaciones de explotación entre las clases dominantes y las clases trabajadoras rurales*, durante todo el patrón industrial. Este diferencial entre Chile y México en la centralidad de la cuestión agraria por esos años, tiene su correlato en el peso proporcional de la población rural. En 1930 la población rural en Chile era cercana al 51% mientras que en México llegaba al 70%, reduciéndose para 1940 al 47 % en Chile y sólo al 65% en México.⁹⁴

La transición hacia el patrón industrial en ambos países ocurre a partir del triunfo de gobiernos con una retórica popular y desarrollista en el contexto de los cambios internacionales surgidos tras la crisis de 1929: el Cardenismo en México (1934) y el Frente Popular en Chile (1938).

En cierto modo, podría decirse que en México el desarrollismo comienza en 1934, con la presidencia de Lázaro Cárdenas del Río. Cárdenas aporta dos ingredientes fundamentales del desarrollismo: el nacionalismo económico y la participación activa del Estado en la economía.⁹⁵ Pese a ello, aún no existe una *alianza del Estado desarrollista con determinados sectores del capital*. Por el contrario, la actitud de Cárdenas hacia el capital privado, si bien no necesariamente negativa, resulta mucho menos “favorable” que la que después mostrarán los gobiernos desde 1946 –con el presidente Miguel Alemán- en adelante.

reforma agraria era parte de la agenda internacional. “Se promovieron reformas de corte colectivista o estatista en los países del bloque socialista, y de tipo individualista en los países capitalistas ricos o subdesarrollados.” (Warman, 2001: 54) La reforma agraria mexicana no calza en estos moldes, pues, es simultáneamente individualista y colectivista, e incorpora un modelo comunitario. Los “individuos” no eran susceptibles de reparto, sólo lo eran como integrantes de un “núcleo de población”. La reforma y el reparto agrario preceden a al gobierno de Cárdenas, pero fue en éste donde el proceso se desarrolla con mayor profundidad y extensión, y adquiere los elementos mencionados que lo caracterizan.

⁹⁴ Los datos de Chile provienen de los censos nacionales de los respectivos años y los de México de Damián (2012)

⁹⁵ En el plan sexenal correspondiente al periodo de Cárdenas se explicita que “...el Estado mexicano habrá de asumir y mantener una política reguladora de las actividades económicas y de la vida nacional; es decir: *franca y decididamente se declara que en el concepto mexicano revolucionario, el Estado es un agente activo de gestión y ordenación de los fenómenos vitales del país*; no un mero custodio de la integridad nacional, de la paz y el orden públicos.” (Partido Nacional Revolucionario, 1933: 192) [la cursiva no es parte del original]

Por su parte, en el caso de Chile, pese a ciertos antecedentes en el gobierno de Carlos Ibáñez del Campo (1927-1931) se puede hablar de desarrollismo desde el triunfo de la coalición de partidos de centro-izquierda llamada “Frente Popular”, posteriormente “Alianza Democrática”, que llevó a la presidencia a Pedro Aguirre Cerda (1938-1944) y que como alianza gobernó hasta 1952.⁹⁶ Al ser un gobierno de alianza de clases burguesa-trabajadora, no existió una actitud anti capitalistas en el proyecto del Frente Popular, y su vinculación a una doctrina del desarrollo capitalista industrial urbano parece más clara –al menos de manera discursiva- respecto del mayor énfasis agrario del cardenismo mexicano.

En efecto, las reformas cardenistas se llevan a cabo en un ambiente de hostilidad de parte de los sectores del capital. Justamente, Cárdenas desconfiaba del lucro como móvil de la economía nacional,⁹⁷ cuestión ausente en el proyecto de Aguirre Cerda. Esta actitud definirá el cariz de la política de Cárdenas hacia el capital privado, pues, su accionar se encuentra inserto en una dinámica socio-histórica que lo empuja en esa dirección, favoreciendo a los sectores campesinos –con un componente indígena importante- que se encontraban movilizados, por encima de los empresariales, que aún se encontraban incipientemente desarrollados.⁹⁸ Sin embargo, esa dinámica cambiará rápidamente, quizás como efecto del mismo Cardenismo, por lo que nos encontraremos, posterior a Cárdenas, con una actitud crecientemente favorable al capital, y cada vez más hacia los sectores de “gran capital”.

Por su parte, en el Frente Popular el eje industrial es claro incluso desde los partidos de izquierda de la coalición, como lo era el Partido Comunista, desde donde se pretendía impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas materiales apoyando a una burguesía

⁹⁶ Esta coalición fue integrada por los partidos Radical, Comunista, Socialista, Democrático y Radical Socialista.

⁹⁷ Dirigiéndose a los empresarios en el “Mensaje radiofónico en respuesta al memorial de la banca, la industria y el comercio” el 14 de marzo de 1936, Cárdenas señala: “...dentro del actual periodo evolutivo de nuestro régimen económico, es todavía el lucro el único móvil de los industriales... (...) ...el interés social se lesiona cuando los propietarios se abstienen de ejercer correctamente sus funciones [sociales] excusados en un concepto anacrónico de propiedad.” (Cárdenas, 1972: 246)

⁹⁸ Este sector campesino proviene de los sectores movilizados durante la Revolución mexicana, los que tienen un importante componente indígena. En general, muchos estudios históricos ponen de relieve hoy en día la importante participación de los indígenas en el proceso histórico de la Revolución mexicana, poniendo distintos énfasis (León-Portilla, 2010; Ruiz Medrano, 2010; Tutino, 2010; Ávila, 2010). Resulta particularmente interesante resaltar acá los antecedentes coloniales y decimonónicos de la lucha indígena por el régimen de la tenencia de la tierra, principalmente en los estados del sur de México, como es el caso de Morelos, y la cristalización de su lucha en un líder revolucionario como fue Emiliano Zapata (Carbó, 2010). Es esta misma tensión vinculada a la lucha por la tierra la que está presente en el sector campesino al comenzar el cardenismo.

industrial que debía revolucionar el aparato productivo. Esta vocación industrializadora queda claramente establecida con la fundación de la CORFO en 1939. El mayor componente urbano de Chile por esos años, el desarrollo de un movimiento obrero importante sobre la base de una estructura exportadora principalmente minera, y la ausencia relativa de agitación social rural generan un cuadro de tensiones y equilibrios de clase muy distintos en Chile y México, lo que explica esta diferencia.

En México, el carácter agrarista de las reformas cardenistas proviene de la revolución mexicana. Ésta, surgió de una crisis del patrón primario exportador que imperaba de manera muy definida desde el porfiriato. Las luchas sociales agrarias que ocurren en su seno son consecuencia de la concentración de la tierra que se produce en ese contexto. Producto de ello existe una población rural remanente de ese proceso que presiona fuertemente por la tierra. Esa presión es sin duda el origen de la reforma agraria mexicana. Por su parte, en Chile, los antecedentes de la dinámica en el agro son muy diferentes: el fin del ciclo de exportación triguero en las últimas décadas del siglo XIX configura una agricultura no exportadora, que se reorientó hacia una creciente demanda interna generada por la urbanización y la actividad minera. En las primeras décadas del siglo XX existió, en efecto, un auge agrícola basado en ese mercado interno, y las condiciones de superexplotación del trabajo agrícola fueron posiblemente menores que las que imperan luego de la década de 1930.⁹⁹ Esto generó una menor efervescencia social rural. El conflicto y la efervescencia social popular tenía su foco más bien en las clases trabajadoras urbanas, y dicha tensión fue descomprimida y contenida por el reformismo del Frente Popular.

Como se dijo, será la crisis de 1929 la que genere las condiciones para un cambio sustantivo en los equilibrios de clases que permitirán el ascenso de estos gobiernos que incluyen, de alguna manera, intereses de sectores trabajadores. En México, la crisis de 1929 lleva a la quiebra a muchas de las antiguas formas de reproducción del capital –exportador– en el agro mexicano. Esto resta fuerza a los sectores latifundistas, quienes dejan de ser una clase fuerte. Las aún muy débiles burguesías urbanas, ante la presión que significaba la amenaza de un nuevo proceso revolucionario radicalizado desde el campo, movilizaron a los

⁹⁹ La clara predominancia del cultivo de trigo del siglo XIX comenzó a dar paso a una cada vez más importante producción de hortalizas, frutas mediterráneas y sobre todo vino (Santana, 2006; Del Pozo, 1998). Si bien ya no era un sector exportador, con un perfil más diversificado de producción y con precios que permitían su desarrollo, la agricultura se encontraba en un nuevo proceso de modernización impulsado por este contexto.

sectores urbanos de la élite más “progresistas” en favor de las luchas campesinas por la tierra, y contra los sectores latifundistas crecientemente debilitados. A nuestro juicio, el cardenismo y su reforma agraria deben ser entendidos de esta manera, y no como una estrategia modernizadora de una burguesía para profundizar el capitalismo, ya que ésta, como clase dominante aún era muy débil.¹⁰⁰ El “giro político” o de clase que representó el cardenismo, debe entenderse entonces en el contexto de las luchas sociales en el mundo agrario, mundo que por entonces comprendía la gran mayoría de la realidad mexicana. Así, una salida a la tensión la constituyó un posicionamiento decidido a favor de los sectores campesinos, en contra de las estructuras latifundistas, esperando que las reformas evitaran el estallido de una “revolución en contra de la Revolución”.¹⁰¹ Podría entenderse la reforma agraria, como lo

¹⁰⁰ La agitación rural fue una constante desde el siglo XIX, como bien lo señala Córdova (1985): “El pueblo, en efecto, se estaba movilizand, desde los comienzos del porfirismo, por razones que no eran simplemente políticas. La primera de todas, tratándose de un país con una economía eminentemente agraria, era la cuestión de la tierra. Ya desde 1878, dos años después de la ascensión al poder del general Díaz, las luchas populares en el campo adquieren el carácter de luchas por la tierra.” (Córdova, 1985: 113) Es por esto que una parte importante de la bibliografía ubica a esta tensión por la tierra como la más importante causa de la revolución. Luego del estallido de la revolución, sin embargo, el reparto no fue significativo. La estructura de la propiedad agraria estaba casi intacta, pues, los primeros gobiernos liberales de la revolución no impulsaron una política de reparto muy extendida. En el periodo que va desde 1915 a 1935 el objetivo era el desarrollo del “capitalismo agrario”, basado en la pequeña propiedad privada. Gutelman destaca el hecho de que en este periodo “...se desarrollaron luchas de clases intensísimas y el latifundismo, sistema económico que fundaba el poder de la oligarquía y que todavía no había caducado definitivamente, se defendía palmo a palmo y lograba frenar bastante la reforma agraria.” (Gutelman, 1986: 86). El hecho de que el latifundio aún tuviera fuerza, genera un contexto de tensiones políticas entre las clases rurales, luchas en las que los gobiernos deben desenvolverse, negociando con los sectores en pugna. Ello va condicionando y modificando la dirección de la política agraria. Así, con Carranza, por ejemplo, la entrega de tierras se torna en un medio de legitimar ocupaciones ya realizadas por los campesinos, tratando de dar una señal a los campesinos, sin atentar directamente contra los latifundistas. En este contexto resulta muy claro el hecho de que *el origen de la tensión agraria no había sido resuelto cuando Cárdenas asume la presidencia*. En efecto, se trataba quizás de un momento álgido de dicha tensión, pues como lo señala Gutelman, “Cuando Cárdenas subió al poder, en 1934, y desterró a Calles, el descontento llegaba al máximo en el campo. La tensión entre campesinos y latifundistas era tremenda. El Partido Nacional Revolucionario se fijó por meta encausar ese descontento y evitar que desembocara en una guerra civil.” (Gutelman, 1986: 102)

¹⁰¹ Es posiblemente esta intensión la que se plasma en el plan sexenal del periodo de Cárdenas, y que se evidencia en múltiples discursos. Como bien lo señala Gutelman: “El proyecto de plan sexenal era obra de grupos reformistas y entusiastas del partido que consideraban que la solución de los problemas agrarios y políticos de México debía pasar por la radicalización de la lucha contra los latifundistas y la distribución masiva de tierras a los campesinos pobres.” (Gutelman, 1986: 102). En la siguiente cita extraída del plan sexenal 1934-1940, puede apreciarse claramente el estatus asignado al problema agrario: “El Partido Nacional Revolucionario, en la forma más solemne y enérgica, da por reproducida la Declaración de Principios hecha desde su constitución, afirmando que el problema social de mayor importancia en nuestro país es, sin duda alguna, el relativo a la distribución de la tierra y a su mejor explotación.” (Partido Nacional Revolucionario, 1933: 195) Pero a diferencia de lo ocurrido en los gobiernos de los antecesores de Cárdenas, el plan sexenal no busca mantenerse “neutral” ante las disputas sociales agraria. “Ninguna razón existe para privar a los llamados peones acasillados de las haciendas de la oportunidad de liberarse económica y socialmente. Antes bien, son los más necesitados de obtener tierra, con la circunstancia adicional de que su transformación en agricultores autónomos es requisito indispensable para el progreso agrícola del país, porque está estrechamente

hace Warman (2001), como un proceso de incorporación y subordinación política de los campesinos al Estado.

Ello coincide con el “modelo de desarrollo” cardenista, que no tenía una preocupación especial por la industria –como la tendrá después de 1946¹⁰²- sino le interesaba dinamizar todos los sectores de la economía, lo que en el caso agrario significaba la participación de una mayoría de la población, anteriormente excluida, en la división social -nacional- del trabajo, es decir, en la moderna economía nacional. La modernización, en el cardenismo, no era necesariamente sinónimo de industria, pero *si era antónimo de latifundio*, cuestión en la que se distingue claramente del Frente Popular chileno. En el proyecto cardenista la agricultura era vista como la base y actividad más importante del país, lo que implicaba la visión de un país rural, lo cual era aún demográfica y económicamente cierto. La industrialización y urbanización asociada al desarrollismo de las décadas sucesivas aún no estaba presente. *Y el desarrollo del sector agrícola era importante en sí mismo, y no por su relación con el sector industrial.*

Por su parte, en Chile, el hecho de que el foco de la tensión social se encontrara más en las ciudades que en el agro, determina unos acuerdos de clase y ajustes muy distintos a los que incorpora el cardenismo. La crisis internacional de 1929 golpeó especialmente duro a dicho país “...Las exportaciones disminuyeron en 84% y las importaciones en 87% a la vez que el producto real *per cápita* descendió casi en 50%.”(Barrera, 1980: 1270). Entre 1928 y 1932, el poder de compra del país cayó en un 83%, mientras que para la región lo hizo en un 57% y para el conjunto del comercio mundial en un 25%. (Salazar y Pinto, 2010)

La crisis de 1929 significó en Chile la caída de las bases del sistema de dominación vigente en el patrón primario exportador. Al disminuir el comercio internacional, cae el “conglomerado mercantil” –bloque dominante de la burguesía durante el patrón primario

vinculada a la desaparición de los latifundios.” (Partido Nacional Revolucionario, 1933: 195) Se trata de una actitud que se pone completamente del lado de los sectores trabajadores –y no sólo rurales- para llevar a cabo una serie de reformas que permitan una menor conflictividad social. En efecto, los diagnósticos del propio Cárdenas son muy claros al respecto. Para terminar con los conflictos sociales agrarios, debe terminarse con sus causas, así lo señala en la “Alocución en Anecuilco”, Morelia, el 30 de junio de 1935: “La causa de que exista lo que algunos llaman “agitación de líderes” se debe a la situación real de necesidades sociales y económicas no satisfechas, de problemas no resueltos, de falta de cumplimiento de nuestras leyes, con grave perjuicio para los trabajadores y para la economía del país. (...) Y es principio del gobierno buscar, allí donde haya agitación, las causas que la determinan para resolver prontamente las necesidades que existan, para que se pueda, entonces, acabar el liderismo que algunos critican.” (Cárdenas, 1972: 113)

¹⁰² Ello no implica que para los gobiernos previos a 1946 la industrialización no fuera importante o que no debía ser impulsada, pues, en efecto lo era.

exportador- que unía los intereses de las casas comerciales extranjeras con los capitales bancarios y comerciales nacionales (Salazar, 2003). Estas fracciones del capital configuraban un sistema de dominación oligárquica, que incluía también a la clase terrateniente, y se asociaba estrechamente al imperialismo. Sin embargo, pese a este colapso, dentro de los sectores dominantes, el terrateniente se vio menos afectado debido a que realizaba sus mercancías en el mercado interno. En efecto, a diferencia de México, donde la agricultura era un sector exportador, en Chile la agricultura -junto a la industria- fueron los sectores menos afectados por la crisis.¹⁰³

Desde el principio del siglo XX venía desarrollándose en Chile un sector industrial monopolista, al alero e integrado al “conglomerado mercantil”. Es un sector de gran capital y con acceso al crédito, que se integró en la conformación de grupos económicos de carácter monopólico. (Integraron: fundos madereros, tramos de ferrocarril, fábricas de papel, cadenas periodísticas y asociaciones bancarias, entre otras, por ejemplo el grupo Edwards y Anglo South American Bank.) Por otro lado, se desarrolló un sector industrial no monopólico, de capitales más pequeños, con escaso acceso al crédito, es decir, con dificultades para ser más intensivo en capital (Salazar, 2003). En este último sector existió superexplotación del trabajo, al primar la lógica de la plusvalía absoluta; creció aumentando la cantidad de obreros y congelando los salarios, lo que, junto al desarrollo de la minería, creó el contexto donde se desarrollaron los principales movimientos y partidos obreros chilenos.

En un primer momento, luego de la crisis de 1929, fue una clase política civil liberal –oligárquica- ligada al viejo conglomerado mercantil en ruinas y no a los sectores industriales –ni monopólicos, ni no monopólicos- la que tomó las riendas del Estado, incorporando tímidamente algunas políticas proteccionistas, de acuerdo al contexto mundial dominante. Ello cambia en 1938 tras el triunfo del Frente Popular: decididamente desarrollista. Esta coalición se funda en un nuevo equilibrio de clases donde las capas medias burguesas y

¹⁰³ “Como es natural, el sector más afectado fue la minería, que era el más sensible a la demanda exterior. En relación a 1929, su índice de actividad disminuyó casi en un 75%, lo que se tradujo en la cesantía de unas dos terceras partes de la fuerza de trabajo que se desempeñaba en tales faenas (...). También sufrió en forma considerable el sector de la construcción, cuyo índice de producción bajó entre 1929 y 1932 en más de un 50%, arrojando otro grueso contingente al creciente universo de desocupados. *Menos afectadas, por su mayor aislamiento respecto del mercado externo, fueron la agricultura y la industria, pero ello no evito que el conjunto del Producto Geográfico Bruto se contrajera en los años más profundos de la crisis en más de un 45% en términos absolutos y de un 48% medido per cápita.* (Salazar y Pinto, 2010:34) (la cursiva no es parte del original)

representantes de la pequeña burguesía industrial (ligada al sector no monopolístico) unidas a sectores de la clase trabajadora, le disputan el poder a la Oligarquía, pero ésta, al no estar completamente desprovista de fuerza política y económica, (debido, por un lado, al sistema político, y por otro, a que ni el sector industrial monopolístico ni el agrícola se habían precipitado a niveles tan catastróficos como los sectores minero y mercantil) logra negociar y mantener una posición política. Se rompe la vieja dominación oligárquica, pero sólo “... para reestructurarse de nuevo en torno a la vieja oligarquía y las clases medias Burguesas.” (Marini, 1976 b: 100)

El Frente Popular significó una reconfiguración de las relaciones de poder, instalando un nuevo sistema de dominación burgués que combinaba los intereses de la burguesía industrial y la oligarquía terrateniente y financiera “...sobre la base de una participación mutua en los beneficios del enclave cuprero -controlado por el capital norteamericano- destinando además parte del excedente de allí extraído a la pequeña burguesía urbana (Marini, 1976 b) vía políticas desarrollistas y crecimiento del aparato estatal. Este “pacto nacional desarrollista”, “...satisfacía las expectativas de la mayoría de los actores sociales, con el aliciente adicional de gratificar el orgullo nacional y fomentar la unidad de todos los chilenos.” (Salazar y Pinto, 2010: 38)¹⁰⁴

Sin embargo, el hecho de que en Chile, a diferencia que en México, la oligarquía conservara una cierta posición, implicó que hubo un actor social que se vio particularmente desfavorecido: la *fuerza de trabajo rural*. “Sólo el campesinado quedaba excluido de un acuerdo que venía a estabilizar una convivencia tensionada durante décadas por las luchas sociales y la distribución desigual de la riqueza.” (Salazar y Pinto, 2010: 38)

El programa de Pedro Aguirre Cerda contemplaba originalmente la realización de una reforma agraria, y ello era sin duda en contra de los sectores oligárquicos y latifundistas, pero sin embargo, “...los dirigentes del Frente Popular firmaron en 1940 un insólito acuerdo con la Sociedad Nacional de Agricultura, por el cual se comprometieron a suspender la creación de sindicatos campesinos y a prohibir las huelgas de los trabajadores” (Vitale, 2011: 541).

¹⁰⁴ Al respecto Vitale señala: “En el Frente popular había una contradicción fundamental entre su base social, eminentemente obrera y campesina, y su dirección política, en la que jugaba un papel hegemónico un partido burgués, como el radical. De hecho, existía una izquierda que sobrepasaba a los partidos del Frente Popular”. (Vitale, 2011: 539)

Esto generó una situación muy particular donde el peso de la política desarrollista industrialista, que por definición traspasa “factores” desde el sector agrícola al industrial vía control de precios, pudo ser transferido por los terratenientes, sin mayor problema, a sus trabajadores. En otras palabras, el control de precios propio de la política de industrialización perjudicaba a los terratenientes, pero a estos se los compensó mediante un conjunto de medidas de política económica y laboral. Esta especie de "indemnización" a los sectores latifundistas asumió varias modalidades: subsidios; mantenimiento de un régimen de tributación agrícola donde los terratenientes estaban casi exentos del pago de impuestos; congelamiento o rebaja de facto en los salarios agrícolas; y acentuación de la represión ejercida en contra del movimiento sindical campesino. (Boron, 1975)

Esta situación incrementó el control de los terratenientes sobre su fuerza de trabajo, impidió la negociación colectiva de los trabajadores agropecuarios, lo que implicó que buena parte del peso de la política de desarrollo, y su sesgo anti-agrario, se concentrara en las capas bajas de la estructura de clases agrarias de la época. A fin de cuentas, se le permite a los terratenientes cargar el “costo” de la industrialización, sobre sus trabajadores, evitando por la fuerza la reacción de estos.

Desde el cardenismo mexicano y el Frente Popular chileno en adelante comienza a dibujarse un rol diferenciado del sector agropecuario en el patrón industrial de reproducción del capital, pero, principalmente, se establecen las estructuras agrarias y las posiciones de fuerza de los actores de clase rurales, lo que como se verá más adelante, tendrá por efecto mecanismos de articulación distintos del trabajo rural a la reproducción del capital durante el patrón industrial.

La función del agro en la reproducción del capital en México, hasta el cardenismo, no es aún muy clara en un momento de transición desde el patrón primario exportador al industrial, sin embargo, *políticamente, el peso histórico del propio sector social campesino, generó tensiones que obligaron a ponerlo en el centro del modelo de desarrollo*. Se le asigna políticamente al sector, como rol económico, generar la producción alimentaria e incorporar a una parte importante de la población en la vida económica nacional, lo que tendrá un efecto claro en la reproducción del capital, pues, ello llevará –vía reparto agrario- a asentarse a una parte importante de la población rural en el campo, lo que se constituye como una válvula descompresora del viejo conflicto por la tierra, y permite generar las condiciones necesarias

para el despegue de nuevas formas de explotación del trabajo en la ciudades y en el campo. La lucha de clases de los sectores trabajadores del campo es la que explica la centralidad que el agro asume en la política y en el proyecto cardenista. Pero se trata todavía de un desarrollo del agro como fin en sí mismo, el desarrollo de un sector que contenía gran cantidad de población que podría además tornarse más productiva y participar en la vida económica nacional. Muy por el contrario, la fuerza de trabajo rural precisamente es la clase más olvidada y con menor posición de fuerza en el Chile del Frente popular. El agro chileno parece haber quedado como un reducto de la oligarquía, y el campesinado parece haber sido abandonado –hasta nuevo aviso- por el desarrollismo modernizador de la pequeña burguesía urbana. Sin embargo, la función de la agricultura será seguir proveyendo alimentos a un mercado interno en aumento, y bajo esas circunstancias, como se verá más adelante, las condiciones de explotación del campesinado se verán redobladas.

Por su parte, el reparto y la consiguiente incorporación y subordinación política de los campesinos en México, implica que las presiones desde los sectores campesinos disminuyeron. En dicho país el campesinado dejó de ser un sector en agitación hacia fines del periodo de Cárdenas. Los sectores urbanos industriales nacionales comenzaron a crecer y a presionar por una política más favorable al patrón de reproducción del capital industrial que venía desarrollándose paulatinamente a partir de la crisis de 1929.¹⁰⁵ Desde la óptica de los gobiernos, el sector “en agitación” era ahora el capital urbano, que comenzaba a fortalecerse, lo que motiva la creación de políticas tendientes al desarrollo de la industria nacional, subordinando a la agricultura, y con ello también a los otrora conflictivos campesinos, a un proceso de acumulación de capital que tenía su eje en las ciudades. De esa manera, y como veremos más adelante, el agro se vuelve un instrumento más de la política industrial, subordinado a producir alimentos e insumos para mantener –en principio- el costo de los salarios bajos, y con ello, dinamizar el mercado interno.

La reforma agraria durante el sexenio cardenista introdujo cambios realmente profundos en la estructura agraria, que sientan las bases de las formas de explotación del

¹⁰⁵ El cardenismo cambió radicalmente la fisonomía agraria de México. Sin embargo, al destruirse de manera efectiva el latifundio, *la presión contenciosa del campesinado se hizo cada vez menos fuerte*. Como dijera el propio Cárdenas, la causa de la agitación había sido controlada. Ello disminuyó la centralidad de la cuestión agraria en los gobiernos que sucedieron a Cárdenas, los cuales tuvieron que enfrentar una nueva tensión, relacionada con la animosidad contenciosa que los capitalistas había generado contra el gobierno. Ahora la estabilidad era amenazada desde los sectores propietarios urbanos, y ya no desde los trabajadores rurales.

trabajo agropecuario durante todo el patrón industrial mexicano. Hasta 1940, se repartió el 28.2% del total de toda la superficie dotada entre 1915 y 1992, correspondiente al 42% de la tierra agrícola. Al finalizar el periodo de Cárdenas, se había dotado el 51.2% de todos los ejidos que se entregaron en los 77 años que duró la reforma. En 1930, la propiedad social comprendía un 13.4% de la tierra en labor, mientras que para 1940 se elevó a 48.8%. Este porcentaje disminuyó en las décadas posteriores, 44.3% en 1950 y 43.5 en 1960 (Warman, 2001). Estos datos no sólo confirman lo antes señalado respecto de la dinámica de los acuerdos de clases –donde la centralidad del campesinado aparece clara hasta 1940- sino además muestran la importancia que tendrá este nuevo campesinado dotado de tierras en la estructura agraria mexicana desde el cardenismo, lo que será determinante en las formas de explotación del trabajo agropecuario durante el patrón industrial.

Los efectos de la política cardenista no fueron superfluos para el desarrollo posterior de un patrón industrial. Entre 1930 y 1940 quedaron sentados los cimientos para un más ágil desarrollo capitalista en todas las ramas de la economía mexicana, lo que permitió que las inversiones privadas en la industria aumentaran. Los sucesores de Cárdenas (Ávila Camacho 1940 – 1946, Miguel Alemán 1946 – 1952; y Ruiz Cortines 1952 – 1958), abandonando la dirección que había seguido la política de Cárdenas, favorecieron la expansión de la agricultura capitalista, apoyados principalmente en la propiedad privada y las explotaciones agrícolas remunerativas.¹⁰⁶ Como lo señala Marini “...el fortalecimiento de la burguesía acarrió no la profundización de la reforma, sino más bien la contrarreforma.” (Marini, 1976: 18). Pero además, la nueva estructura agraria permitirá reducir el precio de los alimentos básicos, y con ello fortalecer la primera fase del desarrollo de la industria aumentando el mercado del consumo popular, ello, mediante la reducción de renta de la tierra. Si bien, ello no fue el móvil de la reforma –como lo presenta clásicamente Gutelman (1981, 1986) y se reitera hasta hoy (Vergoupolus, 2013)- será una consecuencia efectiva que dinamizará a la industria, al menos durante la primera década de la posguerra y parte de la segunda.

Por lo tanto, en México, el vuelco hacia la industria supuso también un cambio en la correlación de fuerzas entre las clases sociales. Desde la posguerra, la burguesía urbana ya no era tan débil como durante el cardenismo y aumentará ostensiblemente su capacidad para

¹⁰⁶ La aprobación del “amparo agrario” durante el sexenio de Miguel Alemán es en efecto, podría interpretarse como un proceso de contrarreforma agraria o de refortalecimiento de la gran propiedad (De la Peña, 1989).

dirigir al Estado y la política pública para facilitar el tránsito del capital por su ciclo. Al respecto, Aguilar señala que "...como los quebrantos de las fuerzas conservadoras fueron transitorios y su poder deriva en última instancia de una estructura socioeconómica que no sólo no llegó a ser destruida sino que paradójicamente resultó favorecida por los cambios y los nuevos horizontes abiertos por la política del cardenismo, a la postre volvieron a imponerse los intereses de la burguesía nacional y extranjera" (Aguilar, 1976: 46-47)¹⁰⁷ Respecto a la agricultura, lo que realmente importaba, a fines del desarrollo industrial, era aumentar la productividad agrícola, que generará simultáneamente alimentos baratos para los obreros urbanos industriales, materias primas para la industria, y productos de exportación que permitieran el ingreso de divisas.¹⁰⁸

En Chile, a la agricultura sólo se le pedirá la producción de alimentos baratos para la fuerza de trabajo urbana, sin pretensiones de que ésta generara divisas por exportaciones o que produjera materias primas industriales. Se pretendía, sin embargo, que la agricultura cumpliera esta más modesta función, para apuntalar una modernización urbana industrial, manteniendo en el campo una estructura de la propiedad y de la producción latifundista, que, como se verá más adelante, bajo las condiciones del patrón industrial tenderá desde un principio a tornarse cada vez menos dinámica. La idea de la necesidad de una reforma agraria para lograr el proceso de modernización se arrastrará en Chile hasta la década de 1960, cuando dicho proceso se haga efectivo.

En ambos países, para fines de la década de 1940, queda asentado que el rol de la agricultura será el funcionar como un engranaje clave para la propulsión del proceso de industrialización. Sin embargo, como veremos, las estructuras agrarias de ambos países, una principalmente latifundista, y otra con una estructura segmentada campesina-capitalista, no

¹⁰⁷ En México, desde 1946, la industrialización se declaró como el principal objetivo del desarrollismo mexicano, dos años antes de la creación de la CEPAL. Desde el gobierno de Miguel Alemán, en adelante, el giro hacia la industria y hacia la alianza del Estado con los sectores del gran capital aparece de manera más clara y explícita, dejando definitivamente atrás la subordinación del capital al Estado que había impulsado Cárdenas. En su "Discurso al congreso extraordinario de la confederación nacional campesina" el 8 de julio de 1945, Alemán señala: "La iniciativa privada debe tener la mayor libertad y contar con la ayuda del Estado para su desarrollo, cuando se realice con positivo beneficio del interés colectivo." (Alemán, 1945: 91)

¹⁰⁸ En su "Discurso al congreso extraordinario de la confederación nacional campesina" el 8 de julio de 1945, Alemán señala: "La política agrícola de México debe fincarse en la producción de los ejidatarios y pequeños propietarios, canalizada a la producción de artículos alimenticios, materias primas para la industria y productos para la exportación. Debemos producir en primer término los artículos que constituyan la base de la alimentación en nuestro pueblo, tales como maíz, trigo, y frijol." (Alemán, 1945: 143)

lograran mantenerse al ritmo del crecimiento urbano. Continuaremos con los casos puntuales de Chile y México luego de revisar algunas generalidades sobre el rol de la agricultura en la reproducción industrial del capital y la dinámica del ciclo del capital en el patrón industrial en América Latina.

2.3. El rol de la agricultura en el modelo industrializador y el ciclo real del capital industrial en América latina.

2.3.1. El modelo de industrialización y el rol de la agricultura: Desde la ISI a la reproducción real del capital.

Luego de la fase de transición, una vez operando de lleno un patrón industrial de reproducción de capital, (durante la *fase internalizada y autónoma*) la industria se desarrolló de manera muy rápida en varios de los países de la región (ello coincide con lo que el desarrollismo de la CEPAL denominó industrialización por sustitución de importaciones (ISI) “fácil”, por su menor complejidad técnica, que incluía a la industria liviana en general), sin embargo, ya entrada la *fase industrial diversificada* el proceso de industrialización dependiente comienza a hacer más evidentes las contradicciones que siempre albergó (la llamada ISI “difícil” de los desarrollistas). Ello se relaciona además con el resquebrajamiento de algunos acuerdos de clase (como los del cardenismo y el del Frente popular) y la aparición de conflictos importantes, y en otros casos, el surgimiento de algunas dictaduras desarrollistas, entre otros fenómenos, a partir de mediados de la década de 1960. El primer momento de auge, refleja de manera más “próxima” la figura “típico-ideal” del “modelo de desarrollo” ISI planteado por la CEPAL, en el segundo momento, se expresan más claramente las contradicciones propias del mismo proceso que Marini (1979b) describe como propias del ciclo del capital en la economía dependiente.

El estructuralismo de la CEPAL –institución fundada en 1948- plantea el modelo de desarrollo ISI a partir de la incorporación y crítica de algunos de los marcos teóricos emergentes en el contexto de la posguerra, principalmente desde el keynesianismo. Sin embargo, como se vio, políticas de industrialización y protección ya venían aplicándose desde la década de 1930 en varios de los países de la región. En general, este modelo de política insistía en la necesidad de cambiar la especialización de la economía –lo que también ya venía ocurriendo- virando de un eje de producción primaria hacia el desarrollo de la

industria. En otras palabras, la CEPAL dio consistencia técnica y teórica y articuló un modelo de desarrollo adecuado para favorecer la reproducción del capital en el patrón industrial que ya se encontraba operando. El modelo se caracterizó por su orientación “hacia adentro”, es decir, *el mercado interno constituía el espacio esencial para la valorización del capital*, por lo que se propiciaban políticas de protección y fomento de la industria interna, junto a la *estimulación de la “demanda efectiva”* por medio de garantizar precios de los bienes salarios bajos, mediante el control de los precios de los alimentos básicos –a fin de mantener un fondo de consumo de los trabajadores que les permitiera comprar productos industriales- junto al salario indirecto proporcionado por una versión limitada del Estado de bienestar. Este modelo se fundamentaba en la existencia de un mercado interno que permitiera el crecimiento de la producción industrial, por lo que, en términos *ideales*, el salario debía crecer en los países de la región, siendo ello lo que permitiría el desarrollo del sector industrial. Y en efecto, indudablemente, los salarios crecieron –aunque muy moderadamente- durante su aplicación. Por ejemplo, la participación de los salarios en el PIB fue en 1960, en México de 32.54% de PIB y en Chile con 43.2%, la que para 1970 asciende a 37,5% y 47,8%, respectivamente, llegado en México a 40.4 en 1975, antes de comenzar a descender ante la crisis del patrón industrial.¹⁰⁹ Sin embargo, como veremos, esto no significa que el ciclo del capital haya funcionado tal cual preconizaba el “modelo”. En efecto, pese a que estos valores representaron un crecimiento del salario de la economía dependiente, Aguilar (1977) recuerda muy acertadamente que esta proporción es muy inferior a los dos tercios del producto territorial que en países como Inglaterra se destinan al salario. A fin de cuentas, pese a un incremento de los salarios, como constataremos en el próximo apartado, la nueva economía industrial latinoamericana tendió a reproducir la superexplotación del trabajo.

Dentro de las políticas tendientes a incrementar el fondo de consumo de los obreros, necesario para la valorización del capital, la agricultura se tornó un elemento central del “modelo”, al producir ésta una parte importante de los bienes que determinan el valor de la fuerza de trabajo. En otras palabras, la condición fundamental para lograr salarios reales altos que permitieran un mercado interno para bienes industriales era contar con una producción de alimentos baratos. “...los salarios estaban vinculados al precio de los alimentos, o dicho

¹⁰⁹ Los datos para 1960 pertenecen al Anuario Estadístico de ALyC 1980 de CEPAL, citados en Rubio (2001:35) y para 1970 y 1975, corresponden al Anuario Estadístico de ALyC 2007 de CEPAL, citados en Caputo (2008)

de otra manera, la vía para abaratar el salario provenía de mantener bajo el precio final de los alimentos” (Rubio, 2001: 35). Se buscó entonces por medio de esta política, según señalaban los estructuralistas, modificar la rentabilidad relativa entre la agricultura productora de alimentos básicos y la industria, para propiciar el traslado de factores hacia ésta y acelerar su crecimiento. Pero los estímulos políticos a favor de la industria, perjudicaron a la agricultura a través de gravámenes indirectos, así como mediante el control de precios de los alimentos y de los insumos agrícolas para la industria (Puyana y Romero, 2008). Tal coyuntura, tornó negativa la protección efectiva y el apoyo estatal productivo hacia el agro de los países de la región, y deterioró la relación de precios relativos, internos y externos, de la producción agrícola.

Esto significa que el modelo de desarrollo –en tanto “modelo”- asignaba un rol estructural a la agricultura que era *central en la reproducción del capital*, en la medida en que permitía mantener los bienes salario bajos y asegurar con ello un crecimiento del mercado para los bienes industriales. Sin embargo, de haber funcionado tal como se planteaba que lo haría desde los enfoques desarrollistas, podría haberse esperado que este modelo reprodujera condiciones similares a las del desarrollo industrial de los países centrales. Sin embargo, el proceso de industrialización se lleva a cabo de una manera –nuevamente- *sui generis* en la economía dependiente, debido a características que le son propias. A ello se suma el hecho de que esas condiciones de desarrollo se generaban sólo para la industria, pero no necesariamente para la agricultura, con estructuras agrarias muy diversas en la región – como las de Chile y México- pero en general con poca presencia de lo que se llamó una “agricultura capitalista moderna”.

En algunos países, los terratenientes y los grandes propietarios agrícolas, si bien ya no eran necesariamente un sector hegemónico, jugaron un rol específico en la producción, ya sea mediante la producción de alimentos básicos (como en el caso de Chile) o mediante la producción de bienes primarios de exportación (como en México). Estos últimos, si bien dejaron de ser el eje de las economías ahora industriales, permanecieron como fuentes de ingreso de divisas, las que a su vez tenían importancia macroeconómica, ya que compensaban la fuga de éstas por importación de maquinarias necesarias para el proceso de industrialización. Los campesinos, allí donde existían, también tuvieron un rol en la reproducción del capital industrial, siendo su presencia un mecanismo muy útil –desde el

punto de vista del capital- para reducir el pago a la renta de la tierra, dado que su lógica de producción les permite vender a precios que un capitalista no podría resistir sin ir a la quiebra, y con ello, reducen el precio medio de los alimentos a nivel de toda la economía (Bartra, 2007). De forma paralela, el mismo periodo está marcado por una relación contenciosa entre los sectores campesinos y otros trabajadores agropecuarios, con los terratenientes, el capital y el Estado, y también por algunos determinados acuerdos de clase en los que participan variablemente estos sectores.¹¹⁰ Por mecanismos diferentes, que más adelante analizaremos para los casos particulares, lo que se observa para el periodo es un traspaso de trabajo materializado –excedente- de parte de los trabajadores agropecuarios hacia el capital industrial, en lo que constituyen relaciones de explotación cuya forma puede o no corresponder con las definidas de manera abstracta para el modo de producción capitalista. En términos generales, lo que existe en el periodo en la región es un vínculo de dominio indirecto entre agricultura e industria, a través del Estado mediante la fijación de precios e impuestos a exportaciones. (Rubio, 2001).

Ha existido en la bibliografía una fuerte tendencia a adjudicar a esta función estructural de la agricultura el móvil de las reformas agrarias de la región durante el siglo XX, ello principalmente a partir de la obra de Gutelman (1981) en el entendido de que, en la medida en que el capitalismo requiere disminuir la renta de la tierra para su desarrollo, toda reforma agraria será favorable a la profundización del capitalismo.¹¹¹ Ello ha llevado a presentar las reformas agrarias como parte esencial de la política de la ISI. Sin embargo, pensamos que esta idea debe ser matizada, y las razones de ello se encuentran en la forma específica que adoptará el ciclo del capital en este periodo (distinto de aquel propio del proceso de industrialización de los países centrales) y las relaciones específicas que terminará desarrollando con la agricultura. Como veremos, *el rol estructural de la agricultura en el “modelo”, contrasta con la fuerza real que termina teniendo el consumo de las masas populares para la reproducción del capital.*

¹¹⁰ Como bien observa Anibal Quijano (1969) desde la década de 1930 se asiste a un proceso de politización del campesinado en casi toda la región. Con predominancia de una tendencia reformista y sindicalista que se vincula con el activismo de los partidos socialdemócratas urbanos. (Quijano, 1969) Esta tendencia pareciera ser parte de la lógica del patrón industrial. Más adelante se regresará sobre esto.

¹¹¹ Gutelman lo señala de la siguiente manera“...las reformas agrarias, mientras el modo de producción capitalista no haya sido abolido, siempre favorecen la expansión de este modo de producción y acentúan su dominación en las formaciones sociales. Las reformas agrarias constituyen el cauce para el desarrollo del capitalismo.” (Gutelman, 1981: 218)

Y en efecto, hay diferencias entre esta naciente industria latinoamericana y el desarrollo industrial “clásico” de la revolución industrial en los países centrales, y Marini las resalta. “En la economía capitalista clásica, la formación del mercado interno representa la contrapartida de la acumulación del capital” (Marini, 1979: 58). El capital crea, en un mismo acto al trabajador y al consumidor. El desarrollo de la industria ocurre centrado en bienes de consumo popular. Ese proceso que impulsa la productividad –y que a su vez pasa de la lógica de la plusvalía absoluta a la de la plusvalía relativa- crea también, por medio de las mayores ganancias del capital, una esfera alta de producción industrial, es decir, una parte de la industria produce para ese mercado alto y además lo exporta para el mercado alto de las regiones dependientes. El mismo proceso que incrementa la plusvalía relativa permite que suban los salarios reales, y el consiguiente abaratamiento de los productos de la esfera alta, que pasan al consumo popular. Además, en el paso a la producción de plusvalía relativa está implicada una mejora en la productividad agropecuaria y el hecho de contar simultáneamente con una abundante oferta mundial de alimentos baratos producidos en parte en América Latina.

Por su parte, en la industria latinoamericana ello es muy diferente. *El consumo de los trabajadores –clave si se quería replicar el proceso industrial clásico- se ve disminuido debido a niveles salariales reales que –pese a las políticas estatales y el control de precios de alimentos básicos- eran significativamente menores respecto de los países desarrollados.* Ello permitió, igualmente, un desarrollo comparativamente débil de la industria. En el marco de condiciones internacionales que dificultan la economía exportadora, en un primer momento existe una cierta correlación entre industria y mercado. Estos son, por ejemplo, los años del llamado “milagro mexicano”. Sin embargo, la misma necesidad de desarrollar la industria en niveles más sofisticados, -en su fase diversificada- genera *una ruptura en la circulación a nivel interno.* A diferencia de lo que ocurría durante los años de vigencia del patrón primario exportador, desde la década de 1960 en adelante “ya no es la disociación entre la producción y la circulación de mercancías en función del mercado mundial lo que opera, sino *la separación entre la esfera alta y la baja de la circulación en el interior mismo de la economía...*” (Marini, 1979: 64) por lo tanto, *el rol estructural de la agricultura en el modelo termina por perder fuerza en la reproducción real del capital, debido a que se torna menos importante, para los sectores del capital de punta, mantener los salarios populares*

bajos, puesto que realizarán sus mercancías en un una esfera alta.. Para explicar esto, es necesario describir en términos generales la reproducción del capital industrial en América Latina.

2.3.2 El ciclo del capital en el patrón industrial de América Latina

El patrón de reproducción del capital en América latina, puede caracterizarse siguiendo las transformaciones que sufre el capital a través del ciclo del capital dinero (D–M... P...M'-D'; donde D-M corresponde a la primera fase de circulación [C1], P al proceso de producción, y M'-D' a la segunda fase de circulación [C2]).¹¹² Seguiremos en ello el análisis de Marini (1979 b), prestando atención en cómo se presentan estas transformaciones del capital en Chile y México. Esta descripción permite entender la forma en que se genera la ruptura del mercado interno entre una esfera alta y una baja, y tiene consecuencias importantes en el rol que asume la agricultura como generadora de bienes salario.

En la *primera fase de circulación*, el origen del capital dinero (D) en la economía dependiente de este periodo actúa capital nacional y estatal, pero el capital extranjero adquiere gran relevancia al instalarse en los rubros industriales de punta. Marini observa que, allí “...actúa un factor externo a la economía dependiente, un factor que se encuentra totalmente fuera de su control: el capital extranjero, y que sin embargo, el hecho de que se incorpore a esa fase de circulación, lo *internaliza*...” (Marini, 1979 b: 43-44) Ello genera pagos al capital, lo que se constituye en una fuente de fuga de plusvalía.

Aquello que describe Marini para el origen del capital en la primera fase de circulación encuentra un muy buen ejemplo en el caso de México, donde desde 1952, comienza a estimularse el ingreso de capitales extranjeros, los que desde 1954 aumentaron sostenidamente, cantidades crecientes de inversión extranjera directa ingresan a la economía mexicana, principalmente entre 1955 y 1960 (Gracida, 2002). El sector industrial va crecientemente transformándose en el destino preferente de esas inversiones, el que recibe, en 1950 el 27.9%, en 1956 el 34.8% y más de la mitad desde 1960. El principal país de origen de ese capital es Estados Unidos, de donde procede el 70.5% de la inversión extranjera total en 1950 y 83.2% en 1960. Estas inversiones operan fundamentalmente bajo la forma

¹¹² Donde D=dinero, M=mercancía, P=proceso de producción, M'=mercancía incrementada, y D'=dinero incrementado.

de empresas transnacionales, las que en 1970 generan el 40% de la producción manufacturera. (Gracida, 2002). Es por ello que en un ensayo de 1968 Alonso Aguilar ya advertía: “Especialmente en la industria manufacturera y en buena parte el sector comercial y de servicios, el capital extranjero es la fuerza a cuyos intereses responde primordialmente la estrategia del desarrollo económico de México” (Aguilar, 1976: 50-51).

En Chile, igualmente la inversión extranjera crece desde la década de 1950, aunque con algunas diferencias respecto del caso mexicano.¹¹³ El principal origen de las inversiones es en Chile –como en México y toda la región- Estados Unidos, con un 36.6% en 1966, el que si bien es alto, está lejos de las más de cuatro quintas partes que representa Estados Unidos en la inversión extranjera de México para esos años. El perfil sectorial de esas inversiones también es relativamente distinto en el país sudamericano, donde si bien la industria atrae un porcentaje significativo de la inversión extranjera, éste se encuentra siempre muy por debajo de la minería, sector que concentra la inversión, preferentemente norteamericana.¹¹⁴ Entre 1958 y 1970 la industria en Chile recibe el 38.7% de la inversión extranjera, sin embargo la minería alcanza un 59,9% (Zabala, 1987) lo que contrasta con México, donde ya desde la década de 1950 la industria supera a la minería y al comercio en inversión extranjera. Pero mas allá de estas diferencias, lo que es importante destacar es que en ambos países el capital extranjero crece precisamente en aquellos sectores de punta y más dinámicos de la economía, lo que lo lleva luego a protagonizar su crecimiento.

Continuando con el ciclo del capital, todavía dentro de la primera fase de circulación, las mercancías que compra este capital (M) tienen orígenes diversos. La fuerza de trabajo es nacional. Los medios de producción son mixtos, pues, tierra, materiales y materias primas suelen ser nacionales, pero el equipo y la maquinaria son preponderantemente de origen externo, como suele serlo en la economía dependiente. Sin embargo, no es la adquisición de medios de producción externos de por sí una característica exclusiva de esta economía. “Lo que caracteriza a la economía dependiente es la forma aguda que adquiere esa característica

¹¹³ Durante la década de 1950, la tasa promedio de crecimiento de la inversión extranjera en Chile alcanza el 47.6% (muy próximo al 51.7% de Argentina) mientras que en México crece a un 25.9% (más próximo al 37.1% de Brasil). Sin embargo, durante las dos décadas siguientes, este crecimiento se mantiene relativamente más alto en México que en Chile, bordeando el 7% en Chile y el 9% en México. (CEPAL, 1986).

¹¹⁴ Por ejemplo, en 1960, las inversiones norteamericanas en Chile se concentran en un significativo 70% en la minería, y sólo un 3% en manufactura. (Caputo y Pizarro, 1970).

y el hecho de que ella responde a la estructura misma de su proceso histórico de acumulación de capital.”(Marini, 1979 b: 44-45)

Al ser un proceso de industrialización tardío respecto de una industria de los países centrales que ya está avanzada, “...la industria manufacturera de los países dependientes se apoya en buena parte en el sector de bienes de capital de los países capitalistas avanzados, vía mercado mundial.” (Marini, 1979: 44-45) Esa industria es dependiente del exterior en maquinarias, equipos, y por tanto en tecnología, lo que genera pagos hacia el exterior y una salida de plusvalía generada en el país dependiente.

En general, en varios países de la región, el perfil de la política económica incentivaba la importación de bienes de capital. Si bien los gravámenes aplicados a los bienes de consumo eran muy elevados, protegiendo a la industria interna, los bienes de capital gozaban de una carga arancelaria que, si bien no era nula, era muy inferior a la de los primeros. En México ésta carga era especialmente baja, si se la compara con países como Brasil o Argentina, y en Chile moderadamente baja. (Ver cuadro 5)

Cuadro 5

Protección nominal en América Latina, c1960 (en porcentajes)						
País	Bienes de consumo no duradero	Bienes de consumo duradero	Bienes de semi-manufacturados	Materias primas industriales	Bienes de capital	Promedio general
Argentina	176	266	95	55	98	131
Brasil	260	328	80	106	84	168
Chile	328	90	98	111	45	138
Colombia	247	108	28	57	18	112
México	114	147	28	38	14	61
Uruguay	23	24	23	14	27	21
Nota: Protección nominal calculada como promedio de la incidencia aproximada de derechos y gravámenes.						
Fuente: Tomado de Bulmer-Thomas (2003: 324)						

Esta importación aguda de maquinaria se refleja en el desarrollo escuálido del sector medios de producción.¹¹⁵

Otra mercancía (M) que compra el capital dinero (D) es la fuerza de trabajo, la cual es, como se dijo, de origen nacional. Existe en la época abundante y creciente oferta de fuerza de trabajo debido principalmente a dos fenómenos: la migración del campo a la ciudad y el rápido crecimiento poblacional del periodo de posguerra. Marini (1976) pone énfasis en que

¹¹⁵ Por ejemplo, en México, en 1950, el 0.6% del capital industrial se invierte en la fabricación de bienes de capital, el 0.9% del personal industrial trabaja en la fabricación de este tipo de productos, y sólo el 0.7% de los establecimientos industriales se dedican a ello (Gracida, 1997). Si bien este sector tendrá una tendencia al crecimiento en las décadas siguientes, ello no logrará compensar la enorme desproporción.

la industria latinoamericana surge en estrecha relación con el latifundio –y no necesariamente en oposición, como se ha planteado (Gutelman, 1981)- y en C1 se expresa -en un principio- mediante un aporte de capital (D) que fluye desde el agro hacia la industria urbana (ello, principalmente en el periodo de entreguerras) y durante toda la posguerra, mediante la *compra de fuerza de trabajo* (M) abundante y abaratada, proveniente de latifundios que no podían absorberla y la expulsaban a las ciudades, “...reside aquí un factor determinante de los bajos salarios urbanos y de la concentración del ingreso en favor de los capitalistas” (Marini, 1976: 17).

Como se dijo, el rápido crecimiento de la población urbana durante el periodo fundamenta tanto en el aumento de la población total, como en la migración desde el campo a la ciudad. A nivel latinoamericano, en 1925 un 25% de la población vive en ciudades, mientras que en 1950 es un 41%, y en 1975, ya alcanza un 61.3%. En 1950, 1960 y 1970, la población urbana es en Chile –siguiendo el mismo orden- de 58.4%, 67.8% y 75.2% respectivamente; y en México es de 42.7%, 50.8 y 59%, respectivamente (Lattes, 1995).¹¹⁶

La concentración de la población en las ciudades contribuyó, por el peso de la concurrencia, a reducir los salarios pagados por el capital, al formarse un importante *ejército industrial de reserva*. Pero además el proceso de asalarización implicado en el movimiento de población del campo a la ciudad genera el establecimiento de *umbrales salariales mínimos aceptables* inferiores (Wallerstein, 1989).

Además de lo anterior, a partir de la articulación de la agricultura como productora de bienes salarios, el control estatal de sus precios, y la presencia de formas no capitalistas de producción, se redujo también, con el salario, el valor de la fuerza de trabajo.¹¹⁷ De esta

¹¹⁶ En México el mayor crecimiento de la población urbana respecto de la rural es muy claro, entre 1921 y 1930 la población total crece 1.7%, la rural 1.3% y la urbana 3.9%; entre 1940 y 1950 la población total crece a 2.7%, la rural a 1.6 y la urbana a 6.1%; y entre 1950 y 1960, la población total crece a 3.1%, la rural a 1.8% y la urbana a 5.9% (Unikel, 1978). Alonso Aguilar (1977) llama la atención sobre el efecto de este crecimiento de la población en la generación de una *abundante oferta de mano de obra para el sector industrial* en el periodo: “Desde 1940 a 1968, la población de México creció con rapidez. Desde el punto de vista del proceso de acumulación de capital, empero, acaso lo más importante fue que la fuerza de trabajo se amplió de poco más de 6 a 15.5 millones de personas...” (Aguilar, 1977: 144). La población asalariada mexicana pasó del 40% al 60% de ocupación total entre 1940 y 1967. (Aguilar, 1977)

¹¹⁷ Esta reducción del valor de la fuerza de trabajo no implica necesariamente que ésta se remunera por su valor. Más adelante se verá esta cuestión, y en un próximo apartado, la forma que adopta el rol de agricultura y las formas de traspaso de excedente desde ésta al sector industrial en los países concretos.

manera, el capital, con importante presencia extranjera, puede comprar fuerza de trabajo abarataada mediante variados mecanismos.¹¹⁸

Sintetizando, *la primera fase de circulación* en la economía latinoamericana del periodo depende del exterior tanto en capital como en medios de producción, “En la fase de circulación C¹, por tanto, el ciclo de capital de esa economía se encuentra doblemente articulado y es doblemente dependiente respecto al exterior.”(Marini, 1979:46)

Las características de la primera fase de circulación repercuten en la subsiguiente metamorfosis del capital, que es: el *proceso de producción* (P). Y el factor clave allí es el desnivel tecnológico existente entre las industrias con capital extranjero y aquellas nacionales. Al tener acceso preferencial a la tecnología desarrollada en los países centrales, las empresas que incorporan el capital extranjero operan en condiciones técnicas privilegiadas frente a las nacionales. Esto genera concentración de capital y un traspaso de plusvalía desde una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas -de capital nacional y condiciones tecnológicas inferiores- a estas grandes empresas -con capital extranjero- que se hacen de una plusvalía extraordinaria.¹¹⁹

Por ejemplo, en Chile, en 1963 las industrias grandes (más de 200 trabajadores) representan un 3% del total, y concentran 44% de los trabajadores, un 58% del capital y un 51% del valor agregado (Marini, 1976 b). Por su parte, en México, entre 1963 y 1972, el establecimiento medio de las subsidiarias de empresas transnacionales es 30 veces más grande que el de las empresas nacionales y las relaciones de capital-trabajo y de productividad del trabajo lo son 2.5 y 2 veces, respectivamente. (Gracida, 2002)

Estas condiciones se expresan en un marcado desnivel tecnológico que genera una tendencia muy particular en la economía dependiente. Dada la dificultad técnica de aumentar la productividad del trabajo, las empresas nacionales pequeñas y medianas compensan el diferencial que se produce ante las grandes empresas elevando la cuota de plusvalía, *extrayendo mayor cantidad de trabajo no remunerado de los obreros*, esto es, aumentando

¹¹⁸ Hay otras razones estructurales -como la fijación del salario medio en condiciones de diferencias de productividad importantes entre empresas y monopolio tecnológico- que se suman en la explicación de este abaratamiento del salario, como veremos en las próximas páginas.

¹¹⁹ En palabras de Marini “...a partir de las condiciones generadas en la primera fase de circulación se acentúa, por circunstancias propias a la esfera misma de producción, la concentración del capital. Las empresas que operan en condiciones privilegiadas, y obtienen sistemáticamente una plusvalía extraordinaria, concentran tajadas cada vez mayores de la plusvalía producida y, por ende, del capital que se invierte en la economía dependiente, por lo que adquieren una posición de dominancia indiscutible.” (Marini, 1979 b:48)

la intensidad del trabajo, la jornada o pagando salarios por debajo de su valor, es decir, se incrementa la *superexplotación*.¹²⁰

Y en la medida en que el nivel de remuneraciones se establece en función del nivel medio fijado en las empresas que trabajan en condiciones medias, *la superexplotación generada en las empresas locales termina favoreciendo a las empresas con capital extranjero*.

Un indicador de lo anterior es el creciente deterioro en la posición de los asalariados en México durante el periodo, “mientras entre 1940 y 1967 su participación en la fuerza de trabajo activa aumentó de 100 a 165, la proporción que le correspondió del producto interno neto sólo se elevó de 100 a 110, lo que claramente revela un notorio descenso relativo.” (Aguilar, 1977: 149).¹²¹ En la industria mexicana, en 1960, la tasa de explotación (Valor agregado neto/sueldos y salarios) es de 176% (Aguilar, 1977). Por su parte, en Chile, la situación es similar, los salarios, que en 1960 componían un 33.7% del valor agregado bruto de la industria manufacturera, bajan en 1964 al 30%, mientras que, por su parte, las utilidades brutas suben del 56.7% en 1960, a un 60.4% en 1964 (Brodersohn, 1970). Entre 1969 y 1968 se observa un aumento del 35% en la producción industrial por trabajador, mientras que el salario medio sólo creció en un 5% (Marini, 1976 b)

En la *segunda fase de circulación* (C2) las mercancías (M') que resultan del proceso de producción y que entran al mercado presentan particularidades en el ciclo del capital de la economía industrial. Los sectores de punta se van alejando del consumo de los obreros a medida que el proceso de industrialización avanza, cuestión que observa Aguilar (1977) en

¹²⁰ Marini lo dice de la siguiente manera: “...ante la sangría creciente de su plusvalía, y dada la imposibilidad de detenerla mediante el aumento de la productividad del trabajo, esas empresas medias y pequeñas tratarán de recomponer su cuota de ganancia a través de la elevación de la cuota de plusvalía, obtenida a costa de —sin variación significativa en la productividad— extraer más trabajo no remunerado de sus obreros. Esto sólo es posible si (descartada siempre la elevación de la productividad) se aumenta la intensidad del trabajo, se prolonga la jornada laboral y/o simplemente se rebaja forzosamente el salario del trabajador, sin que esa reducción salarial esté correspondiendo a un abaratamiento real de la fuerza de trabajo. En todos esos casos, la fuerza de trabajo se está remunerando por debajo de su valor, y por consiguiente se está dando una superexplotación de los trabajadores.” (Marini, 1979 b:48-49)

¹²¹ Lo anterior se refleja en altas tasas de ganancia del capital en la región. En México, por ejemplo “...excede del 25% y aún del 30% y 35% anual del capital invertido, y que, a escala macroeconómica, se expresa en la alta proporción del ingreso nacional —entre 40% y 50%- que los empresarios propiamente capitalistas reciben...” (Aguilar, 1977: 149) Estas cifras son, según destaca Aguilar, muy superiores a las contemporáneas de los países centrales.

México, y Marini (1976 b) en Chile.¹²² El sector I,¹²³ de medios de producción, como se señaló, no está completo, puesto que no produce la maquinaria y el equipo. El sector IIa, de bienes de consumo necesario, como se dijo, va perdiendo importancia debido a que el nivel de remuneraciones de los obreros de todos los sectores se ha fijado en condiciones que, como señalamos, lo presionan a la baja. Esto significa que, dentro de este sector la posibilidad de canalizar un incremento de productividad como plusvalía extraordinaria hacia una ganancia extraordinaria se vería limitada por la falta de mercado, forzando la disminución del valor unitario de las mercancías. Por lo mismo, deja de ser el sector IIa el que concentra las inversiones del capital de punta, las cuales se trasladan al sector IIb, de bienes de consumo suntuario, debido a que los ingresos de los capitalistas no se han restringido, por lo que dicho sector tiene mercado, es decir, la posibilidad de transformar un incremento en la plusvalía en ganancia extraordinaria. Marini (1979 c) explica que en este proceso existe un traspaso de plusvalía extraordinaria desde el sector IIa, hacia el sector IIb.¹²⁴ En la economía industrial de América latina, entonces, fue incrementándose, de manera creciente, la tendencia estructural a la ruptura del mercado interno.¹²⁵

En efecto, en México el periodo comprendido entre 1955 y 1970 se caracteriza por el aumento de la importancia relativa de los bienes de consumo durable (Gracida, 2002).¹²⁶ De la misma manera, el capital internacional “...imprime algunas de sus características propias: expansión preferente y diferenciación de los bienes de consumo durable e intermedios básicos, cuyo rápido crecimiento determina el perfil de la planta manufacturera, elevado grado de concentración y el liderazgo de las empresas transnacionales” (Gracida, 2002: 82). El predominio del capital extranjero en los nuevos sectores más dinámicos de la industria es

¹²² Debe tenerse en consideración que, al menos en la etapa de desarrollo incipiente de la industria, el sector latifundista constituía también un mercado importante para las mercancías resultantes del proceso de producción, pues concentraba aún parte importante de los ingresos. (Marini, 1976)

¹²³ Marx (1982) distingue entre sectores productores: sector I, que produce medios de producción; Sector II, que produce medios de consumo. Dentro del sector II, Marx distingue entre sector IIa, medios de consumo que entran en el consumo necesario; y el sector IIb, medios de consumo suntuario. Seguiremos esta nomenclatura.

¹²⁴ Para profundizar en su explicación se recomienda consultar el texto del autor (Marini, 1979 c)

¹²⁵ “Si el sector dinámico del mercado está constituido por los ingresos que responden a la plusvalía no acumulada, ganancias y sueldos, la estructura de producción tiende a orientarse hacia ese sector haciendo cada vez más a un lado la gran masa de consumidores que debe comparecer en el mercado apoyada sobre la base de salarios bajos. La segunda fase de la circulación contribuye a orientar la producción en el sentido de que se separe aún más de las necesidades de consumo de las masas.” (Marini, 1979: 54)

¹²⁶ También crece la importancia de los bienes de capital, pero “...ello no fue suficiente para modificar la desproporcionalidad de la estructura productiva” (Gracida, 2002: 81)

muy claro. El 62% de los bienes de consumo durable son producidos por empresas transnacionales, participación que contrasta con el 30% en los bienes de consumo no durable (Gracida, 2002). Para el caso mexicano en particular, Alonso Aguilar (1977) coincide con Marini (1979, 1979 b y 1979 c) respecto a la razón de que sea el sector IIa –preferentemente compuesto por bienes de consumo durable- el que se torna más dinámico y concentre las inversiones del capital extranjero: la capacidad de compra de los trabajadores “...está en el fondo siendo frenada por el propio proceso de acumulación de capital y por una rígida política que hace que los sectores populares consuman mucho menos de lo que producen.” (Aguilar, 1977: 165). Esto es lo que genera la transferencia de “...una parte de la demanda hacia un sector de ingresos medios y altos que es precisamente el que, a través de la compra de casa, bienes duraderos de consumo, ropa, alimentos y servicios, y en general un creciente poder de compra real, puede servir de base a un rápido desarrollo económico..” (Aguilar, 1977: 166).

Marini (1976 b) pone atención a los datos de crecimiento de las distintas ramas al interior de la industria en Chile, destacando el mayor crecimiento que experimentan las industrias metalmeccánicas y conexas desde la segunda mitad de la década de 1960. Según el análisis del autor parece claro que ello obedece a una reorientación de la estructura de la industria, con una nueva primacía de la industria de bienes que, en Chile por esos años eran de consumo de sectores medio altos y altos. Entre 1964 y 1966 se duplica la producción de televisores, radios y tocadiscos, rompiéndose el ritmo de crecimiento previo, lo que da muestra de que es ese mercado el que pasa a constituir el eje del crecimiento industrial. (Marini, 1976 b)

Continuando dentro de la segunda fase de circulación (C2), el capital valorizado (D’), con fuerte componente de capital extranjero, tiene una característica particular, y esta es que al existir “repatriación de sus utilidades”, existe una fuga de la plusvalía generada al interior de la economía hacia los países centrales, lo que igualmente reduce el mercado interno y la reinversión.

Por ejemplo, en México, a partir de 1956, crece sistemáticamente la salida de divisas por concepto de remesas de inversión extranjera directa, y desde 1958 superan su ingreso. Por lo mismo, en lugar de disminuir las presiones sobre la balanza de pagos, el capital extranjero tiene el efecto contrario (Gracida, 2002). Para Chile, Caputo y Pizarro (1970) señalan que los egresos de divisas por concepto de pagos al capital extranjero, superan el

50% de los ingresos en cuenta corriente en los años 1963, 1964 y 1965, fenómeno que vuelve a intensificarse desde el año 1969. Si se consideran las depreciaciones del capital, amortizaciones y otros pagos, el saldo es igualmente negativo.

En síntesis, a diferencia de lo que ocurre en los países centrales, en América Latina. “...el progreso técnico hizo posible al capitalista intensificar el ritmo del trabajo del obrero, elevar su productividad y simultáneamente, sostener la tendencia a remunerarlo en proporción inferior al valor real de su fuerza de trabajo.” (Marini, 1979: 72) Esto debido a la ruptura entre las esferas del mercado interno, pues lo que ese obrero produce ya no es para su propio consumo sino para el de los sectores altos. Ello determina el hecho de que “...la acumulación sigue dependiendo en lo fundamental más del aumento de la masa de valor –y por tanto de la plusvalía- que de la cuota de plusvalía.” (Marini, 1979: 72). Esto genera, a partir de la segunda mitad de la década de 1960, la necesidad de expandir el mercado al exterior, cuando comienzan a aparecer los primeros acuerdos comerciales regionales motivados por los grandes capitales de los sectores de punta.

2.3.3. La reproducción real del capital y el cambio en el rol de la agricultura: una síntesis

Es evidente que existe una contradicción entre los términos típico-ideales del modelo de desarrollo ISI y el desenvolvimiento de las dinámicas propias de la reproducción del capital en un contexto dependiente y con presencia de superexplotación. La ISI era, originalmente, un proyecto de las burguesías nacionales, principalmente de medianos capitales –por ello el énfasis en dinamizar el mercado interno- sin embargo, fueron más bien intereses de los sectores de gran capital nacional, creados por el mismo proceso, aliados con capital extranjero, los que marcaron el ritmo ulterior del periodo. En otras palabras, el desarrollo del proceso de industrialización genera que el sector más poderoso de la burguesía comience a tener intereses cada vez más distantes del proyecto original. La burguesía industrial más poderosa no es la misma que comenzó con el proceso de industrialización. A los sectores de punta del capital –con un importante componente extranjero- ya no les interesa que se dinamice el mercado interno de bienes salarios, pues, sus ganancias están en el sector de bienes suntuarios, y por el contrario, les conviene más reducir sus costos de producción, pagando salarios bajos, sin que ello afecte el proceso de valorización y realización del capital. Se empieza, al final del periodo, a volver más interesante para estos sectores la exportación.

Son las primeras señales de las formas que asumirá la reproducción del capital en el patrón que sucederá al industrial.

En este sentido, la etapa del patrón industrial próximo al “modelo” estilizado de la ISI, es más bien la etapa donde todavía no se desarrolla una burguesía industrial fuerte en los países de la región. Mismo periodo que, coincidentemente, se desarrolla sobre la base del legado de los gobiernos de “acuerdo de clase amplios” que incluían a sectores trabajadores y a burgueses. Esto plantea dudas –o más bien matices- sobre la descripción más frecuente que se hace del periodo, donde prima la caracterización de la ISI como si ésta representara al ciclo histórico de reproducción del capital. Por alguna razón que no es menester aquí analizar, existe una cierta tenencia a idealizar el periodo comprendido por el patrón industrial. Características como la centralidad del capital extranjero, la dependencia tecnológica del exterior, el desnivel tecnológico interno y el monopolio de esa tecnología de parte del gran capital, derivan en la superexplotación, lo que genera un mercado segmentado, ya su vez, deriva en una contradicción entre sectores de la burguesía (aquellos del sector IIa y del sector IIb). Si el mercado se encuentra segmentado, entonces, *cabe preguntarse si es realmente relevante, una vez que existe una burguesía poderosa, que exista una política de mantenimiento del valor real de la fuerza de trabajo contenida para aumentar el fondo de consumo del obrero*. Será el fondo de consumo de los capitalistas, y de los crecientes “sectores medios” el que si le interesa conservar a una burguesía industrial desarrollada. Ello plantea considerar que *el rol estructural de la agricultura*, una vez avanzada la fase diversificada de la industrialización, se debilita, lo que no necesariamente implica que esta pierda importancia política, dado que en ello operan otros factores –políticos e incluso teórico-ideológicos- a un mayor nivel concreción histórica.¹²⁷

En este sentido, la idea de que las reformas agrarias de la región representan la oposición entre la burguesía industrial y la clase terrateniente por la renta de la tierra (Gutelman, 1981; Vergoupolus, 2013) resulta menos plausible. Antes bien, cabría ver que parecieran no ser clases con intereses necesariamente opuestos en el contexto capitalista dependiente. Marini (1976) destaca el hecho de que las reformas agrarias ocurrieron cuándo y dónde las burguesías industriales no eran una clase poderosa, incluso experimentándose

¹²⁷ En efecto, en Chile el proceso de reforma agraria tiene lugar desde mediados de la década de 1960 hasta 1973, y en México, la década de 1970 representa un fuerte retorno del agrarismo. Más adelante intentaremos explicar esto.

contrarreformas agrarias al crecer el poder de la burguesía industrial (como ocurrió en el caso de México). En este sentido, las reformas agrarias parecen ser más adjudicables a la dinámica de las clases trabajadoras que presionan por ella, que a los intereses de desarrollo de las burguesías nacionales, lo que como veremos, tiene matices específicos en cada caso.

En síntesis, el patrón industrial en efecto dio una importancia central a la agricultura como generadora de bienes salarios capaz de reducir el valor de la fuerza de trabajo, lo que fue central para su primera etapa de desarrollo. Sin embargo, el mismo desenvolvimiento del proceso de industrialización, en la forma en que se da en la economía dependiente, crea contradicciones que terminan por restarle esa centralidad estructural a la agricultura, al perder centralidad el consumo obrero en la reproducción del capital de punta. La era del keynesianismo, que internaliza en la política económica la dinámica histórica de la lucha de clases, comienza a mostrar contradicciones en la economía dependiente apenas el proceso de industrialización alcanza un cierto desarrollo, y resulta que para el capital de punta deja de ser relevante, en estas condiciones, estimular esa “demanda efectiva” para la cual los bienes alimenticios determinan el valor de su fuerza de trabajo. Esto no quiere decir que la política económica haya dejado de intentar controlar los bienes salarios en la expectativa de incrementar el mercado de los bienes industriales –lo que se explica tanto por los marcos teóricos dominantes como por las presiones políticas de diferentes sectores- sino más bien que ese control pierde centralidad estructural, en un proceso que deriva luego en un cambio de patrón de reproducción del capital, y que impulsará una nueva política, a la cual no le interesa en absoluto dinamizar el mercado interno. ¿Por qué razón podría resultar de interés destacar esa pérdida de importancia estructural de la agricultura si en la política concreta no necesariamente se evidenció esa menor centralidad? porque explica en parte la dirección de las transformaciones que venían ocurriendo en el seno del patrón de reproducción de capital y pone en relieve el hecho de que esos cambios se relacionan profundamente con las modificaciones ocurridas dentro del propio patrón industrial y no obedece simplemente a un repentino cambio de estrategia en la política económica.

2.4. El trabajo agropecuario en el patrón industrial en Chile y México

El trabajo agropecuario y las formas específicas en que éste se explota y articula a la reproducción del capital industrial, presenta particularidades en cada uno de los países estudiados, que son de interés destacar. Por esta razón, se exponen a continuación por separado en cada país, para luego, en el siguiente apartado, relevar las semejanzas y diferencias entre los casos.

2.4.1. México: La articulación del trabajo agropecuario en el patrón industrial

2.4.1.1. *El sector agropecuario durante el patrón industrial*

Como bien se señaló más atrás, la función específica que adopta el sector agropecuario para la reproducción del capital en el patrón industrial en México fue posibilitada por el profundo cambio en la estructura agraria, derivado de la reforma agraria mexicana. Las características específicas del trabajo agropecuario y su reproducción también se encuentran dentro del marco de posibilidades que ofreció este proceso.

Dentro del periodo comprendido entre 1946 y 1982 en México, estableceremos una subdivisión, entre una primera etapa en la que el sector agropecuario responde satisfactoriamente a los requerimientos del proceso de industrialización, y una segunda, desde mediados de la década de 1960, donde la agricultura se torna deficitaria, lo que coincide con los primeros indicios de la crisis del patrón industrial de reproducción del capital. El primer momento corresponde a la *fase internalizada y autónoma* del patrón industrial y el segundo a la *fase industrial diversificada* del mismo patrón.

En el contexto del patrón industrial, el vínculo mediante el cual se produce la funcionalización del sector agropecuario a la reproducción industrial del capital, es la subordinación del sector por medio de lo que Rubio (2001) denomina como *vínculo de dominio*. Para este periodo, se trata de un *vínculo de dominio indirecto* donde el mecanismo de subordinación es a través del Estado, al fijar los precios de los bienes agropecuarios, y los impuestos a la exportación (Rubio, 2001), siendo en México más importante la fijación de precios que los impuestos (que por cierto, afectan a sectores diferenciados dentro del

campo).¹²⁸ Ello es a nivel del sector, sin embargo como veremos, en lo más concreto, a nivel de la producción, aparecen más específicos mecanismos de exacción a los productores y de explotación de la fuerza de trabajo.

Si bien, como resultado del proceso de reforma agraria en curso por los años del patrón industrial, existe gran variedad de productores agropecuarios clasificables según tamaño y tipo de propiedad, tecnología, capitalización, etc, podemos hacer una distinción general entre dos grandes sectores. Por un lado, un sector de agricultura capitalista, asociado a una propiedad más grande, y por otro lado, un sector campesino, asociado a pequeñas explotaciones, ejidales o individuales.¹²⁹ Este sector incluye unidades productivas que se reproducen como unidades domésticas productoras agropecuarias, campesinas y comerciales y lo que nos interesa más destacar, unidades domésticas semiproletarias, comerciales y de autoconsumo. De esta manera, en el campo mexicano se “...configuró en el sector agrícola posibilidades diferenciales de acumulación de capital en función de la posesión de la tierra.” (Castell Cancino, 1978: 80)

La agricultura de mayor propiedad “...obtiene rendimientos por hectárea y por hombre considerables, cuestión que la posibilita para tener una base interna de acumulación muy grande y, con ello, hacer frente a las funciones que el desarrollo capitalista mexicano exige de la agricultura.” (Castell Cancino, 1978: 80) En este caso, destacan en este grupo la agricultura de exportación y la producción de materias primas para la industria y la agroindustria (Caña de azúcar, algodón, café, ganado vacuno, etc.) y una de sus funciones clave es la de contribuir a estabilizar la balanza comercial mediante el ingreso de divisas. Por su parte, en el sector asociado a la pequeña propiedad, los productores tienen baja productividad y nulas posibilidades de acumular, sin embargo, como ya hemos señalado “...en el contexto del sector agrícola en su conjunto cumplen funciones fundamentales para el capitalismo mexicano...” (Castell Cancino, 1978: 81): por un lado, la producción de parte importante de los productos que determinan el valor de la fuerza de trabajo, como son los alimentos básicos, lo que permite aumentar la tasa de explotación y por ende la acumulación

¹²⁸ Otra alternativa es un vínculo de dominio directo, donde el capital industrial incide directamente en las pautas técnico-productivas, sin mediaciones (Rubio, 2001). Como se verá más adelante, esta forma se torna más importante en el actual patrón de especialización productiva.

¹²⁹ Lo llamamos sector campesino siguiendo el nombre dado en la mayor parte de la bibliografía, es sin embargo un sector que incluye unidades domésticas semiproletarias y campesinas.

global de capital, y por el otro, mantener en el campo a una mano de obra que, de otra manera, no encontraría ocupación en el aparato productivo.

Esta configuración *segmentada* o *polarizada* de la agricultura mexicana tiene consecuencias importantes. Por un lado, como explicaremos, se produce una *ganancia extraordinaria* del sector más dinámico en perjuicio del sector menos dinámico. Ello reproduce una dualidad que suele ser común en la economía dependiente: un sector donde el trabajo tiene una mayor productividad, en articulación con otro que no tiene la posibilidad de igualarlo. De forma similar a lo que ocurre en la industria dependiente, la respuesta del sector menos dinámico es la intensificación del trabajo, por mecanismos que señalaremos. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en la industria, este fenómeno no adopta solamente la forma de extracción de trabajo como plusvalía, ya que puede adoptar la forma de trabajo materializado en valores de uso. Ello se debe a que la fuerza de trabajo del sector menos dinámico la constituye el propio productor y su familia, es decir, la producción se genera a partir de relaciones productivas domésticas. Luego profundizaremos en ello, que es central en el contexto de la hipótesis de esta investigación.

Este desnivel técnico y productivo entre los dos segmentos o sectores afecta directamente la remuneración del trabajo –ya sea el salario en trabajadores con o sin tierra, o el producto directo del campesino- en todo el sector, en lo que caracterizaremos como una sangría permanente al campo durante el periodo, pero que pese a ella, permite su reproducción, al encontrarse el trabajo del sector agropecuario articulado a la reproducción global del capital. Este “traspaso de factores” –según se le denomina desde el estructuralismo- en México afecta menos al capital agrícola, pero muy marcadamente al sector de producción campesina. Para explicar esto, debemos analizar brevemente los mecanismos de explotación del trabajo por el capital en los dos sectores y sus interrelaciones: el sector campesino, mediante la exacción comercial o *vía comercial de dominio*, como la denomina Rubio (2001), y el sector capitalista, mediante el trabajo asalariado, frecuentemente proveniente de unidades domésticas campesinas y semiproletarias que venden una parte variable de su fuerza de trabajo.

2.4.1.2. *La explotación directa del trabajo del sector campesino*

Por encontrarse en la base de la cadena de interrelaciones del agro mexicano del periodo, debemos partir por el trabajo en el sector campesino, formado en el proceso de reparto agrario.

La subordinación de este sector se efectuó principalmente mediante una “vía comercial de dominio”, la cual durante varias décadas garantizó, desde el punto de vista del campesino, al menos volver a echar a andar el proceso productivo para el siguiente ciclo agrícola, y desde el punto de vista del sistema, satisfacer la demanda urbana de alimentos baratos.

En términos generales se trata de un sector que incluye unidades domésticas productoras agropecuarias, campesinas y comerciales, y unidades semiproletarias, comerciales y de autoconsumo, pues todas incluyen venta de producción doméstica mercantilizada (M') en su ingreso tota y por tanto participan de la circulación capitalista.

Armando Bartra (2007) ofrece una muy buena explicación respecto de las mediaciones específicas entre la economía campesina -en su función productiva- y el capital, la cual, si bien fue formulada de manera más abstracta, se ajusta de manera concreta al contexto mexicano de la posguerra, debido al vínculo estructural de dominio de carácter comercial.¹³⁰ De acuerdo a este autor, la clave de la explotación productiva de la unidad campesina, a diferencia de lo que ocurre en el proceso de producción capitalista, no se encuentra directamente (a menos de manera inmediata) en el proceso productivo campesino mismo, sino *en la relación de este proceso con la reproducción global del capital*. La explotación del campesino se produce *al entrar su producto en la circulación capitalista*.¹³¹ El proceso productivo tiene las características que Marx señala para la producción artesanal, sin embargo, este proceso productivo ocurre en un entorno capitalista,¹³² respecto del cual tiene

¹³⁰ En efecto, pensamos que lo que Bartra (2007) parece creer es un análisis del campesinado de manera abstracta en el modo de producción capitalista, es un buen análisis de un campesinado específico, en un contexto histórico específico.

¹³¹ “...el problema es cualitativamente diferente, pues, mientras que en la producción capitalista el proceso de trabajo es inmediatamente un proceso de valorización, o lo que es lo mismo, es en sí mismo un proceso de explotación de plusvalía, el proceso de trabajo campesino sólo se constituye en un proceso de valorización a través de una serie de mediaciones y en él la explotación sólo se consume cuando la producción campesina entra en relación con la circulación capitalista.” (Bartra, 2007: 241)

¹³² En esta analogía con la producción artesanal, Bartra describe el proceso destacando los siguientes puntos: La base tecnológica es la parcela y los instrumentos de labrar. El factor decisivo de la producción es el manejo del instrumento de trabajo. El productor está en posesión de las condiciones de producción. En principio, el

dos fundamentales puntos de contacto: a) necesita incorporar valores de uso que el mismo proceso no produce, b) una parte de lo que produce no es autoconsumida y se comercializa. En el México del patrón de reproducción del capital industrial se cumplen estos vínculos, el primero, debido a la naturaleza del proceso productivo campesino en sí, y el segundo, en virtud de la demanda estructural de los productos básicos característica del periodo, cuestión que, como vimos anteriormente, responde a la particularidad del ciclo del capital en el patrón industrial. Dicha demanda de productos básicos a los campesinos no está presente en otros patrones, por ejemplo, en el exportador de especialización productiva.

Como bien lo señala Bartra, en la circulación, el campesino y el capital se enfrentan como compradores y vendedores en un proceso de aparente “intercambio de equivalentes”. Sin embargo, el precio de la mercancía capitalista incorpora en su *costo de producción a la ganancia media*, que es nada menos que la razón del proceso productivo capitalista, pues, sólo tiene sentido para realizar la plusvalía contenida en la ganancia. Sin embargo, *el precio de la mercancía del campesino se forma en un contexto en donde no existe este desdoblamiento entre los componentes del precio* en su forma capitalista, dado que el objetivo del proceso no se relaciona con la obtención de la ganancia. Esto configura un *intercambio desigual* entre el campesino y su entorno capitalista, pero que no termina allí, pues se constituye en una relación en la que el proceso de producción se reproduce a sí mismo como explotado, donde la economía campesina se recrea para ser nuevamente explotada.¹³³

producto pertenece al trabajador. Sus medios no constituyen –en rigor– capital, pues, no constituye trabajo objetivado dispuesto para apropiarse de trabajo vivo. Aún en forma de dinero, su producto no se invierte fuera del mismo proceso de trabajo concreto. Aún al explotar “trabajo ajeno” su capital está ligado a valores de uso, por lo que no se enfrenta al trabajador como capital. El objetivo final del proceso no es el valor de cambio sino el valor de uso. El proceso no busca el enriquecimiento sino la simple reproducción de su existencia conforme a su posición social. Y, la capacidad de trabajo disponible y el consumo previsible regulan la escala de la producción.

¹³³ Bartra lo señala de la siguiente manera: “...el intercambio desigual existen entre la producción campesina y el capital se manifiesta en que el campesino, como comprador y como vendedor puede realizar intercambios en condiciones en que no lo haría ninguna empresa capitalista. El origen de esta particularidad radica en que el campesino como productor no puede condicionar sus intercambios a la obtención de ganancias, pues su proceso laboral es la condición de su subsistencia y sus medios de producción no han adquirido la “forma libre del capital”.” (Bartra, 2007: 247) Sin embargo, “El análisis de los mecanismo a través de los cuales la producción campesina es obligada a transferir un excedente no puede reducirse a la constatación del intercambio desigual. (...)En el proceso inmediato de producción, el campesino genera un excedente que en el momento de la circulación es transferido, pero, a la vez, en este proceso se reproduce a sí mismo como explotado; el resultado del ciclo completo es un capital valorizado por el trabajo campesino y una economía campesina recreada en condiciones de ser nuevamente explotada.” (Bartra, 2007: 247) De esta manera la relación del campesino con el capital no es sólo de transferencia de valor sino de explotación El proceso de producción campesino se recrea en una relación donde existe esta transferencia, por esta razón puede hablarse de explotación. La valorización del capital a través de la explotación del campesino tiene dos fases: “...un proceso de producción en el que el

Pero, en general, los intercambios que realiza el campesino con el entorno capitalista son más amplios, y en todos ellos se reproduce el intercambio desigual. Sus intercambios de productos, pero también de dinero y trabajo tienen el carácter de intercambios desiguales.¹³⁴

2.4.1.3. La explotación del trabajo en el sector de agricultura capitalista: explotación indirecta del trabajo del sector campesino

Por otra parte, en el sector capitalista de producción tenemos otro fenómeno. El esquema polarizado y segmentado, en el cual se distingue del sector campesino no capitalista-lo beneficia en dos sentidos, por un lado, existe un traspaso de plusvalía extraordinaria mediante el establecimiento de precios en condiciones de productividad muy dispares (mecanismo que no logra beneficiar a los productores capitalistas de materias primas y de bienes de exportación, pero sí a aquellos que en algunas regiones del norte del país producían maíz con crecientes niveles de productividad) y por otro, mediante la venta de fuerza de trabajo desde el sector campesino al sector capitalista (en general), en unas condiciones estructurales que propician el pago de un salario por *debajo del valor de esa fuerza de trabajo*, como explicaremos a continuación. De esta manera, cualquier exacción estatal vía impuestos aplicada a este sector, constituye realmente una exacción al sector campesino, mano de obra del sector capitalista, debido a que el capitalista agrario podía compensar mediante una superexplotación del trabajo. Lo mismo ocurre con el control de precios, que en vez de significar un “traspaso de factores” desde los capitalistas agrarios a la industria, realmente constituye una exacción sobre los trabajadores del sector.

Como se ha dicho, el proceso de reforma agraria mexicana asienta a los trabajadores del campo como campesinado ejidatario y pequeño propietario, generando una estructura agraria cuya característica central es precisamente que el trabajo del sector capitalista se reproduce en una unidad doméstica que no depende únicamente de la venta de fuerza de

trabajador directo produce excedentes, que constituye un “preludio”, y la compra-venta de productos como intercambio de no equivalente, que “da cima” al proceso.” (Bartra, 2007: 249) De esta manera, “...la producción campesina, vista en el proceso global, no sólo es premisa sino también resultado, pues la relación de intercambio desigual genera tanto un capital valorizado como campesinos que apenas han podido reponer sus condiciones de trabajo. Y que por tanto están obligados a producir de nuevo en la mismas condiciones” (Bartra, 2007: 250)

¹³⁴ Los costos en dinero del proceso productivo campesino (semilla, fertilizantes, etc), además de los costos del consumo básico, así como los créditos, fijan todos sus precios en relación a un marco capitalista que supone la ganancia media.

trabajo. Por lo tanto, en el caso mexicano, al analizar la producción de plusvalía en el sector capitalista agrario, se debe analizar también a las unidades domésticas del sector campesino, puesto que éstas son su principal fuente de trabajo vivo.

Para este periodo, existen en el campo mexicano unidades domésticas que resuelven su reproducción combinando una producción doméstica que es en parte auto-consumida y en otra parte comercializada (centrada de manera dominante en la producción de maíz y frijoles) con la venta de fuerza de trabajo al sector capitalista. Se trata de las unidades domésticas semiproletarias comerciales y de autoconsumo. Ello implica que el valor pagado a la fuerza de trabajo (VPFT) en las empresas capitalistas que hacen uso de esa mano de obra, resulta muy probablemente menor al valor de cambio de los valores de uso necesarios para reproducir el tiempo de trabajo vendido (VPDVFT) (ver capítulo 1.5.1), debido a que la unidad doméstica se provee de parte de esos valores de uso, y ésta no logra transferir su valor al precio de la mercancía *tiempo de trabajo*, como mercancía capitalista. Es aquí donde radica en parte la superexplotación del semi-proletario mexicano del periodo, asociada al sector campesino.

En otras palabras, los salarios en el sector capitalista se establecen en un contexto donde el trabajador ya *tiene resuelta una parte de su reproducción*, dada su reproducción en unidades domésticas con cierta capacidad de autoproducción, por lo que esos salarios se fijan *por debajo de como lo haría en un contexto capitalista normal*.¹³⁵ Pero ¿por qué la unidad doméstica campesina o semiproletaria debe vender fuerza de trabajo si cuenta con ingresos en valores de uso (alimentos) y en valores de cambio (producción doméstica comercializada)?

El contexto de inserción estructural de la producción del sector campesino como proveedor de la base alimentaria de la fuerza de trabajo industrial, propicia una demanda a su producción que le permite, como se dijo, reproducirse como productor. Su condición de explotado, como vimos, se relaciona con que la unidad doméstica campesina puede producir y reproducirse pese a que exista un precio de venta que no contemple la ganancia. En la

¹³⁵ Por ejemplo, en el año 1962-63 el salario mínimo establecido en México para los trabajadores era de 19.9 pesos en la ciudad, y 17.5 en el campo. Sin embargo, sólo en algunos estados del norte se pagan salarios que giran en torno a esa cifra, mientras que en los estados del sur se pagan salarios que suelen estar por debajo de la mitad que los del norte. Ello genera una gran migración estacional por esos años desde los estados del sur hacia el norte.

fijación del precio, en este periodo, intervienen directamente las políticas del modelo de desarrollo industrializador, las que tendieron a mantener precios estables pero relativamente bajos, a fin de garantizar no elevar el valor de la fuerza de trabajo urbana industrial, propiciando el “traspaso de factores” para la industrialización. Por lo tanto, el sector campesino se encuentra en un equilibrio precario donde su parcela le permite reproducirse y reiniciar el ciclo agrícola año a año, pero lo pone en necesidad de hacerlo incrementado el gasto de trabajo al interior y exterior del predio familiar, es decir, intensificar el trabajo en la producción doméstica y/o vender trabajo al sector capitalista.

Así, esta condición de explotado (en su función productiva) que implica una sangría de los recursos necesarios para la reproducción de la unidad campesina, obliga al campesino a buscar otras fuentes de ingresos, donde la venta temporal de un *remanente* de su fuerza de trabajo aparece como una alternativa. Como bien lo indica Bartra (2007), el campesino venderá “...únicamente la parte de su fuerza de trabajo que no puede emplear con medios de producción propios, ya sea porque éstos son insuficientes en términos absolutos o porque ciertas opciones de reproducción con recursos propios rinden menos ingresos de los que le reporta el mismo esfuerzo realizado a cambio de un salario.” (Bartra, 2007: 266) Esto significa que *la unidad campesina es el punto de partida*, dado que es el espacio de la reproducción del trabajo. Es por ello que insistimos en que su condición de explotado en *su función productiva es la que explica su explotación en su función reproductiva*, pues – siguiendo a Bartra- el campesino “...sólo venderá remanente de su fuerza de trabajo si los ingresos totales obtenidos como productor independiente no le bastan para lograr una reproducción equilibrada y el esfuerzo desempeñado a jornal es compensado por las necesidades que satisface con el salario” (Bartra, 2007: 266)

Así, es la economía campesina la que, pese a ser explotada comercialmente, “subsida” parcialmente el salario del jornalero que proviene de ella, y no al revés; y de esta manera, la producción campesina transfiere, nuevamente, parte de sus excedentes al capital, y ello es lo que permite al capital pagar un salario que está por debajo del valor de la fuerza de trabajo que compra.¹³⁶

¹³⁶ Bartra señala lo anterior de la siguiente forma: “Esta “afortunada” situación coloca al capital que contrata la fuerza de trabajo sobrante del campesino en condiciones de obtener de ésta una transferencia en forma de fuerza de trabajo pagada por debajo de su valor”. (Bartra, 2007: 268-269) “El jornalero que proviene de la economía campesina rinde de manera sistemática y permanente una plusvalía absoluta anormal.” (Bartra, 2007:

De esta manera, *las dos funciones que la reproducción del capital asigna al campesinado durante el patrón industrial, suponen la intensificación del trabajo de la unidad campesina*, y el excedente generado mediante esa intensificación del esfuerzo y en trabajo, sólo deja en la unidad campesina la subsistencia, es decir las condiciones necesarias para relanzar anualmente nuevamente el ciclo, pero bajo condiciones de explotación elevadísimas.

Por ejemplo, en 1960, el 91.77% del total de los predios son estimados por Aguilar (1977) como pequeña producción, a partir del tamaño de su producción. Éstos, obtienen el 16.42% del valor agregado del sector. A este grupo, se le suma el grupo de los asalariados. Haciendo ajustes muy conservadores Aguilar calcula: "...los ingresos conjuntos atribuibles al trabajo sólo representarían entre 30% y el 33% del valor agregado por la agricultura, proporción a todas luces reveladora, no de la baja productividad del campo, sino de la tremenda explotación que en él se hace del trabajo Humano." (Aguilar, 1977: 150)

Por otra parte, aquella parte de la fuerza de trabajo del sector de agricultura capitalista que se reproducía en unidades domésticas proletarias, encontraba que su salario se fijaba en un contexto donde predominaban los trabajadores que se reproducían en las unidades semiproletarias, lo que presionaba su salario a niveles inferiores a la subsistencia, lo que no es estructuralmente negativo para el patrón, debido a que los trabajadores agropecuarios en su conjunto no representaban mercado de bienes industriales, y por tanto, no interesaban como espacio de realización de las mercancías de los sectores de punta.

Las condiciones estructurales de explotación del sector agropecuario (de transferencia de valor desde dicho sector) que primaron en el patrón industrial mexicano, provocaron un tipo de pérdidas que, dentro del sector, recayeron sobre el sector campesino. Fue el sector campesino el que, mediante una intensificación de su trabajo como productor, y mediante un pago a su trabajo por debajo de su valor, como asalariado, contribuyó a "equilibrar" una economía industrial dependiente que surgía sin el desarrollo de una agricultura plenamente capitalista que produjera sobre la base de la lógica de la plusvalía relativa. Sin embargo, como veremos, esa situación histórica no fue eterna y se agotó en sus propias posibilidades y en virtud de sus propias contradicciones: el sector agropecuario sería incapaz de responder a las

270) "...reporta superganancias al capital porque es capaz de vender sistemáticamente fuerza de trabajo a precios que serían insostenibles para un sector proletario normal. (Bartra, 2007: 271)

exigencias que el desarrollo de esa economía requería en el último tramo del periodo del patrón industrial en México.

Estos mecanismos de explotación del trabajo agropecuario operan de manera óptima para la acumulación de capital durante la *fase internalizada y autónoma* del patrón industrial mexicano. Continúan vigentes durante la *fase industrial diversificada*, sin embargo, el agro y la estructura agraria segmentada y polarizada que los sustenta, no podrán cumplir con la función asignada al sector para la industrialización, lo que genera dificultades estructurales para la reproducción del capital y coadyuva en una ruptura interna en el ciclo del capital industrial en las ciudades. Volveremos sobre esto más adelante.

La imagen dualista del agro, con un sector moderno por un lado, y otro atrasado por otro, que no se relacionan mayormente entre sí, pierde todo sentido al relevar estos mecanismos de explotación. El agro no era un espacio donde permanecían productores relictos de tiempos remotos, ni un refugio de resabios de un pasado precapitalista, por el contrario, en su conjunto y con esa estructura segmentada e interaccionada, tuvo una importancia estructural y se le forzó a transferir valor al sector industrial, con el fin de abaratar los bienes salarios. No fue, sin embargo, el sector capitalista el que resintió la merma de la política de control de precios, el peso de ésta recayó fundamentalmente en el sector campesino, tanto como productor de mercancías, así como vendedor de fuerza de trabajo para el sector capitalista. Al agro se lo sitúa en una relación de “dependencia forzada” con los centros urbanos, caracterizada por unos términos de intercambio desfavorables y por el traspaso de plus trabajo y plusvalor por esa vía, lo que, como en todo contexto dependiente, fue compensado mediante el recurso una mayor explotación del trabajo, fuera este con medios propios o los del capital.

2.4.1.4. Crisis de la articulación del agro al patrón industrial mexicano

Existe cierto consenso respecto a que, a partir de 1965-1967 se asiste una crisis en la agricultura mexicana, donde los dos sectores, el capitalista y el campesino, como conjunto, experimentan una incapacidad de responder a las funciones que la reproducción del capital industrial les exigía. La agricultura entra en crisis, y reviven las luchas campesinas. “Desde 1940 hasta 1965 la agricultura cumple satisfactoriamente las funciones que le asigna la

reproducción económica del capitalismo dependiente” (Bartra, 1985: 94)¹³⁷ pero de manera muy definida desde fines de la década de 1960, los años de auge del capitalismo y la agricultura mexicana llegan a su fin. Esta crisis agropecuaria, como se dijo, se enmarca en el comienzo de una crisis generalizada del patrón de reproducción de capital, tanto a nivel nacional como internacional.

El crecimiento sostenido de la inversión y la expansión de la superficie de la agricultura permitieron que los precios agrícolas se mantuvieran bajos hasta la segunda mitad de la década de 1960. Entre 1935 y 1970 el número de hectáreas irrigadas pasó de 160 mil a más de 3 millones, y entre 1935 y 1967 el crecimiento promedio anual de la agricultura fue de 4.4% mayor que el crecimiento demográfico. Ello gracias a la inversión en riego, aumento de zonas de cultivo, nuevos métodos, etc. (Castell Cancino, 1978) ello explica por qué la agricultura mexicana pudo responder a la demanda creciente del proceso de industrialización urbano, pese a las exacciones y al traspaso de factores del que era objeto mediante un sistema de precios que remuneraba el producto agrícola por debajo de su valor.

Al respecto, Castell Cancino (1978) sostiene que el producto agrícola era en efecto remunerado por debajo de su valor durante este periodo, “...entre 1950 y 1960 los precios agrícolas decrecieron un 17% en relación a los precios industriales y un 19% en relación a los servicios. Además, (...) los precios del maíz y del trigo, que son parte fundamental de los bienes-salarios, permanecieron inalterables por casi 20 años...” (Castell Cancino, 1978: 76) De modo más preciso, este autor calcula que durante el periodo 1942-1962, “...la relación de precios ocasionó una exacción neta de recursos del sector agrícola hacia el resto de la economía por un valor aproximado de 3 600 millones de pesos de 1960.” (Castell Cancino, 1978: 76). Ante una agricultura que transfería recursos de esta manera, era esperable una crisis sectorial de proporciones.

A partir de 1967, aproximadamente, se asiste entonces al agotamiento de las formas de explotación sobre el sector campesino. La estructura productiva de alimentos, basada en

¹³⁷ Hasta 1965, la oferta de productos agrícolas crece a un ritmo más elevado que su demanda, lo que permitió por 25 años mantener los precios de los alimentos relativamente bajos. “...el trabajo campesino permite contener el alza del costo de la vida urbana, colaborando a frenar las presiones obreras sobre los salarios industriales.” (Bartra, 1985: 94) Este crecimiento permitió, a su vez, una balanza comercial agropecuaria positiva, que compensaba el déficit en la balanza de productos industriales. “...durante casi treinta años el trabajo rural genera una parte sustancial de las divisas necesarias para que la industria pueda importar infraestructura tecnológica.” (Bartra, 1985: 94)

la producción campesina, no pudo continuar respondiendo con la suficiente velocidad al incremento en la demanda de alimentos derivada del rápido proceso de urbanización, asociado a la industrialización (Rubio, 2001; Castell Cancino, 1978) y que además entraba por esos años en una nueva etapa de desarrollo.¹³⁸ “El crecimiento de la producción agrícola, que de 1940 a 1965 había sido a un promedio de 5% anual, disminuye de 1965 a 1970 al 1.2% y de 1970 a 1974 prácticamente se estanca al reducirse la tasa de crecimiento promedio anual al 0.2%” (Bartra, 1985: 94) En otras palabras, *había una discordancia entre la forma de explotación de los campesinos y el avance industrial*, lo que termina por provocar una elevación de los precios de los alimentos producidos internamente desde la década de los 70, en un contexto internacional de alza en los precios internacionales. (Rubio, 2001).

Lo anterior, junto a la caída de los precios de algunas exportaciones agrícolas es determinante en que, para 1974, desde el punto de vista de la balanza comercial, México se convirtiera de un país exportador a un país importador de productos agrícolas, lo que sumado al déficit estructural de la industria (dependiente en capital y en el sector medios de producción), determinó a su vez una balanza comercial negativa para toda la economía, lo que propicia el endeudamiento externo del país y una posterior devaluación.

La insuficiencia de alimentos básicos, y la consecuente importación de los mismos a precios internacionales, encareció el costo de la vida, lo que impactó *reduciendo el salario real*, en un contexto inflacionario.

De acuerdo a Bartra (1985), el deterioro agrícola se explica por la caída de la producción agrícola de cultivos anuales para el mercado interno, como maíz y frijoles, principalmente provenientes de la producción campesina. Esa caída, por diversos mecanismos, arrastró al sector en su conjunto. “Las causas generales de esta crisis, que inicia con el deterioro creciente de la producción agrícola desde 1965 y estalla, a partir de una serie de factores coyunturales, a principios de los años setenta, podrían resumirse en el

¹³⁸ A partir de 1965 la industria urbana sufre cambios importantes, entrando en su fase intensiva. Se modifican las pautas de desarrollo de este sector, accediendo a la producción de medios de capital como nuevos ejes de acumulación (ramas: siderúrgica, maquinaria, equipos de transporte, petroquímica, entre otras). Las condiciones técnicas más desarrolladas de estos nuevos ejes de acumulación imponen al sector características distintas de funcionamiento: “Subsunción real del trabajo, aumento de la composición orgánica de capital, explotación intensiva de la mano de obra y altos márgenes de productividad. (Rubio, 1987: 46).

agotamiento de un sector agropecuario sometido a una permanente descapitalización en beneficio de la acumulación industrial.” (Bartra, 1985: 95)

Por el lado de la empresa agrícola, su condición de extensiva le impidió enfrentar condiciones desfavorables en el mercado exterior. Por su parte, el sector campesino, responsable de parte importante de la producción de maíz y frijoles, fue pauperizado como consecuencia de la explotación del capital comercial. “El agotamiento de la vía comercial de explotación del campesino origina la llamada crisis agrícola de granos básicos que se inicia en 1967...” (Rubio, 1987 b: 45).

El deterioro en la producción campesina de alimentos populares, se *explica también por el crecimiento desmesurado de la agricultura empresarial*, cuyo destino era la exportación y los sectores de mayores recursos del mercado interno. Ese crecimiento se dio, por diferentes motivos, a *expensas de la agricultura campesina*. Las políticas de estímulo y sobreprotección del sector empresarial, en contraste con el sector campesino, son factores importantes. El crecimiento de la ganadería de exportación también afectó en la reorientación de la producción, pasando de la producción de alimentos básicos para el mercado interno a la producción de cultivos forrajeros para la alimentación del ganado (Bartra, 1985; Rubio, 2001). Se utilizan recursos necesarios para el consumo interno popular en producir bienes que satisfacen una demanda externa.

La subocupación derivada de esta crisis, lanza a la lucha por la subsistencia a cuatro millones de campesinos. Durante el sexenio de Luís Echeverría, la reacción del Estado ante la crisis consistió en una política destinada a permitir al sector campesino “recapitalizarse”, a fin de que éste continuara cumpliendo la misma función –productiva- a favor del proceso de acumulación industrial. Esta política consiste, a decir de Bartra (1985) en un “neoagrarismo”, donde el Estado se vuelca a estimular la producción ejidal. Por ejemplo, en 1970 la parte de la tierra laborable destinado a propiedad social se elevó bruscamente a 55.1% (Warman, 2001).¹³⁹

¹³⁹ Además “... los gobiernos de Luis Echeverría (1970-1976) y José López Portillo (1977-1982) intentaron fortalecer la producción nacional mediante la erradicación de los comerciantes y usureros, para lo cual impulsaron un conjunto de instituciones estatales en el campo como Banrural, Conasupo, Tabamex, Inmecafe, Cordemex, etc. hecho que abrió el cauce a una vía estatal de dominio sobre los productores en contraposición a la vía comercial que imperó durante la postguerra.” (Rubio, 2001: 66)

Esta política tiene un efecto moderado, y logra elevar la producción, sin embargo, en la década de los 80 acontece la crisis de la deuda. El Estado debe reducir los recursos que utiliza. Ello coincide con una baja en los precios internacionales de los alimentos, y determina que el Estado deje de intentar revitalizar la producción campesina en México. (Rubio, 2001)

En general, el periodo muestra que un agotamiento de los mecanismos de subordinación y explotación sobre los que se sustentaba el capital durante el patrón industrial. Es por esto que en general se puede hablar de una crisis generalizada de la vía campesina y de la forma de articulación de la agricultura con el patrón de reproducción de capital industrial. A partir de este giro, los campesinos quedan definitiva y crecientemente excluidos en su función productiva en México.

Esta crisis comienza a romper el *vínculo entre los salarios y los precios de los alimentos*. La función productiva, sobre la cual se había articulado la funcionalidad del campesinado como elemento clave para la valorización del capital, al producir los alimentos baratos que permitían que los obreros urbanos fueran a la vez fuerza de trabajo y mercado de los productos industriales, llega a su fin definitivamente a principios de la década de 1980. Pero ello sucede en el marco del surgimiento de un nuevo patrón de reproducción de capital, donde el ciclo del capital asume formas muy diferentes a las del periodo de la posguerra, y donde en general todos los sectores se refuncionalizarán, cambiando, de esta forma, la funciones del agro en general y la de los campesinos en particular.

2.4.2. Chile: La articulación del trabajo agropecuario en el patrón industrial

2.4.2.1. *El sector agropecuario durante el patrón industrial*

A diferencia de lo que ocurre en México, en Chile se asigna al sector agropecuario su función específica para la reproducción del capital sobre la base de una estructura agraria que no había sufrido grandes transformaciones. Las características específicas del trabajo agropecuario y su reproducción también se encuentran dentro del marco de posibilidades que delimita el sistema de producción agrario que esa estructura permite.

Si bien, como se dijo, el sector agropecuario chileno se mostró relativamente dinámico en su reorientación al mercado interno hasta antes de la crisis de 1929, en el contexto del desarrollismo que le siguió, especialmente luego de los gobiernos del Frente Popular, experimentó un fuerte retroceso productivo, lo que condujo a que su estructura

productiva fuera vista como la representación –a ojos de la sociedad urbana- del subdesarrollo y el estancamiento. En general, a lo largo del periodo del patrón industrial, el sector agropecuario nunca respondió a los requerimientos de la industrialización de manera plenamente satisfactoria, sin embargo, a lo largo del periodo su incapacidad para dar esta respuesta se fue haciendo más patente. Durante la *fase internalizada y autónoma* del patrón industrial, el agropecuario era un sector atrasado, pero luego, desde la década de 1960, al comenzar la *fase industrial diversificada* del mismo patrón, se tornó evidente que dicho sector constituía un freno para el desarrollo de la industrialización. Esta constatación, junto a una serie de presiones políticas desde los sectores trabajadores, sumado a presiones internacionales, desencadenan en el proceso de reforma agraria chilena desde 1962-65 hasta 1973.

Como en México, en Chile el vínculo mediante el cual se produce la funcionalización del sector agropecuario a la reproducción industrial del capital, es la subordinación del sector por medio de un *vínculo de dominio indirecto* (Rubio, 2001) a través del Estado, mediante fijación de precios de los bienes agropecuarios. Sin embargo, en lo más concreto, los mecanismos de exacción a los productores y de explotación de la fuerza de trabajo difieren en Chile respecto de México, debido a las diferencias en la estructura agraria.

Al margen de lo que sería una caracterización profunda de la estructura agraria del periodo –cuestión que está lejos de los objetivos de este trabajo- se puede señalar como característica central del agro chileno de la época la existencia y preeminencia del latifundio. En Chile por esos años existe, sin duda, gran variedad de productores agropecuarios clasificables según tamaño y tipo de propiedad, tecnología, capitalización, etc, sin embargo, la mayor parte de la superficie cultivable se encuentra en manos de la gran propiedad. Existe un sector de agricultura familiar comercial, y un sector minifundista de subsistencia, sin embargo, estos controlan (en 1955) sólo el 7.3% y el 2.1% de la superficie irrigada, mientras que la gran propiedad controla sobre el 78% de la misma, dejando el 12,6% a la mediana propiedad (Chonchol, 1994).¹⁴⁰ Si se considera que en Chile no hay una agricultura

¹⁴⁰ Antes de la reforma agraria, el 50% de las familias campesinas no eran propietarias de tierras o sus dotaciones de la misma no eran las suficientes para su propia subsistencia. Esto se suma al hecho de que la mayor parte de la población rural vivía en condiciones socioeconómicas inferiores a las del resto de la población. (Chonchol, 1994)

exportadora y/o productora de materias primas, queda claro que la función de abastecer de alimentos baratos a las ciudades pasa mayoritariamente por la producción de la gran propiedad. Esta estructura cobra significancia en la caracterización de las formas de explotación del trabajo agropecuario por el patrón industrial, debido a que la explotación por la *vía comercial* a los campesinos, en los términos en que lo explica Bartra (2007) -y que vimos, opera en el caso mexicano- si bien no es inexistente, dista de ser importante en el caso chileno. Por su parte, son los regímenes de trabajo al interior del latifundio y explotaciones medianas capitalistas los que caracterizan las formas de explotación del trabajo en el sector durante el patrón industrial. Por lo tanto, en dichas formas debe radicar nuestro análisis: nos centraremos en la explotación de los llamados inquilinos y peones. Los primeros, usualmente entendidos como parte de un régimen de trabajo semi-servil, y causantes de la caracterización del latifundio chileno de la época como feudal o semi-feudal.

2.4.2.2. *El mito del atraso feudal: el inquilino y el peón como asalariados “sui generis”*

Las explicaciones respecto del rezago del agro chileno durante el periodo del patrón industrial, hasta antes de 1962, fueron de dos tipos: una estructuralista, que lo explicaba por el monopolio de la tierra de parte de los terratenientes, sumado a la rigidez de las estructuras de tenencia y a la persistencia de las *relaciones laborales no capitalistas*; y otra, no estructuralista, que hacía hincapié en que la estagnación agrícola se debía principalmente a una baja en las tasas de rentabilidad del capital invertido, consecuencia de una relación de precios desfavorable (Santana, 2006).

El argumento predominante, dado el contexto político e internacional –por ejemplo, la Alianza para el Progreso- fue el de tipo estructuralista, el que a su vez predominó en el informe del CIDA (1966) sobre tenencia de la tierra y desarrollo agropecuario. El argumento no estructuralista fue políticamente desestimado por ser esgrimido por los terratenientes y considerarse teñido de sus intereses. Sin embargo, más allá de que ello era efectivo, lo cierto es que ambos argumentos tenían validez. El hecho de que antes de la crisis de 1929 el agro mostrara signos importantes de modernización, pese a sus características estructurales, da cuenta de que la pérdida de dinamismo se originaba en las magras tasas de rentabilidad del capital posteriores. Pero la imagen del agro estaba marcada por una interpretación sumamente dualista, que negaba su carácter –aunque *sui generis*- capitalista, definiéndolo como una

forma de feudalismo o semi-feudalismo, lo que impedía localizar el problema en *la tasa de retorno del capital*.

La imagen feudal dualista del campo chileno por estos años obedecía a la predominancia del latifundio como empresa productiva agrícola y al tipo de trabajo que *-se entendía-* primaba en ella. En el latifundio, los trabajadores considerados predominantes eran básicamente de dos tipos: el inquilino y el peón. En la realidad, como veremos, los *asalariados permanentes* también eran de gran importancia numérica, pero no eran considerados un grupo relevante –ni por las investigaciones académicas ni por los generadores de las políticas públicas- a la hora de caracterizar al latifundio, asociándolos a las empresas agrícolas capitalistas. Veamos los dos primeros tipos de trabajador, y cómo a partir de ellos se caracterizaba a las relaciones de producción agrarias por esos años.

Por una parte, el primero es el inquilino, que era un trabajador permanente y residente al interior de la propiedad, que disponía de “regalías” (una parcela de tierra, derecho pastoreo, etc.) otorgadas por el “patrón”. Se trataba de una figura que venía desde el siglo XVII. Su presencia es la que crea la imagen del latifundio como feudo, del “patrón” como “señor” y del “inquilino” como “siervo”. Si bien a simple vista, el latifundio del siglo XX parece reproducir el esquema cuyo origen remonta a los siglos XVII y XVIII, había una diferencia sustancial en esta figura del siglo XX, ésta es que el “siervo” lo era cada vez menos, aproximándose mayormente a un asalariado –o semiproletario- permanente y residente, es decir, apropiado por “el patrón”, ello, en la medida en que el inquilino *también recibía un salario monetario*.

Debido al control de precios y al sesgo industrial, la agricultura se desacelera y retrocede durante el periodo, lo que detiene el proceso de asalarización del inquilino que venía desde fines del siglo XIX. Como bien llama la atención Bengoa, “la agricultura de la segunda mitad del siglo pasado –siglo XIX- era mucho más capitalista, con relaciones más asalariadas, que la que se desarrolló a partir de la década del veinte de este siglo. Aunque parezca paradójal, la historia del capitalismo no es necesariamente lineal.” (Bengoa, 1990: 8 - 9). Sin embargo, como bien lo señala Santana (2006), una parte variable de la reproducción del inquilino era a partir del salario y no de las “regalías”, por lo que estaríamos más bien ante un *proletario “velado”*, en sus palabras: “... las regalías (variables en cantidad y calidad) parecen haber servido de velo para ocultar la proletarización de ese “inquilino

tradicional”...” (Santana, 2006: 129). En lo general, respecto a la tendencia, concordamos con Santana (2006), sin embargo, creemos que la presencia de salario y “regalías” a la vez, más que hablar de un “asalariado velado” habla de formas y grados variables de “semiproletarización”, donde una unidad doméstica residente al interior de la propiedad del hacendado combina una producción doméstica generada a partir de las regalías (A), con el salario (S).

Existió entonces, un proceso de modernización que duró hasta la década de 1920, y que durante el periodo del patrón industrial *quedó trunco y se estancó*. La falta de equiparación de fuerzas en esta relación capital-trabajo, y la coyuntura política (el acuerdo entre sectores burgueses, medios y proletario-sindicales urbanos y los terratenientes) estancó los cambios en el agro, y permitió –como veremos- que una parte considerable del peso y del costo de la política pro-industria cayera sobre los hombros del llamado trabajador inquilino.

Incluso la imagen del sector latifundista, asociado a un perfil de relaciones productivas, distintas de las de un sector de mediana propiedad capitalista, a la empresa familiar comercial y al minifundista, no queda tan claro a partir de los datos estadísticos disponibles de la época, como se puede ver en el Cuadro 6

Cuadro 6

Empleo según los tipos de agricultura (cifras de 1965)					
	Latifundista	Capitalista	Familiar comercial	Minifundista	Total
Inquilinos	24884	35127	8207	3288	71505
Obreros agrícolas permanentes	31680	38000	11979	12639	94298
Relación Inquilino/ obrero agrícola	0.77	0.92	0.72	0.25	0.75

Fuente: Santana (2006)

La asociación entre tamaño de la propiedad y tipo laboral dominante pierde sentido al constatar que la relación entre inquilinos y asalariados es mayor en los estratos medianos supuestamente capitalistas. Curiosamente, el tipo de trabajador menos destacado por la bibliografía sobre el periodo, era más frecuente que el inquilino. Por lo tanto, si en todos los estratos predominan los obreros agrícolas, y los inquilinos son además semi-asalariados, *la imagen de una agricultura donde predomina el trabajo servil, pierde toda credibilidad*, junto a toda lectura “feudal” -la del Partido Comunista- o “semi-feudal” -la de la Democracia Cristiana- de la realidad agraria.

Por la otra parte, el otro trabajador-tipo de la hacienda latifundio era el peón, consistente en un trabajador temporal y plenamente asalariado. Según gran parte de la bibliografía (Bauer, 1975; Bengoa, 1983, 1988, 1990 y 2003; Chonchol, 1994; Mellafe, 1981; Rivera, 1988; entre muchos otros) este último habitaba en los sectores de pequeña propiedad, lo que permitió imputar la idea del “complejo latifundio-minifundio”, que señalaba que los dos estratos dominantes de propiedad, la muy grande y la muy pequeña, guardaban una relación simbiótica entre sí a partir de la venta de mano de obra de los pequeños a los grandes. Santana (2006) ha mostrado que dicha idea no tuvo mayor asidero empírico, puesto que las fuentes tienden a mostrar que el origen de los peones llamados “afuerinos” era el estrato de los trabajadores itinerantes “vagabundos” (jornaleros), y que los sectores de pequeña propiedad tenían una participación menor en dicho tipo de empleos. Además, el mismo autor señala fuentes que tienden a confirmar que el ingreso a partir de la venta de trabajo en las haciendas era marginal para las unidades domésticas de los sectores de pequeña propiedad, donde la venta de fuerza de trabajo era escasa.¹⁴¹ En síntesis, si bien no se puede probar lo contrario, dado que existe sólo información aislada, hay aún menos información que permita sostener la idea del “complejo latifundio/minifundio”, por lo que dicha hipótesis debiera descartarse.

Por lo tanto, tenemos dos mitos, profundamente difundidos y reproducidos en la literatura respecto del agro de este periodo, ambos puestos en duda ante su contraste con la información disponible, estos son: el del trabajo “feudal” o “semi-feudal”, y el de complejo latifundio-minifundio. También es menester señalar que fue a partir de estas concepciones - mito/imágenes- que se desarrollará posteriormente la reforma agraria.

¹⁴¹ Cuando existía venta de trabajo en estos sectores- según el mismo Santana (2006)- era principalmente al interior de los sectores de pequeña propiedad, para los que la participación de fuerza de trabajo extrapredial suponía además, por lo regular, vínculos de reciprocidad entre pequeños productores (conocidos como mingas o mingacos, muy frecuentes en las trillas y demás cosechas cerealeras). Para compensar la falta de ingresos debido al frecuente tamaño insuficiente de la propiedad o a la calidad de los suelos, otro tipo de estrategias - como ciertos tipos de recolección, elaboración de artesanías, y contratos de mediería con distintos estratos de propiedad- podían llegar a ser más frecuentes e importantes que la venta de trabajo en haciendas. El trabajo en terreno realizado en la localidad de Huelón, Región del Maule (Cuevas V., 2008) apoyado en entrevistas a antiguos agricultores, tiende a confirmar la existencia de complejas redes de reciprocidad y de ayuda mutua al interior de sectores minifundistas, muy comunes por esos años. En esa localidad, y en general en los estratos minifundistas de la zona central de Chile, son comunes los relatos de las trillas tradicionales, donde la reciprocidad operaba de manera privilegiada. De manera similar, el trabajo de GICSEC (Cuevas *et al*, 2010) coincide en que en zonas de propiedad minifundista previa a la reforma agraria, existía una gran variedad de actividades complementarias, y la venta de trabajo en haciendas no se menciona por los antiguos agricultores de esas zonas como la principal.

2.4.2.3. *La explotación del trabajo agropecuario y la dialéctica del agro durante el patrón industrial chileno*

Si bien no contamos con información que permita conocer, a ciencia cierta, la proporción del ingreso de las unidades domésticas en las que se reproducían los trabajadores agropecuarios durante el patrón industrial, a partir de lo expuesto anteriormente podemos señalar los tipos de unidades domésticas *mayoritarios* donde probablemente se reproducían los trabajadores, a partir de la información de la que disponemos.¹⁴² Hasta la reforma agraria, los sectores minifundistas se encontraban, probablemente, compuestos por unidades domésticas productoras agropecuarias campesinas, y comerciales, junto a unidades semiproletarias (comerciales y autoconsumo). Esto quiere decir que el sector minifundista se reproducía mayoritariamente con relaciones productivas domésticas, donde su conexión con la reproducción del capital, se daba preferentemente mediante la esfera de la circulación, producto de la comercialización de una parte de la producción. Sin embargo, como se señaló más atrás, la importancia de este sector como productor es menor, y no consta que sea de importancia en la reproducción de la fuerza de trabajo de los otros sectores de mayor propiedad. Por lo tanto, *pese a que es explotado, no se trata de un sector que tenga importancia ni como productor de bienes salario ni como espacio de reproducción del trabajador asalariado.*

Por su lado, los trabajadores de las explotaciones mayores (latifundios y propiedades medias) se reproducían en unidades domésticas de distintos tipos. Los peones, de acuerdo a lo que hemos visto, pertenecían a unidades domésticas sin acceso a tierra, preferentemente las proletarias, con salarios temporales, ello sin descartar los trabajadores provenientes de unidades semiproletarias. Mientras tanto, los trabajadores asalariados permanentes, los más importantes en 1965 (ver Cuadro 6 arriba), habitaban probablemente en unidades proletarias sin acceso a tierra, y en unidades proletarias con acceso a tierra. La conexión entre estos sectores y la reproducción del capital se da fundamentalmente en la esfera de la producción, dado que su trabajo era el que generaba valor en los alimentos –los producidos internamente– para los asalariados urbanos.

¹⁴² Ver tipos en el apartado 1.5.3.

Por último, tenemos al grupo de los inquilinos. Las economías domésticas de los trabajadores de este grupo, probablemente se encontraban en un *continuum* de posibilidades entre economías campesinas y completamente proletarias. En el extremo campesino, habrían pagado su acceso a la tierra mediante pago en trabajo directo (situación posiblemente existente en el siglo XX, pero en zonas alejadas de los centros urbanos y donde las haciendas fueran menos comerciales, y el suelo menos valorado). Estas serían unidades productoras agropecuarias campesinas, situación presuntamente predominante en los siglos XVII y XVIII, pero posiblemente muy poco frecuente desde mediados del siglo XIX hasta la década de 1929, momento desde el cual la crisis y el sesgo anti-agrario de la política de la ISI, las habría pauperizado hasta la reforma agraria. El otro extremo, es el de los trabajadores pertenecientes a unidades domésticas proletarias con acceso a tierra y con un salario permanente o temporal. Entre estos extremos de posibilidades, dentro de los inquilinos se ubican unidades domésticas semiproletarias, con distintos niveles de aporte en salario. La conexión entre estos sectores y la reproducción del capital se da igualmente en la esfera de la producción, dado que era su trabajo –junto al de los demás asalariados no residentes- el que generaba el valor en los alimentos consumidos en las zonas urbanas.

La política de control de los precios agropecuarios, propia de la ISI, y el acuerdo entre los sectores urbanos y terratenientes hasta la reforma agraria, permitieron aumentar la cuota de extracción de plusvalía absoluta, mediante al menos uno de los tres mecanismos planteados por Marini (1979) para ello: la reducción directa del salario. El agro no era un relictos semi-feudal, por el contrario, se transformó en una economía dependiente respecto del nuevo proceso de industrialización, esta vez no de los países centrales respecto de los periféricos, sino de los centros urbanos respecto del agro. Al sector se lo ubica entonces en una relación de dependencia forzada con los centros urbanos, en una relación caracterizada por unos términos de intercambio desfavorables para el sector, con un traspaso de plusvalía por esta vía, lo que fue compensado por el capital agropecuario, como en todo contexto dependiente, mediante el recurso a la superexplotación.

En el agro –como usualmente ocurre en las economías dependientes- el espacio esencial para la valorización del capital se encuentra desvinculado del trabajo, es decir, la producción es comercializada en los centros urbanos, no en las zonas rurales. A su vez, los trabajadores agropecuarios tampoco constituyen un mercado para la producción industrial

urbana. Ello, además de no imponer requerimientos al salario agrario para la valorización de la producción, supone en este contexto histórico la posibilidad de no pagar en dinero el “trabajo necesario”, es decir, la reproducción del trabajador, lo que abre la posibilidad de existencia de las “regalías”, en una relación productiva de tipo capitalista *sui generis*, pauperizada y superexplotada, pero *capitalista*. En este sentido, el capital agropecuario puede no organizar la reproducción del trabajador, y cargar este costo a las relaciones productivas domésticas.

De esta manera, la política de control de precios agropecuarios, en la medida en que reducía el trabajo necesario del obrero industrial, permitía dejar un mayor excedente a los capitalistas urbanos (plusvalía relativa), permitiendo a su vez una mayor participación de los trabajadores en dicho excedente, aumentando el fondo de consumo del trabajador, necesario para la valorización del capital en la economía “hacia adentro”. Sin embargo, lo que este sistema de relaciones escondía era una nueva “dialéctica de la dependencia”, un traspaso de valor, de trabajo total, de parte de los trabajadores agropecuarios a la economía industrial urbana. En la medida en que el bajo precio de los alimentos no respondía a un incremento en la productividad media del agro o al aumento de la plusvalía relativa en el campo, lo que ocurría era una intensificación del trabajo o un gravamen directo al salario de los trabajadores agrícolas.

Pero la falta de productividad del agro impidió que bastara con la superexplotación de los trabajadores agropecuarios para mantener un equilibrio. El crecimiento industrial necesitó más alimentos baratos, debiendo importarlos. Este desequilibrio generaría una presión económica, que se sumaría a las presiones políticas y al contexto internacional, a favor de una reforma agraria que llegaría a mediados de la década de 1960.

2.4.2.4. Crisis de la articulación del agro al patrón industrial y la reforma agraria Chilena (1962-1973)

La agricultura chilena era completamente deficitaria para las exigencias del modelo de desarrollo chileno. No era capaz de producir alimentos suficientes para el proceso de urbanización e industrialización, al menos dentro del esquema de precios que le imponía la política de la época. Para los sectores que pretendían dinamizar el mercado interno, se tornaba cada vez más necesario contar con una agricultura moderna y productiva, a fin de limitar la importación de alimentos, equilibrar la balanza comercial y concentrar las divisas

en la importación de insumos para el proceso de industrialización. La reforma agraria, pendiente desde los gobiernos del Frente Popular, resurge como solución desde amplios sectores de centro e izquierda, frente a un sector terrateniente sumamente desprestigiado. Además, un proceso de redistribución de la tierra en el campo permitiría “descomprimir” las importantes presiones sociales que, desde los sectores urbanos y su actividad en las zonas rurales, tensionaban el clima social.

Para la década de 1960 la base material del acuerdo de clases forjado por el “Frente Popular” entre los sectores burgueses, medios, y proletarios urbanos, por un lado, y la oligarquía terrateniente, por otro, se había erosionado profundamente. La oligarquía no conservaba intacto su poder económico rural, pues, el sector había quedado estancado, y el proceso de migración a las ciudades determinaba un control de estos sectores sobre una cada vez menor cantidad de votantes. Esto se suma a una particular imagen –sobre todo en los ahora amplios sectores medios urbanos- respecto del agro en general, y del latifundio en particular, como fuerte lastre del desarrollo. La idea de modernizar el sector se hacía transversal en la sociedad chilena, y en la medida en que la explicación estructuralista era la más aceptada, la diagnosis no podía llevar a otra cosa que no fuera modificar la estructura por medio de una reforma agraria.¹⁴³

Durante la primera mitad de la década de 1960, existía en Chile un gobierno conservador. Pese a ello, las condiciones políticas para cambiar la estructura agraria provinieron de la Alianza para el Progreso, y de las presiones internacionales (estadounidenses) para realizar estas reformas, lo cual se conjugó muy bien con las presiones internas, desde la mayor parte de los sectores políticos. El gobierno conservador de Jorge Alessandri, promulgó en este contexto la primera ley de reforma agraria (15.020) a fines de 1962, a partir de la cual se crean INDAP y CORA.¹⁴⁴ Sus objetivos fueron: dar acceso a la

¹⁴³ Por esos años, la discusión, aspiración e implementación de reformas agrarias era común en el continente. De esta forma, existió en Latinoamérica un clima favorable al cambio de las viejas estructuras de poder arraigadas en la estructura de la propiedad agraria, y este clima provenía tanto de las fuerzas políticas de inspiración marxista, cristiana y nacionalista como de los programas de cooperación para la modernización de la agricultura impulsados por E.E.U.U. De esta manera, no es menor el hecho de que en este contexto existiera un relativo consenso interno, desde algunos sectores de la izquierda hasta los sectores de derecha liberales, respecto de la conveniencia de realizar alguna reforma agraria, quedando sólo exentos de ese consenso los sectores conservadores asociados a la gran propiedad agraria.

¹⁴⁴ Dos importantes instituciones de la época, por un lado el Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP, destinado a promover el desarrollo económico, social y cultural de los campesinos, pequeños y medianos agricultores y pescadores artesanales, y por el otro lado, la Corporación de la Reforma Agraria, CORA, cuyo propósito fue parcelar grandes predios agrícolas a partir de su compra o expropiación por el Estado. INDAP

tierra a aquellos que la trabajan, mejorar los niveles de vida de la población rural, aumentar la producción agropecuaria y la productividad de los suelos, a nivel nacional.¹⁴⁵

Sin embargo, durante el siguiente gobierno del presidente demócratacristiano Eduardo Frey Montalva, se realizó, primero, una aplicación más profunda de la misma ley,¹⁴⁶ para luego redactar una nueva ley de reforma agraria que permitió una modificación más profunda de la estructura de tenencia de la tierra.¹⁴⁷ Así, en 1967, se aprueba la nueva Ley de reforma agraria, ley 16.640.¹⁴⁸ Paralelamente, se aprobó la Ley 16.625 de Sindicalización Campesina. “Dicha Ley, se orientaba a fortalecer la estructura sindical al radicarla en la comuna, facilitaba una negociación colectiva amplia a ese nivel, y exigía la cotización obligatoria.” (Portilla, 2000: 12 -13). Los sindicatos comunales podían formar federaciones y confederaciones nacionales o regionales de sindicatos, se estipulaban garantías para los dirigentes sindicales, como su inamovilidad laboral, se establecía la posibilidad de llegar a convenios colectivos, y el derecho a huelga. Con estas nuevas leyes se invierte el acuerdo de clases establecido entre los sectores urbanos y los terratenientes, rompiendo el evidente desequilibrio entre el capital y el trabajo existente en el agro.

El gobierno que sucedió al de Frei tuvo características muy singulares, pues, fue la primera vez en la historia mundial que un gobierno socialista, y con un programa de inspiración marxista, era electo de manera democrática. En esta misma línea, la aplicación de la reforma agraria se profundizaría notablemente, aunque no se generaría para ello una

sucede en sus funciones al Confín y al DTICA. La CORA sucede las funciones de otra antigua institución: la Caja de Colonización Agraria.

¹⁴⁵ Dada la afiliación política del gobierno de turno, la implementación de esta ley, fue más bien tímida. Pese a los objetivos de la ley, la administración Alessandri fue muy laxa al atacar los intereses de los latifundistas, haciendo una aplicación mínima de la expropiación. La ley no obligaba a la expropiación, y dejaba mucho a criterio del gobierno de turno.

¹⁴⁶ “El presidente Eduardo Frei Montalva, elegido en 1964, en los primeros años de su gobierno intensifica la aplicación de la ley 15.020; la acción de INDAP y CORA se hace intensa. En relación con las cifras del comienzo del período, en Indap el número de campesinos atendidos con crédito casi se triplicó para 1966. Algo parecido ocurre con la Cora, que multiplicó por diez el número de campesinos atendidos.” (Cuevas S., 2003: 22)

¹⁴⁷ “A partir de la modificación del artículo 10 de la Constitución Política del Estado, que consagraba el derecho de propiedad, vigente desde el año 1925, se define la función social de la propiedad, de modo que el Estado puede ejercer la facultad de expropiar un predio, si esto tiene una función social”. (Cuevas S., 2003: 22)

¹⁴⁸ Esta ley permitía una expropiación más expedita de predios agrícolas, y posibilitaba la formación de una empresa transitoria en cada predio expropiado, previa a su parcelación, llamada “asentamiento campesino”, el cual debía evolucionar hacia pequeñas empresas individuales organizadas en cooperativas, o transformarse directamente en cooperativa campesina o de reforma agraria. (Cuevas S., 2003)

nueva ley, sino se utilizaría la del gobierno anterior.¹⁴⁹ La intensificación de las expropiaciones durante este gobierno fue muy notoria, pese a haber durado apenas 34 meses, donde se expropiaron casi cuatro veces más latifundios que en los 6 años del gobierno de Frei. Sin embargo, el violento fin del gobierno socialista a manos de los militares puso también fin a la reforma agraria, dando el paso a los tiempos de la contrarreforma.

La reforma agraria chilena es el desenlace de un largo proceso de inadaptación del sistema productivo agrario a una economía industrial dependiente. Representa una crisis del sector agropecuario imposibilitado de cumplir con las funciones otorgadas por el modelo de desarrollo, por medio de la búsqueda de una nueva estructura productiva que permitiera dar cabal respuesta a los requerimientos del desarrollo del capitalismo industrial. Sin embargo, como veremos, el derrotero de la economía industrial condujo a caminos distintos. El desarrollo de una industria técnicamente más compleja en la *fase industrial diversificada*, y que se concentró en la producción de bienes que se alejaban del consumo popular, estableció una fractura en el mercado interno, haciendo cada vez menos importante para los sectores del gran capital la producción de bienes salario alimenticios baratos, y por tanto, también, menos importante para ellos efectuar un cambio en la estructura agraria. En efecto. Durante los años de la reforma agraria ocurre un verdadero quiebre al interior de la burguesía, entre aquellos sectores aún interesados en el mercado de bienes de consumo popular, que continuaban impulsado el modelo ISI, y los sectores del gran capital a quienes una economía industrial hacia adentro limitaba sus posibilidades de acumulación.

La reconfiguración de la industria comienza a destruir el *vínculo entre los salarios y los precios de los alimentos*, mucho antes de que la reforma agraria pudiera generar en Chile un sistema productivo agropecuario eficiente. La función productiva, sobre la cual se había articulado la funcionalidad del sector agropecuario como elemento clave para la valorización del capital, llega a su fin definitivamente en 1973. Pero ello sucede en el marco del surgimiento de un nuevo patrón de reproducción de capital, donde el ciclo del capital asume formas muy diferentes a las del periodo de la posguerra, y donde en general todos los sectores

¹⁴⁹ La intención del gobierno de Salvador Allende era terminar por completo con el latifundio, creando nuevas relaciones económicas y sociales en el agro, beneficiando esta vez, en menor medida la parcelación individual, a favor de empresas colectivas campesinas. De esta manera, las tierras expropiadas debían, de preferencia, organizarse en cooperativas de campesinos o directamente como empresas estatales. Además se le aseguraba a cada familia la propiedad individual de un espacio aldeaño a la casa habitación.

se refuncionalizarán, cambiando, de esta forma, la funciones del agro en general y apareciendo nuevas formas de explotación del trabajo en el sector agropecuario.

2.5. Conclusiones del capítulo

El patrón industrial de reproducción del capital en América Latina, surgió en el contexto de unos acuerdos de clase particulares, que incorporaron y pretendieron apaciguar el conflicto de clase, por medio de un desarrollismo centrado en el Estado, y de una economía inclusiva de los sectores trabajadores como consumidores, luego de una profunda crisis que fue capaz de reconfigurar los esquemas de poder al interior de los países. La misma tendencia general que a nivel mundial se proyecta sobre la teoría económica mediante la propuesta keynesiana, en México y Chile se concreta mediante los pactos sociales que representan el Cardenismo y el Frente Popular, respectivamente. En el contexto de la inclusión del trabajador urbano industrial a la economía, surge la necesidad de reducir el tiempo de trabajo necesario del obrero, a fin de que su fondo de consumo aumente, y este pueda servir de mercado de los bienes industriales de producción masiva que comienzan a producirse. Es en este contexto que la agricultura tiene un “mandato” general en el patrón industrial: producir alimentos baratos. Y si es posible, materias primas y divisas vía exportación.

Este “mandato” se expresa como una función general del sector en el modelo de desarrollo ISI, pero se expresa de diferentes maneras, e implica diferentes mecanismos explotación del trabajo en el agro.

Al no tratarse de agriculturas plenamente modernas cuya productividad por sí sola reduzca el valor de los alimentos, la ISI fomentará un traspaso de “factores” desde el sector agropecuario al industrial, y tanto en México como en Chile, lo hace principalmente mediante el control de los precios de los productos agropecuarios que son bienes salarios. Esto implicará una exacción al sector en general, la que como vimos, recae sobre sus trabajadores mediante la superexplotación.

La forma en cómo se conjuga esta función general del sector, y ese modelo de “traspaso de factores” genera mecanismos diferentes de explotación del trabajo en México y Chile, condicionados por sus particularidades, especialmente el contenido directo de los acuerdos de clase sobre los que se funda el patrón industrial, y como consecuencia de los mismos, la estructura agraria de cada país.

En un país como México, cuya agricultura era exportadora durante el patrón primario exportador, y que acumuló fuertes tensiones de clase en el agro -y que desarrolló una revolución motivada por lo mismo- la importancia de incorporar a los sectores campesinos en esos acuerdos de clase fue mayor, más aún cuando la clase terrateniente se encontraba alicaída por la crisis. Ello favorece una reforma agraria que modifica la estructura agraria y que a la postre determina una agricultura marcada por la segmentación entre un sector campesino -pequeño propietario, ejidatario y comunal- y otro capitalista, de mayor propiedad; donde al primer sector le cabe la responsabilidad de abastecer de bienes baratos al sector industrial, y al segundo la producción de materias primas y de bienes exportables, y donde si bien ambos sectores se distinguen claramente (incluso polarmente), establecen importantes relaciones entre sí.

Por otra parte, en un país como Chile, donde la agricultura se había previamente reorientado al mercado interno, y que experimentaba un proceso de urbanización previo más marcado, y que por lo mismo, sus tensiones de clase más importantes tenían como protagonistas a los obreros de la industria y la minería, el cariz del acuerdo de clase tenderá a excluir mayormente a los trabajadores agropecuarios, más aún si se considera que el sector terrateniente conservaba cierto poder. Así, a diferencia de una estructura agraria con gran presencia de campesinos, priman los latifundios y la producción de alimentos para la industrialización recae principalmente sobre estas propiedades de mayor tamaño.

De esta manera, la explotación del trabajo en estas dos estructuras agrarias recaerá sobre tipos de productores distintos. En el caso mexicano, el campesino será explotado por la vía comercial mediante productos agropecuarios pagados a precios inferiores a su valor en un contexto plenamente capitalista. Además, será fuente de fuerza de trabajo para empresas capitalistas, lo que influirá en que el salario se fije en condiciones donde el trabajador ya tiene resuelta una parte de su reproducción, y por lo tanto, pueda pagarse por debajo de su valor. En ambos casos, son las características de la unidad doméstica que reproduce el trabajo las que permite esa explotación, ya que “subsidia” las pérdidas por términos de intercambios desiguales con el exterior. En el caso chileno, la preeminencia de la hacienda fija la explotación en dos tipos de trabajador, por un lado, el inquilino, que más que un siervo consiste en un asalariado residente pauperizado. Para éste, el trabajo reproductivo de su unidad doméstica –posibilitado por las “regalías”- subsidia salarios pagados por debajo de su

valor, a la vez que lo mantiene cautivo y disponible. Por su parte, el asalariado temporal o permanente trabaja en condiciones donde igualmente no se le paga el valor completo de su *fuerza de trabajo*, y se encuentra imposibilitado de organizarse como obrero agrícola.

En ambos países, la unidad doméstica, y su posibilidad efectiva de producir una parte de la reproducción del trabajador, permite la explotación por la vía del salario, y también la comercial. A ello debe sumarse el contexto político, pues, en el caso mexicano, el reparto agrario funcionaba como vía de incorporación del sector campesino al Estado, y en el caso de Chile, las compensaciones que recibieron los terratenientes en el acuerdo de clase del Frente Popular, lo posibilitaron a aumentar el control sobre la fuerza de trabajo vía represión e imposibilitando su respuesta organizada.

Ambos mecanismos de dominación y formas de explotación entraron en crisis desde la década de 1960, tanto económica como políticamente, y lo hicieron por causas internas al desenvolvimiento de sus propias dinámicas. Sin embargo, ello se da en el contexto de un cambio de fase en el patrón de reproducción del capital, que incluye la producción de bienes que ya no son de consumo popular como los principales ejes de la reproducción del capital. Ello expresa una tensión al interior de la propia burguesía urbana en ambos países, donde a los sectores del capital que producen bienes del sector IIa, les convendrá dinamizar el agro para que éste produzca alimentos baratos, pero para los sectores del capital que producen bienes del sector IIb, ello se volverá innecesario. La superexplotación del trabajo en las industrias urbanas, y el propio ciclo dependiente del capital, determinarán la pérdida de importancia estructural de la agricultura para la reproducción del capital en los sectores de punta. Pero el modelo ISI continuará marcando la política pública, lo que se suma a las dinámicas políticas y luchas sociales en provocar que se continúe intentando fortalecer al agro para que cumpla con su “mandato”, en el caso de Chile, mediante una reforma agraria, y en el de México, mediante un retorno al agrarismo en los gobiernos de Echeverría y López Portillo.

CAPÍTULO 3

3. El patrón exportador de especialización productiva en Chile y México y el nuevo rol del sector agropecuario¹⁵⁰ para la reproducción del capital: un nuevo contexto para la explotación de las unidades domésticas trabajadoras rurales.

¿Cuál es el espacio del sector agropecuario en el actual patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva en Chile y México? ¿Qué rol cumple para la reproducción del capital y qué papel se le asignó desde el modelo neoliberal? ¿Qué características generales tienen los sectores agropecuarios de ambos países? ¿Qué escenario impone a la reproducción de las unidades domésticas trabajadoras rurales estas nuevas características del agro? Son algunas de las preguntas que intentaremos responder en el presente capítulo.

Se trata de un capítulo fundamentalmente histórico y descriptivo, construido a partir de fuentes secundarias y datos estadísticos agregados, pero que intenta poner de manifiesto la interpretación teórica y explicación de los procesos descritos. En éste se aborda, como primer punto, el cambio de patrón de reproducción de capital en Chile y México y las grandes modificaciones estructurales que crea el nuevo patrón en los sectores agropecuarios de Chile y México. Se pasa revista luego a la manera en que ocurre la transición desde el patrón industrial a uno exportador de especialización productiva, poniendo atención a la aplicación del neoliberalismo en la economía y el agro de ambos países, para luego caracterizar el ciclo del capital en el nuevo patrón y el rol que juega la agricultura y el trabajo agropecuario para la reproducción del capital en esta nueva configuración. Se repasan las grandes transformaciones ocurridas en este contexto en el agro de ambos países, poniendo de relieve el escenario al que se enfrentan las unidades domésticas trabajadoras rurales en el actual patrón y los cambios a los cuales se ven forzadas.

¹⁵⁰ Desde la década de 1980 el sector agropecuario chileno debe entenderse como sector sivoagropecuario.

3.1. Antecedentes: el contexto mundial, crisis y cambio de fase en el capitalismo

Desde mediados de la década de 1970 hasta mediados de la de 1980 se asiste en América Latina a un periodo de transición, desde el viejo patrón industrial de reproducción del capital, hacia el nuevo patrón exportador de especialización productiva, vigente hasta hoy. Este cambio ocurre en el contexto de una reorganización de la economía mundial en su totalidad, estableciéndose una nueva división internacional del trabajo y configurándose un cambio de fase en el capitalismo mundial. Este nuevo escenario modificará profundamente las economías nacionales, afectando todos sus sectores y las relaciones entre éstos, tanto en los países centrales como en los dependientes, contexto en el cual ocurrirán grandes transformaciones agropecuarias en los países latinoamericanos y en Chile y México particularmente.

La crisis de la etapa de postguerra fue global, se manifestó –de manera principal- en una reducción de la tasa global de ganancias del capital (Marini, 1996; Harvey, 2005, 2007). La disminución de esta tasa genera la contracción de la inversión y por lo tanto, una sobreacumulación de capital (Harvey, 2005). Como tendencia global, entraron en crisis aquellas economías que en su ámbito nacional, de una u otra forma incluían a los sectores trabajadores como consumidores y que manejaban el conflicto de clase mediante una política keynesiana, entre las cuales, como vimos en el capítulo anterior, se encontraban las de varios países de la región, entre ellos, Chile y México.

Los “compromisos de clase” entre el capital y el trabajo sobre los que se basaba el orden que permitía la reproducción del capital, en la mayoría de estas economías, suponían una participación creciente del trabajo en las ganancias, lo que a su vez determinaba una menor participación del capital en ellas. Y ello no fue problema y logró contener el turbulento “clima social” mientras estos esquemas mantuvieron el crecimiento económico. “Tener una participación estable de una tarta creciente es una cosa” señala Harvey (2007: 22). Pero todo cambió cuando, a mediados de la década de 1970, se redujeron drásticamente las ganancias del capital y “...unos dividendos y beneficios miserables se convirtieron en la norma, las clases altas de todo el mundo se sintieron amenazadas.” (Harvey, 2007: 22).

Los mecanismos de subordinación de la fuerza de trabajo que fueron exitosos durante la posguerra, generaron, a la larga, una fractura de los mecanismos de acumulación de

capital.¹⁵¹ Desde el punto de vista del capital, debía eliminarse las trabas para su reproducción, lo cual exigía, por una parte, un cambio en estos mecanismos de subordinación del trabajo, y por otra, la modificación en la organización de la producción y circulación de mercancías y capitales a nivel mundial. Esta reorganización de la economía mundial requiere lo que Harvey (2005) denomina como “ajustes espacio-temporales”, por medio de los cuales el gran capital internacional logra evitar la devaluación de sus activos en el contexto de la crisis, buscando nuevas formas de producción de plusvalía y de extracción de plusvalía extraordinaria, lo cual hace mediante el desplazamiento geográfico de las inversiones, y su aplazamiento.¹⁵²

Por lo tanto, la recuperación de la tasa de ganancia en términos capitalistas reclamaba que el capital golpeará más fuertemente al trabajo, tanto directamente, en el salario y los derechos laborales conquistados a lo largo del siglo XX, como indirectamente, modificando la institucionalidad estatal –que de una u otra forma, tendía a dar concesiones a sectores del movimiento obrero- alterando los esquemas nacionales de protección de algunos sectores del capital.

Es aquí cuando hace su aparición en la historia el llamado “neoliberalismo”, en tanto ideología y esquema propositivo articulado de salida de esta crisis. Desde un punto de vista político, el neoliberalismo expresaba en términos “técnicos” los intereses de los sectores del gran capital y el sector financiero a nivel mundial, y por lo tanto, proponía un tipo particular de salida a esa crisis –no la única como arrogantemente los neoliberales pretendían, aunque sí posiblemente la salida más capitalista-¹⁵³ expresando los requerimientos de política económica adecuados para facilitar la reproducción del gran capital mundial y recuperar de esa forma la tasa de ganancia, para lo cual era necesario destruir esos “acuerdos de clase” y golpear al mundo del trabajo. Y ello fue posible porque, más que un grupo o paquete de

¹⁵¹ A ello debe sumarse la tendencia secular a la caída de la tasa de ganancia que Marx (1980) describe como *Ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia*, que implica que el componente de capital constante de la mercancía crezca en relación al de capital variable, lo que implica una reducción en la producción de plusvalía. Luego regresaremos sobre esto.

¹⁵² “El “ajuste” espacio-temporal, por su parte, es una metáfora de las soluciones a las crisis capitalistas a través del aplazamiento temporal y la expansión geográfica. La producción del espacio, la organización de nuevas divisiones territoriales de trabajo, la apertura de nuevos y más baratos complejos de recursos, de nuevos espacios dinámicos de acumulación de capital y de penetración de relaciones sociales y arreglos institucionales capitalistas (reglas contractuales y esquemas de propiedad privada) en formaciones sociales preexistentes brindan diversos modos de absorber los excedentes de capital y trabajo existentes. (Harvey, 2005: 102)

¹⁵³ Por ejemplo, un capitalismo de Estado donde la inversión no dependiera de la tasa de ganancia también podría haber sido una solución a esa crisis, aunque claramente habría sido una solución “menos capitalista”.

políticas económicas, el neoliberalismo fue también una concepción completa de la sociedad, una utopía de clase, que se explica en el contexto de este proceso histórico.¹⁵⁴

La recuperación de la tasa mundial de ganancia exigía centralizar los medios de trabajo, eliminando los menos eficientes –usualmente los representados por pequeños y medianos capitales, variablemente protegidos por los esquemas “hacia adentro” de las economías nacionales- y además, reducir la fuerza de trabajo que operaba en las empresas que sobrevivieran a la reestructuración, aumentando la intensidad del trabajo de la fracción de trabajadores restante. Como consecuencia, tiende a aumentar la parte de las ganancias que corresponde a los propietarios de los medios de producción, lo que favorece una elevación de la tasa de inversión y la producción en grandes unidades económicas, lo que a su vez, incentiva la introducción de innovaciones tecnológicas. Pero simultáneamente, ello implica que los sectores de punta del capital deben reorientarse mayormente hacia el sector IIa de bienes suntuarios,¹⁵⁵ dado que la cesantía y la falta de ingresos de los trabajadores no permitirían la realización del capital en bienes salarios. Esto exigía también ampliar ese espacio de demanda suntuaria, dado que pese a que aumentaban los ingresos del capital, las fronteras nacionales lo mantenían muy restringido, y por tanto, se tornaba *necesario desbloquear la circulación internacional de mercancías*, que era “entorpecida” por los viejos esquemas proteccionistas, lo que permitiría el “anhelado” *crecimiento económico sin un correlativo aumento del empleo*. Esto último exigía también el sometimiento del mundo del trabajo.¹⁵⁶

¹⁵⁴ David Harvey lo sintetiza de la siguiente manera, señalando que es “... ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de sus capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad fuertes, mercados libres y libertad de comercio.” (Harvey, 2007: 6) El papel del Estado, de acuerdo a esta concepción, debe restringirse –y no ir más allá- de la preservación del marco institucional apropiado para el desarrollo de las libertades del individuo, protegiendo derechos individuales que preceden a la figura misma del Estado (Hayek, 2007). Ello se enlaza con una teoría y visión de la sociedad humana de carácter individualista, que presenta a las instituciones colectivas sociales como producto de la interacción libre humana y no del diseño racional (como por ejemplo el leguaje, el derecho natural, y por supuesto, el mercado) estando su completa intelección –y menos aún control, intervención y regulación- lejos de una racionalidad humana limitada (Hayek, 2007).

¹⁵⁵ Cuestión que ya venía ocurriendo desde mediados de la década de 1960 en varios países del mundo

¹⁵⁶ Marini lo señala de la siguiente manera: “Para imponer ese patrón de desarrollo económico que combina crecimiento y desempleo fue necesario quebrar la tesis de la resistencia del movimiento obrero, lo que dio lugar a las batallas memorables que se libraron a fines de los años setenta y principios de los ochenta, la más dura de las cuales fue la que enfrentó a Margaret Thatcher con los mineros ingleses, al inicio de su gobierno. Los enfrentamientos se repitieron en Estados Unidos, Alemania, Francia e Italia, principalmente, y provocaron, junto con el aumento del desempleo, el debilitamiento de los sindicatos. Es así como entre 1970 y 1990 el índice

Y derrotando al movimiento obrero, las empresas pudieron recurrir con más libertad, y con menos trabas, a la tercerización y a la flexibilización laboral, lo que les permitió recortar una parte los ingresos de los trabajadores y transformarlos en ganancias del capital.

Simultáneamente, la mayor centralización de los medios de trabajo favorece una revolución tecnológica en la producción mundial, que ya venía desarrollándose años antes de la crisis. Estos cambios tecnológicos permiten altos grados de estandarización en la producción de partes y componentes, y posibilita a su vez la fragmentación de la producción de esos componentes entre empresas, filiales y países. En efecto, "...la producción mundial se caracteriza hoy por una creciente homogenización en materia de capital constante fijo y circulante." (Marini, 1996: 61). De esta manera, las empresas desplazan algunos procesos productivos a países de la periferia, donde los salarios son más bajos, pero donde, sin embargo, la productividad del trabajo no es inferior gracias a la generalización de algunas tecnologías productivas.

Estas tendencias generan una nueva división internacional del trabajo, la que, como bien señala Marini "...operaría en el plano de la misma fuerza de trabajo y no, como antes, a través de la posición ocupada en el mercado mundial por la economía nacional en donde el trabajador se desempeña" (Marini, 1996: 58). El trabajador participa entonces, cada vez más, en "ejército industrial globalizado", a partir del grado de educación y calificación productiva.¹⁵⁷

Esta nueva división internacional del trabajo surgida a partir de la supresión de las barreras que fragmentaban el mercado mundial y que ponían obstáculos al flujo de la reproducción de capital, elimina también las trabas y diferencias nacionales que impiden que la Ley del valor opere libremente. En este nuevo "libre mercado mundial" los valores pueden compararse unos con otros con menores distorsiones. Y una consecuencia de esto es que aumenta la importancia del *trabajador como fuente de ganancias extraordinarias*. "Aunque,

de sindicalización de la masa laboral se redujo de 23% a 17% en Estados Unidos, de 42% a 40% en Gran Bretaña, de 22% a 10% en Francia y de 37% a 28% en Japón." (Marini, 1996: 56)

¹⁵⁷ Sin embargo, esta generalización de tecnologías no deja de ser parcial, pues, los países capitalistas desarrollados conservan el monopolio de la generación de tecnología y el control sobre la transferencia de actividades industriales en función de las ganancias del capital, lo que genera una división internacional del trabajo que adquiere una forma muy definida, donde las actividades de diseño, investigación y en general, las de mayor "valor agregado", permanecen en los países centrales, mientras otras fases de la producción que utilizan más fuerza de trabajo, y que deterioran más el medio ambiente, se desagradan a países dependientes, que poseen la tecnología justa para desempeñar esa función.

naturalmente, su calificación y destreza varían de nación a nación, su intensidad media se eleva a medida que se vale de tecnología superior, sin que necesariamente esto se traduzca en reducción significativa de las diferencias salariales nacionales.” (Marini, 1996: 65)

El capital busca explotar las diferencias nacionales, pero ya no aquellas que creaba el proteccionismo en el pasado en busca de hacer uso de un mercado interno cautivo, sino las ventajas de utilizar una fuerza de trabajo al menor precio posible, para producir mercancías que se realizaran en el mercado mundial. Esto genera economías nacionales tendientes a la superexplotación del trabajo, dado que el consumo del trabajador se desvincula de la producción, y en efecto, la violación del valor de la fuerza de trabajo se vuelve un fenómeno sumamente característico de la extracción de plusvalía en la nueva fase capitalista, predominado en los países dependientes, pero extendiéndose incluso hasta los países centrales (Sotelo, 2012), aunque no llegando a definir la producción de plusvalía de las economías desarrolladas.

En efecto, la proliferación de mecanismos mediante los cuales el capital expolia a toda la “sociedad” y se apodera más allá de la plusvalía que produce, permiten que se hable, en la actual fase del capitalismo, de una “acumulación por desposesión” como medio de recuperación de esta tasa de ganancia. No sin ciertos reparos, aceptamos el concepto y hablamos de acumulación por desposesión como un *fenómeno característico de la actual fase del capitalismo*.¹⁵⁸

¹⁵⁸ El concepto de acumulación por desposesión, es introducido por David Harvey, quien lo propone como una incorporación crítica a la economía política de Marx. Para Harvey (2005) no es correcto relegar los procesos de acumulación basados en la depredación, el fraude y la violencia a una “etapa originaria” que deja de ser considerada relevante y algo externo al capitalismo puro y plenamente desarrollado. “Una revisión general del rol permanente y de la persistencia de prácticas depredadoras de acumulación “primitiva” u “originaria” a lo largo de la geografía histórica de la acumulación de capital resulta muy pertinente.” (Harvey, 2005: 112-113). A esta “acumulación originaria” interiorizada, Harvey la denomina como “acumulación por desposesión” puesto que denominar “originario” a un proceso en curso parece, en este sentido, poco adecuado. Veamos lo que dice Harvey al respecto: “Una mirada más atenta de la descripción que hace Marx de la acumulación originaria revela un rango amplio de procesos. Estos incluyen la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión forzosa de las poblaciones campesinas; la conversión de diversas formas de derechos de propiedad –común, colectiva, estatal, etc.– en derechos de propiedad exclusivos; la supresión del derecho a los bienes comunes; la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía y la supresión de formas de producción y consumo alternativas; los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos, incluyendo los recursos naturales; la monetización de los intercambios y la recaudación de impuestos, particularmente de la tierra; el tráfico de esclavos; y la usura, la deuda pública y, finalmente, el sistema de crédito.” (Harvey, 2005: 113) Sin embargo -y como bien se intentó dejar claro a lo largo del capítulo 1- *el nivel de abstracción del análisis resulta crucial a la hora de aplicar el método marxista*, razón por la cual, concordamos con Harvey en que hay una tendencia a la expoliación denominable como “acumulación por desposesión” pero no concordamos en que ello se exponga como una ausencia en la caracterización del modo de producción capitalista, porque en efecto, ella aparece en un nivel de concreción histórico mayor al del modo de producción,

La forma que adquiere el sistema crediticio y financiero merece particular atención en la fase actual del capitalismo mundial, sobre todo en lo que a *acumulación por desposesión* refiere. Ya Lenin, Hilferding y Luxemburgo llamaron la atención respecto de que éste jugaba un rol clave en la depredación, fraude y robo (Harvey, 2005) pero en la fase actual se torna un mecanismo clave,¹⁵⁹ junto a nuevas formas de acumulación por desposesión.¹⁶⁰

En efecto, la centralidad del sector financiero en la nueva fase capitalista es una de las principales características de ésta, y su renovada hegemonía se relaciona con las características de la crisis de la fase anterior. La tendencia a la baja en la tasa de ganancia en los sectores productivos desde fines de la década de 1960 provocó una paulatina migración de los capitales hacia el sector financiero, el que comenzó a adquirir desde esos años mayor poder, aunque limitado por una importante regulación a favor de los sectores productivos. La influencia del sector financiero –particularmente el estadounidense, afligido por la valorización de las monedas de Europa Occidental y Japón- es determinante en la modificación de las reglas del comercio internacional. Desde 1971 se rompen los acuerdos de Bretton Woods y los tipos de cambio fijo respaldados en oro dan paso a un sistema de tipos de cambio flotantes. El monetarismo de Milton Friedman se impone como nueva ortodoxia en los principales organismos financieros internacionales durante la década de 1970, y desde allí comienza a desregularse el mercado financiero y de capitales. Como veremos en el siguiente apartado, este cambio generará un entorno poco favorable a una política de ampliación del gasto y de endeudamiento de países con modelos keynesianos,

este es, el del sistema mundial, y como lo destaca el mismo autor, si bien existe a lo largo de toda la historia del capitalismo, se torna una dinámica importante cuando hay crisis de acumulación, y en la actual fase del capitalismo, lo que la torna aún más concreta e histórica.

¹⁵⁹ En la actualidad ello es muy visible, en palabras de Harvey: “Las promociones bursátiles, los esquemas de ponzi, la destrucción estructurada de activos a través de la inflación, el vaciamiento a través de fusiones y adquisiciones, la promoción de niveles de endeudamiento que aún en los países capitalistas avanzados reducen a la servidumbre por deudas a poblaciones enteras, por no mencionar el fraude corporativo, la desposesión de activos (el ataque de los fondos de pensión y su liquidación por los colapsos accionarios y corporativos) mediante la manipulación de crédito y acciones, todos estos son rasgos centrales de lo que es el capitalismo contemporáneo. (...) Pero sobre todo, debemos prestar atención a los ataques llevados a cabo por los fondos especulativos de cobertura y otras grandes instituciones del capital financiero como la punta de lanza de la acumulación por desposesión en los últimos años.” (Harvey, 2005: 113-114)

¹⁶⁰ También existen mecanismos nuevos de acumulación por desposesión, como los relacionados con los derechos de propiedad intelectual y patentes de materiales genéticos y semillas que pueden ser usados contra poblaciones enteras. La reciente depredación de los bienes ambientales globales; la mercantilización de las formas culturales, las historias, y la creatividad intelectual; la privatización de activos públicos y servicios, todos ellos constituyen según Harvey “...una nueva ola de “cercamiento de los bienes comunes”.” (Harvey, 2005: 114)

como México. Y paralelamente, la gran disponibilidad de divisas depositadas en las instituciones financieras estadounidenses y europeas -producto de las amplias ganancias de los países de la OPEP luego del Shock petrolero de 1973- aportan mayor poder al sector financiero, ofertando créditos a tasas muy competitivas, los cuales son contratados por los países dependientes a tasas variables. Ello determinará, a principios de la década de 1980, cuando las tasas de interés crecieron ostensiblemente, la llamada “crisis de la deuda” que no es sino una muestra de cómo opera el poder financiero y la expoliación de recursos y desposesión a las economías dependientes en el esfuerzo de elevación de la tasa de ganancia de las economías de los países centrales.

Por otro lado, tanto los distintos mecanismos de acumulación por desposesión como una mayor tendencia a la violación del valor de la fuerza de trabajo, ocurren a escala mundial, pero sin embargo, el capitalismo las distribuye geográficamente siguiendo un claro patrón que distingue sus alcances en los países centrales y los dependientes. Esta observación supone una tesis opuesta a la que han defendido algunos sectores de la “izquierda” en las últimas décadas, a partir de la obra de Michael Hardt y Antonio Negri (2002).¹⁶¹

Por último, cabe una precisión conceptual respecto de la denominación de la etapa actual. A la nueva fase del capitalismo mundial se la ha denominada frecuentemente en alusión al neoliberalismo, como por ejemplo, “fase neoliberal”, “globalización neoliberal”, “patrón neoliberal” entre otras nominaciones. Si bien no creemos que ello sea del todo incorrecto, aquí no concordamos con ello. El rol del neoliberalismo en esta fase es similar al del keynesianismo en la fase anterior (Osorio, 2009). El neoliberalismo fue el “pegamento”

¹⁶¹ Estos autores postulan que en el mundo globalizado -en las últimas décadas- se ha debilitado la soberanía de todos los Estados Nacionales, lo que trae consigo el fin del “imperialismo” en el que “naciones centrales” concentran la hegemonía económica y política. La hipótesis central de los autores es que la soberanía ha adquirido una nueva forma compuesta por una serie de organismos nacionales y supranacionales, unidos en una lógica única de dominio. A esta unidad los autores la denominan *imperio*, el que es entendido como “...un aparato descentrado y desterritorializador de dominio que progresivamente incorpora la totalidad del terreno global dentro de sus fronteras abiertas y en permanente expansión.” (Hardt & Negri, 2002: 14) De acuerdo a esta visión, el mundo actual no sería parte de un sistema mundial capitalista, sino de un *imperio* de formación muy reciente. Esta visión encontró gran acogida en los últimos años del siglo XX, sin embargo, carece de sustento empírico, como veremos más adelante, al constatar que en efecto existe una direccionalidad muy clara en la circulación global de mercancías, primer punto a contrastar si se quisiera rebatir el teorema centro-periferia, como pretenden hacerlo estos autores. Otro autor -Atilio Borón (2009) - señala que la obra de Hardt y Negri se enmarca en el “*establishment* académico franco-americano”, ignorando la literatura que se produce en América Latina, India, África y en otras partes del Tercer Mundo, así como también las discusiones respecto al imperialismo de los autores del marxismo clásico como Hilferding, Luxemburgo, Lenin, Bujarin y Kautsky. Para Borón, todo esto redundaría en la elaboración de una visión ideológica del imperio “tal y como él mismo se observa desde su cumbre”, visión parcial y unidimensional que desestima la totalidad del sistema.

ideológico que permitió y fomentó la política económica que eliminó las barreras para la reproducción del gran capital mundial en las condiciones históricas del último cuarto del siglo XX. Si bien, en tanto ideología de los sectores conservadores existió a lo largo de todo el periodo de la posguerra, es en el contexto creado por la crisis que fue capaz de ofrecer sustento ideológico y “tecnificar” la lucha de clases, proponiendo las medidas que permitieron la nueva división internacional del trabajo, pero ello, sólo a partir de una particular correlación de fuerzas entre clases y sectores de clase que emerge de las características de la economía de la etapa terminal de la fase capitalista anterior y de la crisis de la misma.¹⁶² “En este contexto el ascenso del neoliberalismo no es un accidente, sino la palanca por excelencia de que se valen los 269 grandes centros capitalistas para socavar a las fronteras nacionales a fin de despejar el camino para la circulación de sus mercancías y capitales” (Marini, 1996: 65). Sin embargo, el neoliberalismo no es ni una fase del capitalismo, ni un patrón de reproducción del capital, ni un “modelo” universal, sino, simplemente “...la expresión de una ideología y una política de alcance bastante limitado” (Aguilar, 2002:148) en la que se inspiraron la élites de distintos países del mundo para permitir y facilitar un reordenamiento de la economía mundial y la recuperación de una tasa de ganancias decaída. Esta nueva fase globalizada del capitalismo mundial se expresa en América Latina en patrones de reproducción de capital que tendrán como característica central su carácter exportador centrado en la especialización productiva.

3.2 El neoliberalismo y la política del tránsito hacia un nuevo patrón exportador de especialización productiva

Muchas de las características del nuevo patrón en Chile y en México se relacionan con el resultado diferenciado de las luchas que determinan el tránsito desde el patrón precedente. Antes de describir el nuevo patrón de reproducción de capital y su funcionamiento en ambos países, veremos de manera general algunas características que tuvo

¹⁶² Para Samir Amin (2001), por ejemplo, el “liberalismo económico” en términos puros –libertad absoluta de empresa, sin regulaciones ni imposiciones de ningún tipo- se ha manifestado en los términos de una “utopía liberal”, presente en las aspiraciones de algunos sectores del empresariado mundial. Esta “utopía” ha sido históricamente mediada, en la práctica, por dos factores; la tensión *capital-trabajo* y las disposiciones internacionales del *sistema capitalista mundial*. La forma en que se combinan estos dos factores permite la expresión de esa “utopía” económica -en momentos en forma parcial, en otros en forma más pura- y determina las características de la política económica mundial en un momento dado y las políticas que predominantemente aplican los estados.

el periodo de transición desde el patrón industrial en cada caso. En dicho periodo, la política económica -cuya aplicación depende del resultado de las disputas y enfrentamientos políticos- ocupa un rol clave en lograr la reacomodación que las propias tendencias de los sectores más dominantes del capital, a nivel nacional e internacional, demandan: es lo que muchos han descrito como el giro hacia el neoliberalismo.

3.2.1 La aplicación del neoliberalismo en Chile y en México: la dictadura chilena y la crisis de la deuda mexicana

América Latina es el escenario de dos importantes hitos históricos, relevantes para la historia de la nueva fase del capitalismo. El primero, es la aplicación por primera vez en el mundo, de un paquete de políticas neoliberal, en Chile, luego del golpe de Estado de 1973. El segundo es el estallido de la crisis de la deuda en México, en el año 1982, lo que desencadena una serie de hechos que –por diversos motivos- llevan a México y los demás países de la región a aplicar este tipo de política. Ambos hitos, que ocurren precisamente en los países que estudiamos, son una muestra del papel que jugó la región en este cambio de fase y en la reestructuración de la economía mundial en su conjunto. Son también efecto no sólo de la expresión de las tendencias del sistema mundial sobre estas economías dependientes, sino además resultado de las propias tendencias de la reproducción del capital al interior de estos países, cuestión que intentaremos dejar de manifiesto.

El patrón de reproducción de capital industrial entra en crisis en toda la región durante la década de 1970, a partir de las fisuras que ya mostraba desde mediados de la década anterior, y el giro hacia una política neoliberal en el que América Latina es “pionera”, responde precisamente al agotamiento de ese patrón, y al surgimiento de nuevas tendencias en la reproducción del capital. El papel del neoliberalismo consiste en ayudar a que esas tendencias den paso a la conformación de un nuevo patrón de reproducción del capital, un patrón exportador de especialización productiva (Osorio, 2009).

En 1973, mientras en México aún estaba vigente el patrón industrial y el modelo ISI, y en todo el resto de los países del mundo se mantenía efectiva parte importante de la política de la posguerra, en Chile, la crisis del patrón industrial -unido al muy particular desenvolvimientos que tuvieron allí las luchas de clases- permitió que se dejaran ver los primeros intentos de formación de un Estado neoliberal. En busca de un nuevo proyecto de

desarrollo capitalista, el país se prestó como laboratorio de ensayo a nivel mundial de esta nueva política. La transición hacia el nuevo patrón comienza con el Golpe Militar en Chile en 1973, pero las características del nuevo patrón se anclan en el desarrollo y contradicciones del ciclo del capital del patrón industrial, las cuales no eran exclusivas de Chile.

Suele interpretarse a la dictadura chilena y su implementación del neoliberalismo como una reacción en contra de una crisis económica y política profunda creada por el gobierno de la Unidad Popular. Más allá de ser este último el único caso histórico en que un gobierno electo mediante mecanismos institucionales democráticos se planteara reformas que condujeran a un tránsito desde el capitalismo al socialismo –lo que obviamente podría explicar por sí sólo la caída de ese orden institucional burgués- sería impreciso juzgar que la única contrarrevolución capitalista posible en ese contexto fuera la implementación de un Estado neoliberal. Al comenzar el gobierno de Salvador Allende en 1970, el patrón industrial chileno ya mostraba evidentes fisuras, síntomas de una crisis profunda en la reproducción local del capital, lo que se une a una crisis del sistema de dominación y de los acuerdos de clases, que entraban en contradicción con los requerimientos del capital. En efecto, y como bien lo explica Marini (1976 b), es por ello y por las luchas intraburguesas que se generaron en ese contexto que fue posible la elección democrática de ese gobierno.

El proceso de cambio del patrón de reproducción del capital en Chile respondió a una crisis interna, aunque sin duda en diálogo con -y parte de- la crisis mundial capitalista, pero con elementos particulares claros; se trata de una crisis de agotamiento del patrón de reproducción del capital industrial, y además de la ineficacia del modelo de desarrollo ISI para continuar facilitando esa modalidad específica de reproducción del capital; una crisis de los acuerdos de clase y en las tensiones intra-burguesas que comenzó a suponer ese proyecto modernizador; una crisis del sistema de dominación, y finalmente, luego de 1970, con el gobierno de la UP, una crisis político-institucional, derivada de la inconsistencia entre el poder real en la sociedad, cristalizado en el Estado, y una administración del aparato Estado que pretendía hacer una revolución desde allí, controlando sólo la dimensión formal institucional del poder ejecutivo en el Estado.

A fines de la década de 1960, el sistema de dominación burgués se encontraba poderosamente erosionado, y la clase dominante mantenía fuertes diferencias. Desde la

década de 1960 existía un cambio estructural en la industria,¹⁶³ lo que genera una dinámica de división en la burguesía, separando los intereses de la pequeña y mediana burguesía, de los intereses del gran capital. Además de ello, la agricultura también se encontraba en crisis -la necesidad de importación de alimentos derivada de esta situación generaba déficit a nivel macro- y la Reforma Agraria comenzada en 1962 no había logrado aumentar significativamente la producción, y por el contrario, había creado un ambiente muy contencioso en el medio rural, enfrentado los intereses de los sectores conservadores ligados a las haciendas con los de los sectores pequeñoburgueses modernizadores que habían impulsado dicho proceso. El ambiente de división de la burguesía favorece en Chile la elección de Salvador Allende (Marini, 1976 b) y con ello, la llegada de un gobierno que pretendería hacer una revolución socialista desde la institucionalidad liberal.¹⁶⁴

En México, por su parte, si bien existió una reestructuración similar del patrón industrial (orientándose igualmente hacia el gran capital) la división al interior de la burguesía no se manifestó en un quiebre y una ruptura tan profunda como en Chile, dadas las características diferentes de esa clase y las relaciones entre sus sectores y representantes mediadas por otro tipo de sistema político. Sin embargo, ello no significa que no existiera una confrontación. El sexenio de Luis Echeverría se caracterizó por una profundización del estatismo. La respuesta estatal a la crisis del patrón industrial durante la década de 1970 fue potenciar el modelo keynesiano, siendo ello muy claro particularmente desde 1974, cuando la presencia del Estado en la economía aumenta fuertemente, paralelo al incremento de los recursos petroleros. Ello le valió al gobierno de Echeverría una relación tensa con determinados sectores del empresariado (gran capital y capital ligado al capital extranjero)

¹⁶³Como vimos en el capítulo anterior, ese cambio implicaba un desplazamiento del eje de la acumulación de capital desde las industrias tradicionales -textiles, vestido, calzado, etcétera- (donde predominaba la mediana y la pequeña burguesía) hacia industrias dedicadas a la producción de bienes más sofisticados y suntuarios para tales condiciones (industria automotriz y electrodomésticos), en donde predominaba el gran capital nacional y extranjero. Según destaca Olave, “Los cambios en la estructura productiva chilena de 1967 a 1970 hicieron posible el fortalecimiento de una fracción de la burguesía industrial ligada a ramas más complejas y al capital financiero” (Olave, 1997: 50). Esta fracción sostenía diferencias importantes con la pequeña burguesía respecto de cómo llevar la política económica y enfrentar la crisis, que cerraron la posibilidad de acuerdos políticos. Por ejemplo, “El sector emergente del gran capital ligado al modelo de especialización exportadora, presionaba por cambios más rápidos y drásticos, sobre todo en materia de control de inflación” (Olave, 1997: 52) “Por otro lado, el sector tradicional pugnaba por que se diera de manera más “gradual” el control inflacionario. Este sector reconocía la necesidad de disminuir el gasto fiscal, pero dentro de un margen que no afectara el crecimiento económico.” (Olave, 1997: 53)

¹⁶⁴ El hecho de que los partidos pequeñoburgueses no se aliaran con la derecha conservadora para evitar el triunfo de Allende, muestra que dicho quiebre era realmente profundo.

que desde ese momento comenzaban a presionar cada vez más por una política neoliberal. Al interior del propio partido de gobierno, esa tensión se reflejó durante la década en la existencia de dos alas, una keynesiana y otra monetarista.

Por otra parte, en Chile, durante el patrón industrial, la pequeña burguesía logra mantener su posición sin que sus representantes se transformasen en alta burguesía, que es lo que, de acuerdo a Marini (1976 b) ocurre realmente en México. En Chile, de esta manera, la pequeña burguesía conforma "...una verdadera capa política dirigente, que respondiendo a los intereses de su clase, convierte a ésta en su conjunto en una clase de apoyo activa al sistema de dominación vigente" (Marini, 1976 b: 102). En México, por su parte, existe un sistema de intereses corporativizados al interior del Estado, que incluye a sectores variados de distintas clases, pero que gira en torno a los intereses de los sectores hegemónicos. Las diferencias entre sectores solían saldarse al interior del régimen de partido único, mediante la alternancia de grupos o alas políticas en el poder, logrando de esa manera un cierto equilibrio. Estas alas podían incluir intereses de sectores de clase diferentes. Esta diferencia genera que la forma en que se enfrenta una crisis del patrón de reproducción de capital sea tan diferente en uno y otro país, y que en México esta confrontación no provoque un golpe de Estado, como sucede en Chile y otros países del cono sur.

En Chile, debe sumarse al contexto de división de la burguesía, que el triunfo de la Unidad Popular condensaba sobre sí un largo proceso de organización de la clase trabajadora, de luchas y conquistas políticas y sociales, que ahora y con más fuerza comenzaba a poner en tela de juicio la propiedad privada y amenazaba a quienes tenían realmente el poder social con destruir su posición utilizando la vía institucional, ampliamente legitimada. Por lo tanto, a la división al interior de la burguesía, debe sumarse su confrontación directa con la clase trabajadora, que logra ocupar el gobierno sin aliarse con sectores del centro político. Por su parte, en México, los sectores trabajadores no evidenciaron el mismo proceso. Fueron más bien variablemente agregados en el sistema corporativo, pero carecieron de una organización de clase fuerte y autónoma de los intereses del partido de gobierno. Los sectores que supuestamente los representaban en el poder no pondrían en tela de juicio nada más allá de lo que ya había sido el juego de fuerzas al interior del partido oficial desde después del Cardenismo. Por lo mismo, el proceso de transición a una nueva política neoliberal sería más bien una lucha entre cúpulas.

En Chile, la división de la burguesía debilitó su frente común y posibilitó que la clase trabajadora llegara al control del aparato Estado. El resultado no se hizo esperar, y el poder social que la burguesía realmente nunca perdió se manifestó violentamente “de golpe” en 1973, arrasando con ese gobierno popular, teniendo claro que la “restauración del orden” implicaba una respuesta en favor de una clase -una suerte de recuperación su poder- pero sin la misma claridad respecto a *cuál sería el proyecto específico mediante el cual se haría esa restauración*, debido al vacío que dejaba la incredulidad de los representantes del gran capital respecto de las posibilidades de la ISI de conducir “el desarrollo”. Ello ocurre en un país pequeño, con un mercado interno igualmente pequeño, donde ese tipo de política no había resultado la más exitosa, a diferencia de lo que ocurre en los países más grandes de la región, como México, Argentina y Brasil.

Por su parte, la confrontación por un cambio de modelo en México careció de esta respuesta violenta de parte de la élite que vemos en Chile, en parte, porque careció también de la confrontación de clases que tuvo ese proceso en el país sudamericano. En efecto, en México, la confrontación es directamente una discusión respecto del tipo de política económica, donde unos sectores del empresariado comienzan, por esos años, a exigir una orientación más pro-mercado, mientras en Chile, se trata de una lucha entre clases que destruyó al Estado vigente durante el patrón industrial, lo que permitió, en segunda instancia, replantear la política hacia una neoliberal.

En cierta medida, el gobierno de la Unidad Popular tuvo la capacidad-efecto de unificar los intereses de todos los sectores de la burguesía, antes en conflicto, frente a un enemigo común. Quizás lo hizo poniendo a prueba aquello que Wright Mills (1956) denominara como el “acuerdo fundamental” de una élite. Éste acuerdo, en el caso de la burguesía chilena, consistía en la conservación de su posición como clase dominante, que dependía de la existencia de la propiedad privada, cuestión para ellos tan básica y “fundamental” y que la Unidad Popular parecía poner en tela de juicio. El gobierno socialista no fue capaz de despojar de su poder real a la burguesía, por lo que ésta recuperó su posición apenas formalmente cuestionada mediante el uso de su fuerza. Esto explica, por ejemplo, el conocido apoyo del partido Demócrata Cristiano –representante de la pequeña burguesía- al golpe de Estado. Luego se decidiría cuál sería el proyecto burgués específico, en lo próximo, lo urgente era eliminar aquello que arriesgaba lo que el “acuerdo fundamental” protegía.

Ante ese “vacío” que sucede al golpe militar chileno aparece la propuesta neoliberal como aquella defendida por un sector de la burguesía -que ahora se tornaba en el dominante- propuesta que previamente había tomado la forma de documento al ser planteada como el programa de gobierno del candidato Jorge Alessandri en 1970. Debe notarse que, previo al gobierno de la Unidad Popular, la reproducción del gran capital ya reclamaba una política más favorable a su sector, la cual se materializaba en un programa de gobierno concreto. Dicho texto –El Ladrillo, (CEP, 1992)- redactado por profesores de Economía de la Universidad Católica, cristaliza en buena medida la propuesta de la corriente económica monetarista, y se transforma luego de 1974 en el programa de gobierno de la dictadura. Ese documento es el origen del llamado modelo neoliberal chileno.

Mientras en México apenas comenzaban a ganar espacio al interior de la élite las propuestas neoliberales, y el gobierno intensificaba su política keynesiana, en Chile, de forma muy precoz, comenzaba un experimento neoliberal sin precedente mundial. Como han destacado varios connotados autores, “...el primer experimento de formación de un Estado neoliberal se produjo en Chile, tras el golpe de Pinochet...” (Harvey, 2007: 14). Inmediatamente después de su violenta llegada al poder, el gobierno militar realizó transformaciones profundas en la estructura económica y social del país. Para reactivar la economía chilena, la dictadura convocó a un grupo de economistas conocidos como los “Chicago Boys”, dada su adscripción a las teorías de Milton Friedman, que entonces ensañaba en Chicago.¹⁶⁵

Ffrench-Davis (2004) también destaca la singularidad del proceso chileno, señalando que éste es el principal caso de aplicación moderna de la ortodoxia monetaria, por su pureza, profundidad y extensión de su cobertura; su prolongada vigencia (1973-1982, en la etapa más ultra-liberal); y la publicidad mundial que recibió como un caso de éxito del modelo. Harvey, por su parte, posiciona a este caso como el precedente mundial, como el experimento de la Universidad de Chicago para demostrar la validez de sus teorías.¹⁶⁶

¹⁶⁵ Estos economistas eran el producto de un programa estadounidense de formación de posgrado de economistas chilenos de la Universidad Católica y Universidad de Chile en Chicago.

¹⁶⁶ En sus palabras, todo el proceso: “...sirvió para proporcionar una demostración útil para apoyar el subsiguiente giro hacia el neoliberalismo tanto en Gran Bretaña (bajo el gobierno de Thatcher) como en Estados Unidos (bajo el gobierno de Reagan) en la década de 1980.” (Harvey, 2007: 15)

En este nuevo proyecto, el gran capital, en sus diferentes fracciones, impone sus condiciones, en alianza con el capital extranjero. Articulado con las readecuaciones que comienzan a tener lugar en el sistema mundial, el nuevo proyecto modernizador supuso la eliminación de los “acuerdos de clase” que constreñían las ganancias del capital, y la eliminación de las restricciones que dificultaban que la producción tuviera por mercado “todo el mundo”, desvinculando el salario del consumo. En resumidas cuentas, se trataba en muchos sentidos de un proyecto de retorno al “liberalismo” decimonónico.

Por su parte, de manera similar a lo que ocurre en Chile con El Ladrillo, que “esperaba su momento” luego del golpe, en México, igualmente la visión que luego se denominará como “neoliberal” estará presente de manera previa a su aplicación, “esperando su momento” luego de la crisis de la deuda en 1982.¹⁶⁷ Como ya habíamos adelantado, entre 1974 y 1982, mientras Echeverría y José López Portillo intensifican el modelo ISI, comienza un periodo de discusión y asenso de las ideas neoliberales: los grandes empresarios y sus representantes rompen paulatinamente con el keynesianismo. Al iniciar el gobierno de López Portillo, los ideólogos de los empresarios ya denotaban una retórica neoliberal, reclamando una menor presencia del Estado en la economía, en una línea opuesta y en confrontación con la línea del gobierno, que impulsaba una política de expansión del gasto, ampliación de las empresas públicas e incremento de la protección. Esta tensión entre estatistas y liberales es clara al interior del propio partido de Estado y se manifiesta al interior del gabinete de López Portillo. Son los recursos petroleros los que permitieron a Echeverría y López Portillo, en principio, financiar esta política de expansión del gasto.

El Estado mexicano contrajo importantes deudas durante la década para realizar inversiones petroleras. La exportación de crudo se constituyó en una importante fuente de divisas y sostén de un nuevo impulso del desarrollismo mexicano a fines de la década de 1970. Entre 1978 y 1981 el crecimiento promedio anual de la economía mexicana alcanzó el 8%. Todos los sectores de la economía se encontraban en pleno empuje debido a la fuerte inversión del gobierno, a su vez soportado en el incremento de la deuda pública y privada, supuestamente garantizada por la amplia disponibilidad de petróleo (Arrollo, 2012). Ello

¹⁶⁷ En efecto, en dicho país estas ideas estuvieron activas a lo largo de todo el patrón industrial, encarnadas en un grupo de intelectuales y empresarios relacionados a la *Mont Pelerin Society*, quienes incluso formaban economistas dentro de esas líneas teóricas, sosteniendo contactos y visitas de importantes representantes de la denominada escuela austriaca, como Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek. (Romero, 2011)

permitió una mejora en las condiciones salariales y reforzó las redes corporativas del gobierno con los sindicatos. Sin embargo, en 1979 las tasas de interés comienzan a subir, y en 1981 se produce una caída importante en los precios del petróleo. Los acuerdos con la cúpula empresarial impidieron que la política desarrollista pudiera ser financiada por la vía de una reforma fiscal que aumentara la recaudación tributaria, lo cual no fue problema mientras había recursos financieros baratos en el mercado internacional, pero sí lo fue cuando ese contexto cambió al finalizar la década.

En fuerte contraste con esta arremetida de la política keynesiana en México, en Chile, la segunda mitad de la década de 1970 estuvo marcada por la aplicación inédita del neoliberalismo. Es factible distinguir dos fases en la aplicación de estas reformas estructurales en Chile, una primera, que va de 1974 a 1982-1983, con características más extremas –más ideológicas si se prefiere- y una más *pragmática* (Vergara, 1984; Olave, 1997; Ffrench-Davis, 2004), luego de la crisis de la deuda, desde 1982, en la cual la ideología dominante en la primera etapa subsiste con arreglos al margen. En la primera etapa las transformaciones económicas se localizaron en los campos fiscal,¹⁶⁸ financiero, laboral, relaciones económicas con el exterior, y propiedad pública. Luego se llevaría adelante una profunda reforma previsional. En general, el campo de acción económica del Estado se restringió fuertemente en todas estas áreas. Por su parte, las transformaciones sociales, pasaron por el disciplinamiento del mundo del trabajo de la sociedad civil al nuevo orden impuesto.¹⁶⁹

¹⁶⁸ La política fiscal sufrió modificaciones importantes. La reforma tributaria fue la primera medida. Se eliminó el impuesto a las ganancias del capital y al patrimonio. Se pretendía lograr una carga tributaria “neutra”, que no “distorsionara” la asignación de recursos que “perfectamente” haría el mercado. En la misma línea, otra política fue la reducción del gasto público de todo tipo; se privatizaron los bancos -estatizados en el por la Unidad Popular- se liberalizaron las tasas de interés, se desreguló el crédito y se autorizó el establecimiento de nuevas casas financieras, con muy pocas limitaciones; y se fijó una tasa de cambio única en 1975 (Ffrench-Davis, 2004). Por otro lado, se eliminó prácticamente la totalidad de las restricciones arancelarias y todo tipo de mecanismo de control de precios; se privatizaron las empresas del Estado, tanto las expropiadas durante el gobierno anterior, como aquellas creadas por el Estado durante la etapa del patrón industrial. En 1980, se privatizó el sistema previsional. A todo lo anterior se suman las reformas en el plano social, tendientes a la creación de “una sociedad competitiva de hombres libres” (Ffrench-Davis, 2004) lo que supuso cambios en el sistema universitario y escolar, en las prestaciones de salud, colegios profesionales, organizaciones estudiantiles y -con una importancia gravitante para el modelo- en los sindicatos, lo que disminuyó el poder de negociación del trabajo sobre el salario e influyó en la caída de los salarios reales.

¹⁶⁹ “El disciplinamiento de la sociedad civil y, en especial, del mercado laboral –a partir del estado de excepción que se inaugura en septiembre de 1973- constituyen una base de estabilidad social impuesta que ha permitido incrementar la rentabilidad del capital, así como transferir ingresos desde los sectores asalariados hasta la acumulación de capital.” (Olave, 1997: 194)

Se intentaba imponer una “sociedad competitiva de hombres libres”, que se inspira en una “utopía” en la que la llamada “mercantilización de todas las cosas” se concretara, llevando la lógica del mercado a todos los planos de la sociedad, donde dicha institución es el medio y el lugar donde los hombres interactúan “libres” unos con otros.¹⁷⁰

La política económica apuntó a una reconversión industrial de la economía chilena hacia los sectores considerados prioritarios en la nueva estrategia económica, “...se privilegia las actividades productivas con mayores ventajas comparativas y, por tanto, mayor demanda externa” (Olave, 1997: 76).¹⁷¹

En Chile, el efecto de la crisis de la deuda, originada en México, representa un parteaguas en la realización de esta utopía ultra-liberal. En respuesta a la crisis la dictadura debió ajustar sus políticas para enfrentar la severa restricción externa y estimular la recuperación interna. Comienza desde esos años una nueva etapa, más pragmática, que supuso la reversión y reconsideración de algunas de las primeras reformas.

Por su parte, en México, la crisis de la deuda es el resultado de la combinación de la política de expansión del gasto del gobierno de López Portillo, con los fuertes cambios ocurridos en el entorno financiero internacional. La enorme deuda pública y privada del país es determinante en el hecho de que, al momento de subir las tasas de interés y bajar los precios del petróleo, los compromisos contratados a tasas variables se hayan tornado impagables para la economía Mexicana. Esta crisis inclina la balanza política hacia aquellos sectores al interior del partido de gobierno, que durante toda la década anterior demandaban una política fiscal más “ordenada” y que cuestionaban la expansión del gasto y el crecimiento del Estado. Serían ellos, entonces, los encargados de conducir la recuperación. De esta manera, luego de una importante fuga de capitales a fines de 1981 y la estatización de la Banca, Lopez Portillo entrega el gobierno a un representante del ala neoliberal del partido de gobierno, Miguel de la Madrid, elegido candidato por su propio predecesor, como era la tradición en el PRI. Según

¹⁷⁰ Como bien lo señala Garretón (1984) el modelo cultural de esta refundación societal comprende una visión negativa del proceso de las décadas precedentes. El sistema político y la creciente preeminencia de lo estatal, serían las causas centrales del estancamiento económico (falta de libertad individual colapsada por un Estado que la ahoga). Se reivindica la propiedad privada como único fundamento de la libertad política, y ello debe quedar garantizado por el predominio de las leyes de mercado en todas las esferas de la vida nacional.

¹⁷¹ “Al iniciar este proceso, el gobierno militar no parte de cero, pues retoma algunas de la actividades productivas que habían comenzado a adquirir dinamismo desde la década de los sesenta, como harina de pescado, papel y celulosa, hierro, acero, y cobre semielaborado, etc. De estas actividades –aparte del cobre-, dos comienzan a ser significativas también en las exportaciones totales: harina de pescado y papel, celulosa y derivados.” (Olave, 1997: 50)

las memorias de López Portillo, tomó esta decisión porque creía que en el contexto de crisis era necesario un presidente que estuviera próximo al sector financiero (Arrollo, 2012).

Sin debate alguno, sin mediar discusión previa en la sociedad mexicana, el programa de gobierno de Miguel de la Madrid será el programa de ajuste monetarista. Pese a la ausencia de violencia política en el caso mexicano, en este punto el proceso no difiere sustancialmente del encabezado por Pinochet en Chile. La diferencia es que en "...México se impulsó desde arriba, mediante un acuerdo estratégico entre el gran capital (nacional y extranjero) y el Estado corporativo, sin necesidad de que lo antecediera un golpe militar..." (Sotelo, 2014: 67) mientras que en Chile fue necesario, desde el punto de vista de la burguesía, una contrarrevolución y retomar el control de la totalidad del Estado.

La primera medida del gobierno de Miguel de la Madrid fue la aplicación del Programa Inmediato de Reorganización Económica (PIRE) cuyo propósito principal era eliminar las presiones inflacionarias, reduciendo la demanda y el salario real, mediante una nueva política cambiaria –que devaluó fuertemente la moneda- y una política monetaria que restringió la liquidez. (Flores *et al*, 1988)

Sin embargo, más allá de que en México internamente ya estaban resueltos los intereses internos en función del ajuste –lo que implicaba cambiar profundamente no sólo la economía sino también los equilibrios de poder al interior de la sociedad mexicana y su ordenamiento corporativo- existió también un condicionamiento externo respecto de la forma en que debía conducirse la salida de la crisis, pues, el FMI exigió la política de ajuste fiscal para renegociar la deuda.

El escenario financiero internacional se había reconfigurado durante la década de 1970, y como consecuencia, el orden institucional internacional en la década de 1980 presionaba por expandir una política neoliberal. Desde el quiebre del acuerdo de Breton Woods en 1971 comienza una serie de transformaciones en las instituciones bancarias internacionales. En 1973 comienzan los cambios en los estatutos del FMI, los que se coronan en 1979, cuando en dichos cambios se establece la posibilidad de dicha institución de condicionar a los países deudores el apoyo financiero a prácticas económicas "adecuadas", "promoviendo" de esta manera el paso a sistemas de cambio flotante, obligando a esos países a promover la estabilidad de su cambio mediante políticas "ordenadas". Ya a inicios de la década de 1980 todos los economistas keynesianos habían sido expulsados del FMI y el BM.

En este plano, la crisis de acumulación había desencadenado una “guerra” al interior de estas instituciones, que a estas alturas los monetaristas ya habían ganado ampliamente, conquista que no era sino el reflejo del nuevo orden de fuerza de clases mundial y del estado de la lucha de clases a nivel global, y que se imponía ahora sobre los países deudores.

En este contexto, el FMI exige los programas de *ajuste fiscal*, a México y los demás países que buscaban re-pactar la deuda. Estos programas incluían, a muy grandes rasgos: reducir intervención estatal en la economía, la privatización de empresas públicas (reducción del Estado), apertura comercial y financiera, desregulación económica, entre otras medidas. Es muy claro y evidente que este paquete “técnico” de medidas llevaba implícito una opción política clara y una visión de la sociedad ajustadas a la utopía de la *Mont Pelerin Society*, sin embargo, su aplicación no se sometía, ni siquiera formalmente, a los mecanismos de deliberación democrática. Sin mayor oposición al interior del gobierno, México firma en 1983 los compromisos necesarios para renegociar la deuda. Con ello, comienza a instalarse, paulatinamente, un modelo neoliberal en dicho país, proceso que, a diferencia del chileno, sería gradual. El ajuste económico mediante una mayor austeridad fiscal fue la primera medida, se modifica la política cambiaria, devaluándose el peso mexicano en 1982 y 1983. Además se experimenta una disminución de la inversión pública y se incrementan los impuestos indirectos y las tarifas del sector público.

En 1983 comienza en México un periodo de constitucionalización del neoliberalismo, por medio de una serie de reformas a la carta magna, que posicionan al equilibrio fiscal como eje de la nueva institucionalidad económica, lo que a su vez da cuenta de la fuerte decisión de las élites locales de fijar el modelo e impedir el regreso a un modelo keynesiano. Esa decisión se verá reforzada por la firma del GATT en 1985 -que a su vez fija y compromete con el exterior la política de apertura comercial- y quedará confirmada cuando en 1985 se rompa la “tradicción” al interior del PRI y el ala en el poder no alterne el gobierno con el ala opuesta. El nombramiento de Carlos Salinas de Gortari como candidato para suceder a Miguel de la Madrid confirma que el escenario de poder ha cambiado, y que la decisión de la burguesía mexicana no dará pie atrás. El antiguo sector keynesiano al interior del PRI es apartado del poder. Ello generará una ruptura política al interior de dicho partido y afianzará el proyecto neoliberal, aún en vías de implantación.

Es a partir del gobierno de Salinas de Gortari que se consolida en México una política neoliberal y que, como veremos, el patrón exportador de especialización productiva opera de manera clara. El inicio del TLC con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) en 1994 es otro hito que viene a consolidar el nuevo modelo de desarrollo y que cristaliza a la economía mexicana como exportadora y vinculada a la cadena productiva estadounidense. En este sentido “...el sector exportador es el motor de la economía dependiente neoliberal de México, muy bien se puede dejar de lado el desarrollo endógeno del país, tanto a nivel de la producción como de los mercados dirigidos a las grandes masas populares cuyo poder de compra merma cada día más” (Sotelo, 2014: 195)

Por su parte, en Chile, el impacto de la crisis de la deuda es igualmente muy fuerte. Si bien ese país había incorporado de manera aún más extrema varias de las medidas de ajuste que exigía el FMI, había mantenido un sistema de tipos de cambio fijos, y se encontraba fuertemente endeudado. A ello se le suma el efecto destructivo sobre una buena parte del sector productivo que tuvo el neoliberalismo extremo de la década de 1970. Cuando en 1981 el Estado intervino la banca y los indicadores económicos se tornaron desastrosos se hablaba en Chile de un fracaso neoliberal,¹⁷² “...estancamiento del PGB, crisis financiera y de balanza de pagos, paralización agrícola, destrucción industrial y desocupación de un tercio de la fuerza de trabajo (...) Los sectores directamente productivos (agricultura, industria, minería y construcción) disminuyeron su participación en el PGB del país desde 48.8% en 1974 a un 42.1% hacia 1982.” (Foxley, 1984)

Luego de esta crisis, lo prioritario fue generar un superávit comercial, a fin de servir la deuda externa. Para ello se redujeron las importaciones y se promovieron las exportaciones, lo que se hizo mediante: un aumento del arancel uniforme; el uso de una batería de instrumentos para estimular las exportaciones; y una política cambiaria destinada a fortalecer la competitividad externa de la economía chilena y la capacidad de generar divisas (Ffrench-Davis, 2004).

En síntesis, neoliberalismo enfrentará la crisis del patrón industrial mediante una política que ayudará al capital a transformar su patrón de reproducción. El nuevo modelo, en

¹⁷² “Cuando a fines de 1981 el gobierno tuvo que intervenir el aparato financiero, anticipándose a una insolvencia del mismo, se sintió la señal de que algo andaba mal en la puesta en práctica del modelo de los Chicago Boys. Varios bancos pasaron a ser administrados por la Superintendencia de Bancos y Compañías de Seguro, con lo cual el mito del Estado liberal no interventor se vino al suelo.” (Zapata, 1985: 215)

ambos países, se basó en la penetración del capital extranjero y en la concentración del ingreso, lo que permitiría una mayor inversión y con ello, una nueva etapa de acumulación.

En Chile, además, el proyecto de clase neoliberal contempla una desarticulación social iniciada por el golpe militar, vía la fragmentación sindical, la segmentación de los procesos productivos y la ruptura de los vínculos sociales -base de las reformas privatizadoras de los sistemas de pensiones, salud y educación- para promover el individualismo y las políticas focalizadas (Osorio, 2009). El resultado no es sólo una sociedad sin capacidad de respuesta, sino además un “impulso económico”, debido a unos trabajadores bien disciplinados por el capital.¹⁷³

Durante la década de los noventa, en ambos países, se experimentan procesos de instauración de regímenes de democracia procedimental. El llamado retorno a la democracia en Chile y el fin del sistema de partido único en México no cambiaron en nada el carácter del nuevo modelo económico y el patrón de reproducción de capital en estos países. Por el contrario, parece haber sido necesario políticamente legitimar estos cambios mediante estas transformaciones. Ni los gobiernos de la Concertación de Partidos por la Democracia en Chile, ni los dos gobiernos del PAN en México modificaron el modelo, por el contrario, en algunos aspectos lo profundizaron, pero ahora con “autoridad” democrática. Más allá de que en ambos casos es muy discutible el carácter democrático procedimental de esos procesos posteriores a la aplicación del neoliberalismo,¹⁷⁴ (en Chile porque dicha democracia opera dentro de las reglas del juego impuestas por la dictadura y entregó cuotas de poder desproporcionadas a los sectores conservadores y en México porque se duda de un desempeño transparente de los procesos electorales) pareciera ser que este tipo de democracia obedece a un nuevo patrón de legitimidad que caracterizan a las relaciones mando/obediencia en la región. Osorio (2012, 2014) plantea que ante el vacío de legitimidad dejado por los estados de bienestar y acuerdos de clase que incluían sectores más amplios de la sociedad, se impone esta democracia como mecanismo de legitimidad. “La legitimidad se alcanzaría ahora no por las prebendas estatales otorgadas a sujetos acostumbrados a pedir y

¹⁷³ “...el principal incentivo para la inversión extranjera en estas regiones es la presencia de abundante mano de obra con el grado de calificación requerido, bajos salarios y la posibilidad de prolongar las jornadas de trabajo y de transgredir todo tipo de normas laborales, fiscales y ambientales, así como infraestructuras adecuadas para la producción y para exportar.” (Osorio, 2009: 213)

¹⁷⁴ Y ello es entiendo democracia de una manera específicamente procedimental, es decir, y no una democracia plena como la entienden autores como Macpherson (1981).

esperar, sino a adultos políticos que conocen y deciden en consultas electorales transparentes y que reciben desde el mercado los beneficios equivalentes a su esfuerzo y capacidad.” (Osorio, 2012)

En efecto, en Chile, como bien lo señalaba Pilar Vergara (1984), apenas pasada la crisis de la deuda, “...la misión “salvadora” que el poder autoritario se había asignado, comienza a ser cuestionada por las propias fuerzas que habían constituido hasta entonces sus principales bases de apoyo” (Vergara, 1984: 330). Luego de la crisis y de las readecuaciones al modelo, para las clases dominantes la misión del gobierno militar consiste ahora “...en conducir vigorosamente la transición hacia un orden democrático eficiente y estable.” (Vergara, 1984: 330). En México, por su parte se enfatiza en un discurso que posiciona como un logro romper con los intereses de la vieja burguesía poco competitiva y los cacicazgos políticos del PRI para lograr la liberalización y democratización (por ejemplo: Roett, 1993) y se planteaba explícitamente que “El éxito de la reforma económica requiere de una transición política sin grandes sobresaltos.” (Rubio, 1993: 72)

A partir de estos procesos de “democratización” la transición hacia el modelo neoliberal queda terminada en ambos países, asegurando la estabilidad del funcionamiento del nuevo patrón exportador. Ello no quiere decir que no existan modificaciones, pues, en algunos casos se siguen profundizando y en otros se suavizan algunas tendencias más radicales. Pese a ello, en lo estructural, el nuevo modelo económico que facilita un nuevo patrón del capital para transitar por su ciclo ya se encuentra instalado.

3.2.2 La aplicación del neoliberalismo en el sector agropecuario en Chile y México

En el sector agropecuario los cambios no fueron menos profundos. El punto de partida de la aplicación de los cambios de política económica en el sector será muy diferente en ambos países. Si bien, tanto en Chile como en México hubo una crisis de la agricultura en la *fase diversificada* del patrón industrial, en Chile, al momento de la aplicación del neoliberalismo, en 1973, esa crisis no había repuntado, mientras en México, por el contrario, en el contexto de la “arremetida” keynesiana de la década de 1970, la agricultura había repuntado a niveles no tan lejanos de los de la época del “milagro mexicano”, por lo que en 1982 la situación del agro no era la de un sector improductivo. Por su parte, en Chile, en

1982, luego de casi una década de neoliberalismo, los repuntes en el agro eran menores, aunque de ellos emergerá el posterior dinamismo del agro chileno.

En Chile, desde 1973 hasta 1979, la política sectorial agropecuaria se orientó a establecer un “...escenario de confianza a los productores medianos y grandes, y desarticular el movimiento campesino que se encontraba en un avanzado grado de consolidación” (Portilla, 2000: 11). En el marco de lo primero, comienza el proceso de contrarreforma agraria,¹⁷⁵ mientras que para lo segundo, “se establecen una serie de disposiciones legales restrictivas a la sindicalización y organización campesina acompañada de una fuerte represión” (Portilla, 2000: 11).¹⁷⁶ El objetivo de esta política en el agro fue la creación de un “mercado de tierras”.¹⁷⁷

Desde mediados de la década de 1960, el PIB agropecuario en Chile había experimentado una caída suave pero constante hasta 1973. La reconcentración de la tierra y el sometimiento forzoso del trabajo lograron apenas elevar ligeramente este indicador en los primeros años de la dictadura. (Ver gráfico AC3-G1 en el anexo). El principio de la “no discriminación entre sectores” –contrarrestando el eje fundamental de la ISI- aplicó fuertemente para la política sectorial de la dictadura chilena en el periodo 1973-1983. Pese a ello, existieron políticas sectoriales de alto impacto, y algunos aspectos de la política general tienen importantes consecuencias en el sector agropecuario, en especial la cambiaria y arancelaria.¹⁷⁸

¹⁷⁵ Este periodo está marcado por el proceso de contrarreforma agraria, el cual de ninguna forma logró la reconstrucción del latifundio o revertir la reforma agraria, sin embargo, de los 5.809 predios, equivalentes a 10 millones de hectáreas, cerca de un 30% de la superficie fue recuperada por sus antiguos dueños, 1,636 predios devueltos completamente y 2,184 parcialmente (Chonchol, 1994). Otro 15% de la superficie fue rematado o vendido a capitalistas privados (no campesinos) y el resto se reasignó en venta a los pequeños productores, excluyendo a un gran número de ellos (líderes, dirigentes y participantes activos del proceso político previo). Se estiman en 45,000 las parcelas individuales asignadas en venta (Chonchol, 1994)

¹⁷⁶ Como política laboral, se destruye la organización del trabajo generada en el periodo precedente, que había generado un movimiento campesino que contaba con 280 mil trabajadores agrícolas afiliados en 800 sindicatos comunales, agrupados en 85 Federaciones y cinco Confederaciones Nacionales Campesinas (Portilla, 2000). Entre septiembre de 1973 y julio de 1978 se suspende toda negociación colectiva y se ponen en práctica nuevas disposiciones legales. Se estipula que el empresario no aporta al fondo de sindicalización campesina, se prohíbe cualquier negociación que sobrepase la empresa, y se impide cualquier tipo de financiamiento externo a sindicatos. Conjuntamente se persigue y ejecuta a numerosos líderes del movimiento campesino.

¹⁷⁷ Para esos efectos, también se deroga la Ley 17.729 que protegía las tierras colectivas indígenas y se reemplaza por el DL2.568 de 1980 que postula “terminar con la discriminación de la propiedad indígena”, favoreciendo su división y venta (Portilla, 2000).

¹⁷⁸ Entre 1973 y 1977, los aranceles caen de 105% a 35%; de 1977 a 1983, se reducen a un 10% parejo. El tipo de cambio real, sube en 1974-1975 un 25%; de 1976 a 1977 baja en un 24%; y entre 1977 a 1982 se mantiene fijo, generándose una apreciación del peso (Portilla, 2000).

La liberalización de los mercados agropecuarios fue otra de las políticas: se eliminó el control de precios y todo tipo de protección a la producción interna. Sin embargo, en el caso de algunos rubros considerados “sensibles” o “estratégicos”, se mantuvo parte de la política de protección. Además se privatizó parte importante de las empresas públicas del sector y se vendió la participación del Estado en muchas de ellas. “En 1980, quedaban bajo control público, solo 43 de las 500 empresas que se habían estatizado o intervenido en los años previos.” (Portilla, 2000: 14)

En general, la inversión del Estado cambia de características. La política de riego extrapredial sufre importantes reducciones en el periodo 1973-1983, se disminuyen fuertemente los recursos para investigación interna, se debilitó la institucionalidad estatal para ello y se aumentó la importación de tecnología y variedades mejoradas. La política forestal también cambió radicalmente, de la plantación y experimentación estatal se pasó a subsidiar directamente las plantaciones privadas.¹⁷⁹ La Política crediticia también cambia, y pasa a ser el sector privado el responsable de otorgar préstamos agropecuarios.¹⁸⁰

El efecto de la política general y sectorial sobre el agro fue catastrófico, lo que llevó a que la crisis de 1982 afectara al sector de manera muy profunda. Salvo los sectores más competitivos, como fueron el forestal y el frutícola, la crisis fue generalizada.

Gómez y Echenique (1988), Chonchol (1994) y Foxley (1987) coinciden en señalar como efectos de estas políticas ultra-liberales, para 1982: el desincentivo generalizado de la producción, un incremento en las importaciones de alimentos, un sobreendeudamiento de los agricultores acelerado por las elevadas tasas de interés, todo lo cual se reflejó en una disminución considerable de la superficie sembrada sin un simultáneo aumento en los rendimientos, entre otros efectos. Entre 1974 y 1982, la superficie sembrada se redujo en un 12% (Foxley, 1987). En 1980, Chile se ve obligado a importar más de la mitad del trigo que consume y más del 80% del azúcar (Chonchol, 1994). En definitiva, el resultado del

¹⁷⁹ Con el D.L. 701 (1974) se establece la “inexpropiabilidad” de los terrenos forestales y se establece una bonificación de hasta un 75% del total de los costos de forestación y manejo de las plantaciones forestales. Adicionalmente, el Banco Central ofreció líneas de crédito especiales para el desarrollo de plantaciones forestales, con plazos de 3 a 6 años y con tasas preferenciales (Katz *et all*, 2000). Luego el DL 2565 (1979) aumenta a 90% la restitución de los costos de plantación.

¹⁸⁰ Mientras el sector privado que era responsable del 9% de las colocaciones antes de la dictadura, desde 1974 pasa a operar un 76% del crédito para el agro. Por su parte las instituciones públicas particularmente el Banco del Estado, CORFO e INDAP, pasan a representar de un 90% a un 24% de las colocaciones anuales (Portilla, 2000).

neoliberalismo ortodoxo en el agro fue desastroso para casi todos los rubros. Con excepción de un pequeño sector de medianos y grandes propietarios asociados a la fruta, y a la naciente exportación forestal (cuyas plantaciones e inversiones, se hicieron durante los años del patrón industrial, y que en este periodo incluso lograron aumentar sus exportaciones) todo el sector agropecuario sufrió una gran crisis productiva, que se reflejó en una tasa promedio de crecimiento del producto agropecuario de 1,9% (Chonchol, 1994) inferior a la registrada aún en el periodo más turbulento de la reforma agraria. La tasa de expansión de la producción agrícola entre 1974 y 1982 apenas iguala la tasa histórica entre 1930 y 1970, y es menor que la mitad de la alcanzada entre 1965 y 1970 (Foxley, 1987).

Para México, por su parte, el panorama agropecuario al inicio de la crisis de 1982 era muy distinto. Durante la segunda mitad de la década de 1970, la agricultura mexicana se recupera notablemente de la crisis en la que se sumergió entre 1966 y 1976, cuando cae bruscamente el crecimiento agrícola, que alcanzó el 0.8% promedio anual entre esos años (menor al crecimiento de la población). Desde 1977 hasta 1981 experimenta un importante dinamismo alcanzando un crecimiento del 5.9% promedio anual. Sin embargo, para 1982 se retorna a un magro crecimiento, con cifras de 0.7% promedio anual para el periodo 1983-1987.¹⁸¹ (Calva, 1988). (Ver en el anexo Gráfico AC3-T1).

El ajuste fiscal que realiza el gobierno de Miguel de la Madrid para enfrentar la crisis de la deuda implicó una reducción drástica de la inversión pública en fomento agrícola, crédito rural, irrigación, etc. Disminuyen fuertemente los recursos para programas estatales de investigación, asistencia técnica, capacitación, controles sanitarios y apoyos directos a la producción y comercialización. Los subsidios directos bajaron bruscamente, en 1980 representaban cerca de 1.8 puntos del PIB, y para 1987 el total del subsidios a la agricultura era inferior a 0.5 puntos del PIB (Gómez-Oliver, 1996). El impacto del ajuste fiscal sobre el sector agrícola fue mayor que el promedio de los otros sectores y el gasto público global cayó en una proporción mayor: de 12% en 1980 a 9.6% en 1983, y a menos de 6% en 1989 (Gómez-Oliver, 1996). El ajuste a nivel de toda la economía, además, contrajo la demanda interna de alimentos y materias primas agropecuarias al deprimir salarios y el nivel de

¹⁸¹ Pese al periodo de recuperación que existe entre 1977 y 1981, la dependencia alimentaria del exterior no desapareció durante esos años, debido, en parte al fuerte rezago provocado por la caída del periodo 1966-1976. Luego de 1982 la dependencia alimentaria se agrava (para el periodo 1982-1987 la importación media de granos representó el 20% del consumo interno) (Calva, 1988).

actividad industrial (Calva, 1988).¹⁸² Sin embargo, durante la década siguiente, los cambios y reformas al agro mexicano serían mucho más profundos.

Por su parte, en Chile, luego de la de crisis de 1982 el cambio en la política general, desde un neoliberalismo extremo a uno más “pragmático”, también tocó al sector agropecuario, lo que también supuso un retroceso de la política ultra-liberal en el sector. Así, desde 1984, se establece una serie de medidas que transgreden la ortodoxia precedente. La intervención de los mercados agropecuarios con bandas de precios y poderes compradores, así como el establecimiento de una serie de subsidios y mecanismos de fomento por parte del Estado, dan cuenta de ello. Sin embargo, más allá de estas políticas sectoriales, en lo medular, se confirma una trayectoria hacia un modelo exportador, con un tipo de cambio real al alza y manteniendo la apertura externa.¹⁸³ La mayor parte de las políticas de protección del periodo se destinaron a subsectores no exportadores, como trigo, azúcar, aceites y lácteos. Las políticas de subsidio al subsector forestal se mantuvieron, y se reactivaron las obras de riego, esta vez mediante un subsidio a la inversión privada, lo que implica un perfil de inversión intrapredial, que también favoreció notablemente al subsector hortofrutícola.

La promoción de las exportaciones es otra política de este periodo en Chile. Los economistas del régimen comienzan a buscar cualquier rubro en el que el país pudiera ser competitivo a nivel internacional. Es ahí cuando comienzan a promoverse las llamadas “exportaciones no tradicionales” donde se agrega a la tradicional vocación minera del país, la exportación masiva de todo tipo de recursos naturales, como la pesca industrial, la producción forestal (en un principio no sólo plantaciones artificiales, sino incorporando la explotación de bosque nativo) y la agricultura, principalmente frutícola y luego vitivinícola, entre otras actividades. “En ese marco se pondrá acento particular a la exportación agrícola, ámbito en el que Chile se beneficia de “ventajas comparativas” (Dubreucq, 1994: 62). Ello terminará por otorgar un “nuevo rol” al sector agropecuario, el que, según Chonchol (1994)

¹⁸² “El drástico recorte del consumo interno de alimentos lo resiente, entonces la población más pobre, que literalmente trabaja para comer, que no puede reemplazar o suprimir el consumo de otros productos para mantener su consumo de alimentos (...) Para esta población un recorte del 10% al 20% en la disponibilidad de alimentos por persona en promedio nacional, puede significar un recorte del 20% o del 40% en su nivel de consumo, disminución realmente catastrófica dados los elevados niveles de desnutrición que prevalecen en este segmento social.” (Calva, 1988:16)

¹⁸³ Luego de 1984, los aranceles se elevaron del 10% al 20% y luego al 35%, en 1985 se reducen al 20%, y en 1988 llegan al 15%. El tipo de cambio real sube en un 25% en 1985, en 1986 en un 13%, alcanzando en 1988 un nivel de un 70% superior a 1983 (Portilla, 2000).

obedece a una decisión deliberada rastreable en la política (regresaremos sobre esto en el próximo apartado). A las medidas que hemos mencionado, se agrega: a) Negociación constante para permitir el ingreso de la fruta chilena en mercados externos. b) Facilitación de la instalación en Chile de empresas multinacionales como Standard Trading, Unifrutti, y C.D Western. c) Facilitación del traspaso de parte importante de los factores productivos de otros rubros del agro, al frutícola, en una estructura de empresas capitalistas altamente tecnologizadas, donde prepondera la mediana y gran propiedad.¹⁸⁴ Desde 1985 en adelante los subsectores frutícola y forestal pasarán a constituir la base de las exportaciones agropecuarias chilenas. A modo ilustrativo, puede señalarse que Chile pasó de ser un actor menor en la producción de frutas mundial al principal exportador de frutas del hemisferio sur entre principios de la década de 1970 y fines de la de 1990 (ver gráfico AC3-G2 en el anexo) y el subsector forestal, incrementó su peso en el PIB desde un 1,2% en 1970 a un 2,7% en 1998 (Katz et al, 2003) y un 3,9% en 2007 (Leyton, 2009).

Por otro lado, en México, los cambios más importantes en el sector agropecuario se darían en la década de 1990, con la reforma estructural de la agricultura mexicana, que supuso el fin de la reforma agraria mediante una serie de reformas constitucionales, vigentes desde 1992, y luego, con la firma del TLCAN, que entró en vigencia en 1994, que tiene un efecto importante sobre el sector agropecuario.¹⁸⁵

Las reformas constitucionales agropecuarias apuntaron a poner fin al reparto agrario, y a liberalizar el mercado de tierras, permitiendo vender y compactar la tierra, favoreciendo

¹⁸⁴ También, en la política habitacional del periodo puede notarse una intención de reasentar a la población a fin de generar cordones de mano de obra para las temporadas de la actividad exportadora frutícola (Riffo, 1994), a fin de favorecer el desarrollo de ese subsector. Referimos al “Programa de Subsidio Habitacional Rural del Estado”, incorporado a la “Política Habitacional del Ministerio de Vivienda y Urbanismo” en 1986. Uno de los objetivos explícitos de este programa fue retener a los pobladores rurales sin tierra –producto del proceso de concentración derivado del periodo 1973-1983- en las zonas rurales, con el objeto de servir de habitación de los temporeros del emergente subsector de la exportación de fruta. La característica del nuevo patrón de asentamiento que deriva de esa política es el surgimiento de nuevos asentamientos rurales. Como bien señala Margarita Riffo (1994), estos modificaron el patrón tradicional de asentamiento de la población rural, constituyéndose como aldeas o villorrios de reducido tamaño, dispersos en el espacio y, en sus palabras “...funcionales al proceso de Globalización como mercados físicos del trabajo temporal...” (Riffo, 1994: 3).

¹⁸⁵ Se trata, sin dudas, de un momento de cambio y ruptura histórica muy marcado en el agro mexicano. “A principios de los años noventa, en el marco del cambio estructural de la economía mexicana, se conjugaron una serie de factores como la imposibilidad material de continuar con el reparto de tierras, la obsolescencia de la Ley Federal de Reforma Agraria, la crisis agraria y de representatividad política, la escasa fuerza e independencia del movimiento campesino, la apertura comercial y la consecuente competencia externa, la descapitalización en el medio rural, la falta de seguridad plena en la tenencia de la tierra, la poca movilidad de los factores productivos en el campo y la excesiva regulación, que propiciaron el cambio de las leyes y de la política en materia agropecuaria.” (Morett y Cosío, 2006: 157)

la titulación individual agraria y la individuación de derechos. Se pretendía, de esta manera, promover una agricultura capitalista con mayor inversión y explotaciones de mayor tamaño y mayor productividad. Estas reformas, como bien señala Warman (2001) pretenden estimular un tránsito desde la agricultura campesina a la comercial.¹⁸⁶ Este cambio supuso la ruptura de la vieja construcción corporativa del Estado post-revolucionario, dado que, como se vio en el capítulo anterior, el ejido representaba la incorporación del campesinado al Estado. La disolución del ejido, y la consecuente desincorporación del campesinado a la red del Estado, supuso un nuevo orden de poder (Gordillo *et al*, 1998; Léonard *et al*, 2003).

Además de estas reformas, en la década de 1990 continúa la política de desregulación Estatal en el agro, se continúa desincorporando empresas encargadas de ofrecer insumos agropecuarios y se terminan eliminar los controles comerciales y políticas de subsidios a los productos. Se intenta crear un escenario que obligue a los productores a incrementar la productividad, reducir costos y moderar precios. Se fomenta una nivelación de los precios a los niveles internacionales, lo que supone para los productores un deterioro de los precios reales, junto a la elevación de los costos reales. El nuevo entorno económico con mercados oligopólicos y oligopsónicos genera una transferencia de excedentes hacia los sectores agroindustriales, principalmente de capital extranjero, generando un nuevo vínculo de dominio entre la agroindustria y el agro (Rubio, 2001).

La entrada en vigencia de TLCAN en 1994 completa el escenario, sometiendo a los productores mexicanos a una competencia directa con la agricultura más productiva del mundo y que opera con porcentajes nada despreciables de subsidios (Rubio, 2001). Este acuerdo se negocia en condiciones de gran asimetría en cuanto a productividad agropecuaria y a los recursos destinados por los dos países a potenciar el desarrollo agropecuario. En las dos décadas siguientes, la productividad de la agricultura mexicana creció muy levemente, y

¹⁸⁶ Como bien afirman Morett y Cosío, “La Ley Agraria está compuesta por dos ejes fundamentales: el primero es un conjunto de transformaciones para la propiedad social, que más que contribuir a su fortalecimiento, tiende, a la larga, a su desaparición; el segundo, está representado por una serie de medidas para garantizar la seguridad en la tenencia de la tierra y para posibilitar que la pequeña propiedad aumente sus límites.” (Morett y Cosío, 2006: 157) “El gobierno sostenía que mantener la posibilidad formal del reparto agrario mantenía la inseguridad de los poseedores de la tierra, así como de los inversionistas interesados en colocar sus capitales en el campo. También que con las reformas se revertiría el minifundismo ejidal y comunal, pues se posibilitaría la compactación de las tierras; y se permitiría la asociación, lo mismo entre ejidatarios que con pequeños propietarios. Pero, contra lo que se proponía, la reforma constitucional de 1992 no pudo revertir la creciente pulverización de la propiedad resultante del reparto agrario, por el contrario, ahora existen minifundios mucho más atomizados que hacen inviables o restan rentabilidad a las actividades agropecuarias.” (Morett y Cosío, 2006: 155)

los ingresos y salarios de los trabajadores no han experimentado mejorías, decreciendo incluso la demanda de fuerza de trabajo (Puyana y Romero, 2008). La producción de frutas y hortalizas creció y mejoró su productividad, siendo el único subsector que se ha beneficiado del acuerdo, pese a ello, no aumentó su superficie. Los granos básicos han reducido su participación en el valor del producto sectorial de 37.6% en 1990 a 29.7% en 2001. El volumen de las importaciones de maíz creció considerablemente (Puyana y Romero, 2008). En general, y por largos periodos de tiempo, se ha mantenido un déficit comercial agroalimentario. “La dinámica sectorial ha incidido en la pérdida de la capacidad para generar empleos y elevar los salarios, y está directamente relacionada con el aumento de la migración.” (Puyana y Romero, 2008: 62). En general, en el sector agropecuario, la política neoliberal ha tenido un efecto desastroso para el grueso los productores. Todas las políticas neoliberales sobre el agro han apuntado a privilegiar al segmento de productores que tiene la posibilidad de adaptarse al nuevo entorno económico, lo que implica que se perjudicó al 85% de los productores para beneficiar al 15% restante (Salinas, 2003).

En el próximo apartado regresaremos sobre varios de estos efectos, aunque a nivel del patrón de reproducción de capital y del rol que adquiere la agricultura.

3.3 El patrón exportador de especialización productiva y el ciclo del capital en Chile y México: nuevos ejes de la acumulación.

La política neoliberal fue una de las principales herramientas de las que se valió el capital para generar las nuevas condiciones que reclamó su reproducción. Esa política, como vimos, apuntó a eliminar las trabas al comercio internacional, a fin de favorecer la gestación de una nueva división internacional del trabajo, donde el mundo entero pasa a ser una gran “fabrica mundial”. Ciertamente, ello implica que no todas las economías nacionales participan de la misma manera en las fases de la producción, ni logran apropiarse de valor de igual manera. El papel de América Latina en este escenario perpetúa su vieja vocación de productora de materias primas y alimentos que caracterizaba al viejo patrón primario-exportador que precedió al industrial, esta vez, sin embargo, en condiciones de mayor procesamiento industrial e incorporando segmentos específicos de actividades industriales. Nuevamente, la economía dependiente latinoamericana reproducirá, esta vez bajo nuevas condiciones, su tendencia a transferir una parte del valor generado en ella hacia el mundo

desarrollado, así como su papel subordinado en estas nuevas cadenas internacionales de producción, haciéndose cargo de aquellas fases del proceso productivo en las que es internacionalmente competitiva, y que son precisamente aquellas que no logran apropiarse de una parte significativa del valor de la producción. Este nuevo rol obliga a la región a “abrirse”, y orientarse hacia las exportaciones. Ello implicará, como primera y más importante característica del nuevo patrón de reproducción de capital, que ya no será el mercado interno el espacio privilegiado para la realización de las ramas o sectores eje de la producción.

La economía exportadora se orienta, valga la redundancia, hacia el exterior, lo que significa que el consumo interno pierde importancia para los sectores eje del capital, con la salvedad de los segmentos altos del mercado interno, y para algunos sectores productivos que, por el tamaño de las empresas y el porcentaje del mercado que ocupan, revisten características de monopolios u oligopolios. Esto significa que *se desvincula el salario de los trabajadores -el fondo de consumo de éstos- de la valorización del capital*, lo que implica que los salarios pueden caer, y pese a ello, no limitar la valorización del capital. El capital deja de tener una “contención” estructural a su tendencia particular de bajar al máximo posible los salarios, limitación que le venía impuesta del propio interés del capital como clase de no reducir el mercado para la valorización de su propia producción. En Latinoamérica, la expresión grotesca de esta tendencia -que como vimos en el capítulo anterior, fue abandonándose gradualmente, en tanto limitación estructural, desde mediados de la década de 1960- se tornará en una de las características centrales del ciclo del capital en la región. Ello significa que los trabajadores contarán, para el capital, en mayor medida como productores, y sólo de manera marginal como consumidores, lo que a su vez significa una tendencia al *pago del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo* y la consecuente apropiación del fondo de consumo por el capital. (Osorio, 2009, 2014).

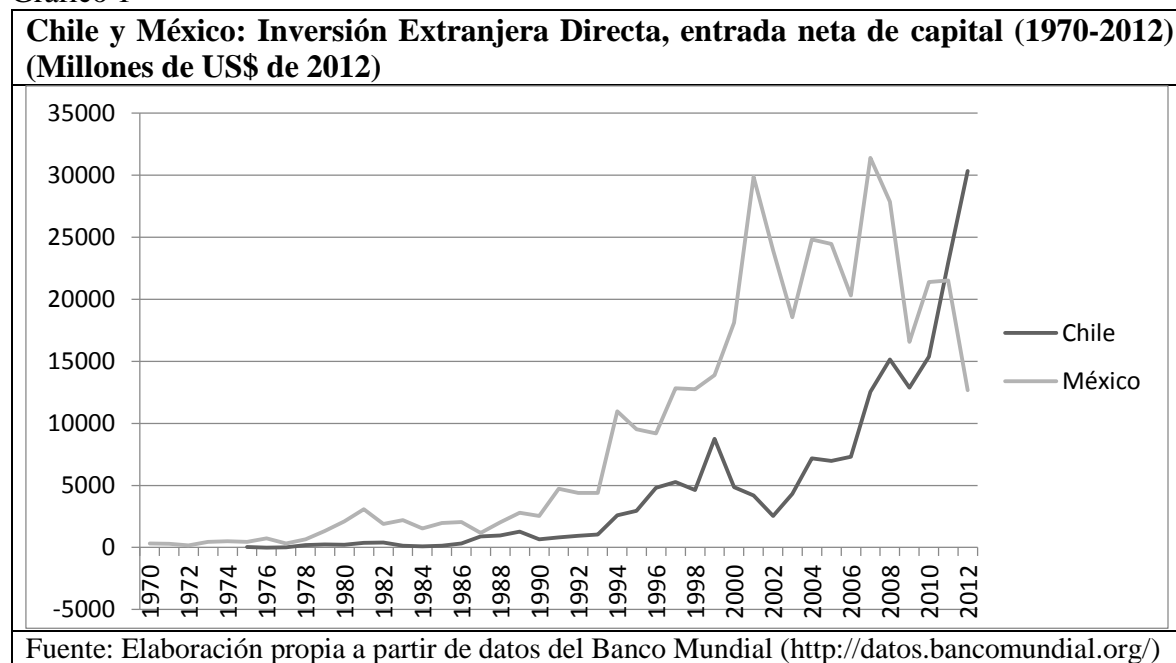
Con esta nueva configuración, al capital le conviene producir aquello en lo que más competitivo sea en el mercado internacional. La doctrina de las ventajas comparativas no es sino el reflejo de la especialización productiva en la nueva división internacional del trabajo. Esto implica, por cierto, que el proyecto de industrialización diversificada que caracterizó al patrón industrial, es abandonado en función de la integración como un eslabón a las cadenas globales de producción, a partir de las ventajas “naturales” para producir partes específicas.

A fin de exponer estas características del nuevo patrón exportador en Chile y México, seguiremos -de manera esquemática- las transformaciones que sufre el capital a través del ciclo del capital dinero (D– M... P...M'-D')¹⁸⁷, describiendo las particularidades que asume la metamorfosis del capital en cada fase. Ello es en la medida de lo posible, pues, la interconexión entre las fases obliga a realizar referencias cruzadas.

En la *primera fase de circulación*, el origen del capital dinero (D) es fundamentalmente el gran capital extranjero y nacional, cobrando un gran peso el primero. En las ramas y sectores ejes del nuevo patrón, prima el capital extranjero, mientras que en algunos sectores de la industria y alimentos, prima el capital nacional.

Tanto en Chile como en México, aumenta de manera muy clara la importancia de la inversión extranjera directa (IED). La bibliografía favorable a estas transformaciones lo consigna: “Los marcos legales de la IED en México y Chile experimentaron profundos procesos de liberalización, producto de los cuales *estos países se han constituido en dos de los casos más exitosos de atracción de IED en América Latina*”¹⁸⁸ (Rodas Espinel, 2005: 63)

Gráfico 1



¹⁸⁷ Tal como vimos en el capítulo 2.3.2, recordemos, donde D-M corresponde a la primera fase de circulación [C1], P al proceso de producción, y M'-D' a la segunda fase de circulación [C2], entendiéndose a D=dinero, M=mercancía, P=proceso de producción, M'=mercancía incrementada, y D'=dinero incrementado.

¹⁸⁸ El destacado no es parte del original

La inversión extranjera directa muestra un fuerte crecimiento en ambos países, principalmente a partir de la década de 1990. Si bien hay fluctuaciones, la tendencia al aumento de la importancia de este tipo de inversión es muy claro, lo que da cuenta de una mayor participación del capital extranjero en las economías nacionales. Ahora bien, los sectores hacia donde fluye esta inversión, es decir, dónde se invierte el capital dinero en la primera fase de circulación (C1), dan cuenta de las ramas más atractivas para el capital extranjero. El cuadro 7 muestra cuales son los ingresos de esa inversión por sectores, en los últimos años.

Cuadro 7

Chile y México: Ingresos de IED 2000 -2012, por sector de destino 2005 – 2012 (Millones de Dólares)													
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chile													
Recursos Naturales	-	-	-	-	-	595	3384	6607	4625	7092	5012	13787	15198
Manufacturas	-	-	-	-	-	199	1149	-431	1616	921	550	1553	3372
Servicios	-	-	-	-	-	1003	2766	6358	8939	5511	9527	7215	10921
Ingresos totales IED	4860	4200	2550	4334	7241	7097	7426	12572	15518	12887	15373	22931	30323
México													
Recursos Naturales	-	-	-	-	-	229	454	1832	4801	875	1286	1078	689
Manufacturas	-	-	-	-	-	11067	10102	13608	7801	5674	11590	9820	7045
Servicios	-	-	-	-	-	13111	9563	16053	14489	9570	7833	10606	4925
Ingresos totales IED	18282	29962	23901	18672	24855	24449	20292	31380	27853	16561	21372	21504	13431

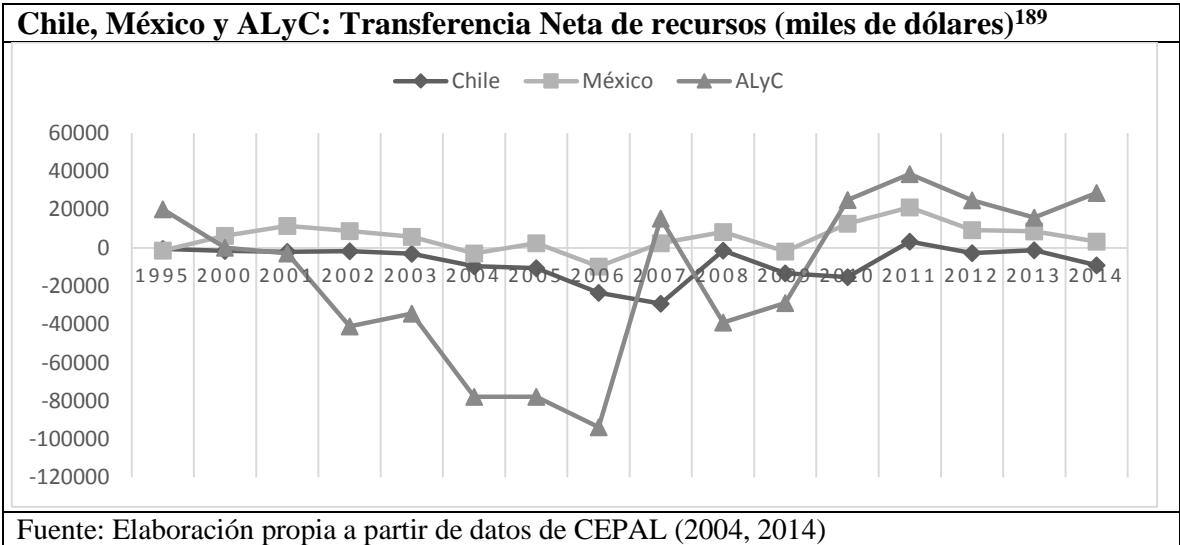
Fuente: CEPAL (2013)

Lo que primero llama la atención en el cuadro 7 es la importancia del sector servicios en los ingresos del capital extranjero en ambos países. Sin embargo, y lo que es más importante, es la diferencia entre los ingresos del capital extranjero en los sectores Recursos naturales y Manufacturas, donde vemos que en Chile la inclinación del capital extranjero hacia el sector primario es muy clara y creciente en la última década (posiblemente bincluido a los elevados precios del cobre en ese periodo), mientras que en México, es la industria la que reporta mayores dividendos al capital extranjero. El sector terciario era el más importante a mediados de la década de 2000 en ambos países, pero para principios de la década de 2010 pasa a segundo lugar, emergiendo el sector primario –para el caso de Chile- y el secundario –para el caso de México- como los sectores en los que los ingresos de la IED son más altos.

Estos datos son además un indicador de lo que, como veremos, son características diferentes en los “estilos de reestructuración” con respecto a la industria, y su relación con el sector primario en los dos países (Bielschowsky y Stumpo, 1995).

Por otra parte, continuando con el origen del dinero (D) la banca es mayoritariamente extranjera. En Chile en 2001 la banca es en un 61% extranjera, mientras que en México lo es en un 90% (Osorio, 2009). Por otro lado, el capital público y estatal retrocede de manera generalizada, conservando sólo una parte en algunos rubros primarios estratégicos, como el cobre en Chile y el petróleo en México, pero incluyendo la participación del capital extranjero (Osorio, 2009). En el sector agropecuario, prima el capital nacional en las fases de producción, y el extranjero en la de empaque, exportación, y buena parte de la agroindustria, (con excepción sector forestal en Chile, donde dominan los grandes grupos económicos nacionales) lo que es válido tanto en Chile (Chonchol, 1994) como en México (Rubio, 2001) La importancia del capital extranjero se constituirá luego (en la segunda fase de circulación D’) como una fuga de plusvalía desde las economías dependientes hacia los países centrales, de donde proviene la inversión, lo que se refleja en una cierta tendencia a mantener una tasa de transferencia neta de recursos desfavorable en la región, y que, como se puede ver en el gráfico 2, se evidencia de manera mucho más clara en Chile que en México.

Gráfico 2



¹⁸⁹ Esta tasa, calculada por CEPAL, “...se calcula como el total del ingreso neto de capitales menos el saldo de la balanza de renta (pagos netos de utilidades e intereses). El total del ingreso neto de capitales corresponde al saldo de las balanzas de capital y financiera más errores y omisiones, más préstamos y uso del crédito del Fondo Monetario Internacional y financiamiento excepcional. Las cifras negativas indican transferencias de recursos al exterior.” (CEPAL, 2014: 64)

Por otra parte, la inversión privada en general se ha comportado de manera distinta en ambos países. En el caso de Chile, su nueva economía ha supuesto una inversión más alta, a diferencia de lo que ha ocurrido en México -o en Argentina y Brasil (países con altas tasas de inversión durante los años del patrón industrial). Hasta mediados de la década de 1970, el promedio de la tasa de inversión era de 15% en Chile, mientras que en México –como en Brasil- superaba el 20% (Osorio, 1999). Por su parte, en Chile el crecimiento de la inversión privada (como parte del PIB) es muy claro desde la década de 1980, como se aprecia en el cuadro 8, donde contrasta dicha tendencia con el casi estancamiento del mismo indicador en México (y su más moderado crecimiento en Argentina y Brasil). Chile, durante el patrón exportador, es una de las economías más dinámicas de la región, lo cual es difícil de no vincular a la total libertad que tuvo allí el gran capital para desarrollar su proyecto sin tener que negociar con otras clases y sectores, los cuales fueron previamente derrotados por la fuerza en la dictadura.

Cuadro 8

Inversión privada, promedio anual periodo 1980-2011: Chile, México, Argentina y Brasil. (Porcentajes del PIB sobre base de precios constantes en moneda nacional de cada país)							
	1980-1981	1982-1990	1991-1998	1999-2002	2003-2008	2009	2010-2011
Chile	16.6	15.7	24.4	20.5	21.8	22.3	25.8
México	14.3	11.4	14.3	16.7	16.5	15.8	15.9
Argentina	22.9	15.8	17.5	14.8	17.6	18.0	20.0
Brasil	20.3	15.1	15.7	14.2	15.0	15.4	18.4
Fuente: Datos de CEPAL (2012)							

Continuando con el ciclo del capital, todavía dentro de la primera fase de circulación, las mercancías que compra este capital (M) tienen orígenes diversos. La fuerza de trabajo continúa siendo nacional. Sin embargo, existen importantes cambios respecto del patrón industrial, pues, el derrumbe de los salarios es un dato muy relevante y clave en el patrón exportador: *el capital compra el tiempo de trabajo a un valor menor*. En Chile, por ejemplo, el salario en 2002 aún no alcanzaba los niveles de 1972 y en México, entre 1980 y 1990, el salario mínimo real se redujo en cerca de un 70% (Osorio, 2009). Y la tendencia a la reducción de los salarios va a la par de una tendencia al encarecimiento de la vida de los trabajadores. Esto pone de manifiesto que se trata de un patrón que tiende a funcionar de manera independiente a las necesidades de la población y que, *acentúa la tendencia a la superexplotación*.

Sotelo (2004) analiza los salarios y los costos de la vida en tres países, México, Chile y Brasil, y concluye que “...el valor de la fuerza de trabajo experimenta evidentes aumentos en las dos últimas décadas del siglo XX; sin embargo, no son cubiertos proporcionalmente por los aumentos salariales” (Sotelo, 2004: 120). Como ejemplo puede mencionarse que en el año 2003, en Chile, el salario mínimo cubre sólo el 66% de lo que sería un “ingreso familiar de satisfacción de necesidades básicas”, y ese salario mínimo es percibido por aproximadamente el 60% de la PEA del país. Por su parte, en México la situación es aún más extrema, pues, en el año 2002 el salario mínimo adquiere sólo el 19% de la Canasta Obrera Indispensable, mientras que en 1982 adquiriría el 95% (Sotelo, 2004).

Algunos autores han planteado -a nuestro juicio, de manera errónea- que lo que ocurrió durante este periodo, particularmente en Chile, constituye una reducción del *valor de la fuerza de trabajo*. Es el caso de un conocido texto de Valenzuela Feijóo (1997) en el que realiza un análisis crítico de la teoría de la dependencia y de la obra de Marini (1979). Lo que hace Valenzuela es cuestionar la forma en que se aplica la noción de superexplotación del trabajo, y particularmente la de *valor de la fuerza de trabajo*, para lo cual expone como ejemplo, que desde el análisis de la dependencia se confunde aquello que para él sería una *reducción real del valor de la fuerza de trabajo*, con el pago por debajo de su valor. Para este autor, lo correcto sería hablar de “...una redefinición hacia abajo y por la vía de la reducción salarial, de ese valor” (Valenzuela Feijóo: 1997, 113). Para sostener dicha afirmación, lo que hace Valenzuela es exponer una forma muy particular de entender el valor. Para este economista, *el valor de la fuerza de trabajo* se establece con un criterio estadístico tendencial, es decir equipara un precio de tendencia a valor de la fuerza de trabajo.¹⁹⁰ Cabe señalar que

¹⁹⁰ En palabras de este autor: “El valor, recordemos, es el trabajo social funcionando en las condiciones de una economía de mercado. Además (y éstos son los rasgos que nos interesan para la discusión): a) funciona como *una magnitud media*. Es decir, como un *promedio ponderado* de los diversos *costos de producción* particulares. Estos pueden estar *por encima o por debajo* del valor unitario, por lo mismo que éste funciona como una magnitud media; b) esa magnitud, *es objetiva y socialmente determinada*. Esto, en el sentido de no ser algo que a priori pueda fijar el investigador, sino que es la resultante de la actividad de los múltiples agentes (productores y consumidores del correspondiente valor de uso, a nivel de la rama) que participan en el proceso espontáneo de constitución del valor. Por lo mismo, el investigador debe recoger su magnitud y no imponérsela a la realidad” (Valenzuela Feijóo, 1997: 112), (las *cursivas* son nuestras). La confusión teórica de Valenzuela es seria y enmarañada. El primer rasgo a), que señala Valenzuela es correcto, aunque no refiera al valor, sino valor de cambio. El problema se presenta con el segundo rasgo b), puesto que se contradice con su punto a), y que le lleva a entender el valor como una especie de *precio tendencial determinado por la concurrencia en el largo plazo*, lo cual sorprende, porque se trata de un autor autodenominado como marxista, y no un marshalliano. Valenzuela Feijóo olvida qué significa que esa magnitud sea *objetiva y socialmente determinada*, esto al especificar que lo entiende en un sentido bien limitado: en otras palabras, un resultado exclusivo del mercado,

bajo esa forma de atacar el asunto, la violación del valor de la fuerza de trabajo sólo sería posible en el corto plazo, porque una reducción del salario extendida en el tiempo, reduce el valor de esa tendencia. Es decir, extrañamente, su crítica depende de una definición del valor de la fuerza de trabajo de carácter estadístico y no teórico. La pobreza teórica de ese análisis es evidente y muy contradictorio con la postura de Marx al respecto,¹⁹¹ dado que para este último, existe sólo una forma de reducir el valor de la fuerza de trabajo, en sus palabras: “para abatir el *valor de la fuerza de trabajo*, el *acrecentamiento de la fuerza productiva* tiene que hacer presa en los ramos industriales cuyos productos determinan el valor de la fuerza de trabajo, y que por tanto pertenecen al ámbito de los medios de subsistencia habituales o pueden sustituirlos..” (Marx, 1979: 383). Es decir, se debe reducir el valor de los bienes que determinan el valor de la fuerza de trabajo, por la vía de una mayor productividad específicamente en esas ramas. En ese sentido, *poco puede afectar el salario al valor de la fuerza de trabajo*, sea en el corte temporal que sea, simplemente, se trata de nociones diferentes.¹⁹² En virtud de lo anterior, reafirmamos la observación realizada, señalando que

en el largo plazo. Olvida que la determinante de lo que él llama *costos* no se encuentra en la concurrencia sino en *el tiempo socialmente necesario* para producir ese objeto, expresado en un capital constante y un capital variable (el trabajo abstracto contenido en el objeto). En otras palabras, Valenzuela Feijóo confunde precio y valor.

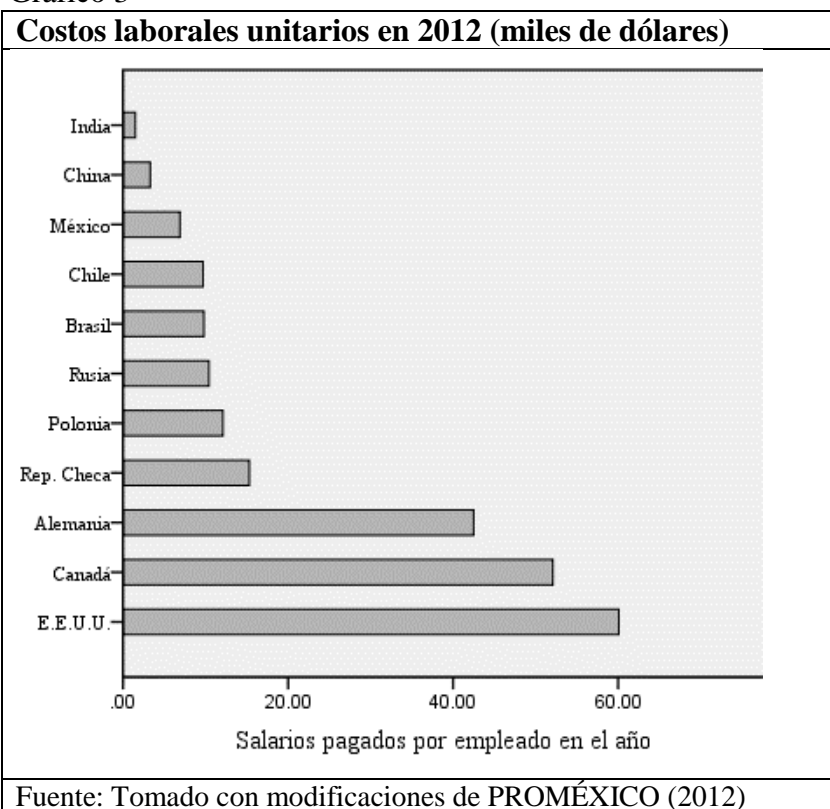
¹⁹¹ Al respecto, en la misma línea, Osorio escribe lo siguiente “En Marx el camino va en la dirección contraria a la que postula Valenzuela Feijóo. No es el salario el criterio para determinar el valor. Si así fuese, no se entiende todo el trabajo de Marx para ir más allá del mundo inmediato (el mundo donde los valores se transfiguran en precios y el valor de la fuerza de trabajo en salario) y adentrarse en la tarea de precisar una teoría del valor. Aquello no sólo no tiene nada que ver con Marx, ni siquiera con la economía clásica premarxista (Osorio, 2004: 94)

¹⁹² La concepción tendencial del valor de Valenzuela, es mucho más preocupante cuando no hablamos de valor de cambio en general, sino del *valor de la fuerza de trabajo*. Marx es muy claro cuando señala que ese valor social, el valor de la fuerza de trabajo, responde a la reproducción de los trabajadores en condiciones normales en un determinado nivel de civilización, lo que implica que no se trata de la reproducción de animales, sino de seres que forman sus expectativas en unas condiciones sociales determinadas. Veamos primero el aspecto biológico del asunto: el problema con esto está en que no bastaría ver que los seres humanos estén vivos para saber que se les paga el valor de su fuerza de trabajo, pues, tal como ampliamente lo expone Marx en el capítulo VIII del primer tomo de *El Capital*, el trabajador puede estar entregando una energía vital mayor a la normal, y estar consumiendo su vitalidad de manera adelantada y no pagada. El valor de la fuerza de trabajo, remite *al valor de un tiempo de trabajo delimitado, en una intensidad social media*, y depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los bienes de los que estriba la reproducción del trabajador. Por lo tanto, hay una medida objetiva de la cantidad de trabajo que entrega el trabajador, que debe ser cubierto, sin deterioro prematuro, en el “precio de producción” de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, para hablar de valor de la fuerza de trabajo, lo primero es ver las condiciones materiales en las que se reproduce el trabajo, cuestión fundamental que Valenzuela obvia por completo. *Ese valor es el que ha sido vulnerado en Chile y México en las últimas décadas*, tal como lo muestra Sotelo (2004) al poner ese salario frente al poder de compra de la canasta básica. El segundo aspecto es el tema de la formación de expectativas de vida, dado que hablamos de seres humanos, y de cómo se establecen esas expectativas que van más allá de la dimensión biológica. Tal vez, Valenzuela coincide con Von Hayek (2007) y otros promotores del libre mercado en que esas expectativas se vehiculizan por el mercado –de otra forma no se entiende su criterio- sin embargo, ello es completamente contradictorio

la tendencia en el patrón exportador es la de incrementar la superexplotación de la fuerza de trabajo.

Y regresando al ciclo del capital, la baja en los salarios se relaciona con una característica de la segunda fase de circulación, esta es: el mercado exterior y el mercado alto de consumo local tornan irrelevante el consumo del grueso de la población, lo que se suma a las derrotas del mundo del trabajo frente al capital, y que a su vez permite la degradación de las condiciones de existencia de la población. Paralelamente, la movilidad del capital genera una *competencia entre las economías dependientes* por atraer al capital internacional mediante el ofrecimiento de una serie de ventajas, dentro de las cuales el *abaratamiento de la fuerza de trabajo* se constituye como una de las más importantes (a lo que se suma ventajas tributarias y desregulación en otros ámbitos, como el ecológico) y esta competencia se torna aguda si se considera que en muchos países existe abundancia de mano de obra debido al ingreso a la fuerza de trabajo del empleo femenino e incluso infantil.

Gráfico 3



con el marco teórico que aquí hemos planteado. Esas expectativas se forman en un proceso sociológico mucho más complejo que una media aritmética, dado que no se expresan en valores abstractos como las mercancías.

A modo ilustrativo, los programas del Estado mexicano destinados a la promoción de la economía mexicana en los mercados internacionales (PROMÉXICO, 2012) destacan la competitividad del país respecto de los costos laborales frente a China (y lo hacen sin ningún eufemismo) señalando que la tendencia general de la economía mexicana es a hacerse más competitiva que la china a este respecto, lo que implica un deterioro de los salarios, el cual presentan como un logro. En el gráfico 3 puede verse los costos laborales de México en 2012, frente a varios de sus competidores, entre ellos Chile.

Todavía dentro de la primera fase de circulación, además de fuerza de trabajo, el capital se transforma en medios de producción. Éstos suelen ser mixtos en cuanto a su origen, pues, tierra, materiales y materias primas son nacionales. Sin embargo, el equipo, la maquinaria y la tecnología, como en el patrón industrial, continúan siendo de origen preponderantemente externo. En palabras de Osorio “El nuevo patrón sigue la vieja tendencia a depender de la maquinaria y la tecnología proveniente del exterior y a debilitar la producción local de las mismas” (Osorio, 2009: 231) y tal como ocurría durante la vigencia del patrón industrial, no es en sí la adquisición de medios de producción externos una característica exclusiva de la economía dependiente, lo que la caracteriza “es la forma aguda que adquiere esa característica” y el hecho de que ella continúa respondiendo “...a la estructura misma de su proceso histórico de acumulación de capital”(Marini, 1979 b: 45).

Cuadro 9

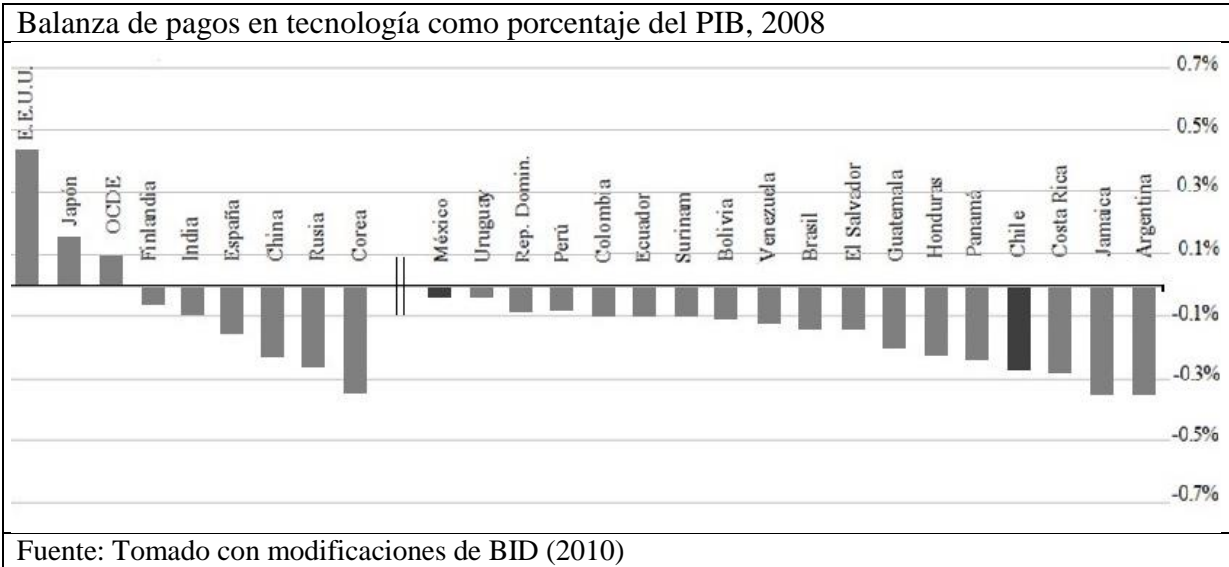
Chile y México: Diferencia entre recibos y pagos por cargos por el uso de propiedad intelectual, (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)				
	2011	2012	2013	2014
Chile	-698 312 324	-926 674 729	-1 278 513 212	-1 461 942 941
México	-677 927 310	-1 024 601 880	820 317 000	-1 778 501 910
E.E.U.U.	87 246 000 000	85 779 000 000	88 928 000 000	88 237 000 000
Datos de Indicadores del desarrollo mundial, Banco Mundial (http://datos.bancomundial.org/indicador)				

Esta adquisición de medios de producción expresa una dependencia tecnológica con el exterior, la cual se refleja en diversos indicadores, como lo son el pago de propiedad intelectual, y la balanza de pagos en tecnología. Al respecto, tanto Chile como México muestran una tendencia a transferir recursos al exterior por medio del pago de propiedad intelectual, pues, la diferencia entre ingresos y egresos por este concepto es preponderantemente negativa en ambos países, en contraste con lo que ocurre en las economías de los países centrales, que muestran saldos ampliamente positivos, sin embargo, tal como puede verse en el cuadro 9, si se considera el tamaño mucho mayor de la economía

mexicana y de su PIB, salta a la vista que el saldo negativo resulta en una situación mucho más aguda para Chile que para México.

Los intercambios en tecnología dan cuenta de la misma situación. Tal como puede verse en el gráfico 4, a fines de la década de 2000, las potencias tecnológicas como E.E.U.U. y Japón son las únicas que son capaces de tener saldos positivos –y proporcionalmente importantes- en los intercambios de tecnología, mientras que por su parte, otras economías emergentes y de gran tamaño, como son China, Rusia o Corea del sur, muestran saldos negativos. Por otro lado, el mismo indicador en América Latina y el Caribe, da cuenta de la clara dependencia tecnológica de la región respecto de las potencias exportadoras de tecnologías. Sin embargo, aquí nuevamente llama la atención la distancia entre la situación de México y de Chile a este respecto, pues, si bien no difieren cualitativamente –ambos son países dependientes en tecnología- si lo hacen cuantitativamente, ya que México destaca en toda la región por presentar este indicador negativo de forma comparativamente menos aguda, mientras que Chile se encuentra entre los cuatro países donde el déficit de intercambios en tecnología es más agudo. Esta diferencia se relaciona, por un lado, con la mayor importancia de la industria exportadora en México –lo que, como veremos, incluye que se trata de una industria técnicamente más compleja que la chilena- y por otro, con el efecto de los intentos del país norteamericano por desarrollar el sector medios de producción a fines del periodo del patrón industrial, y que le proporcionaron una mayor competitividad internacional a su sector secundario.

Gráfico 4



Sintetizando, *la primera fase de circulación* en la nueva economía latinoamericana depende del exterior tanto en capital como en medios de producción, por lo que, tal como en el patrón industrial, se encuentra doblemente articulado y es doblemente dependiente respecto al exterior, sin embargo, como pudimos ver, esta dependencia se ha incrementado en el patrón exportador, donde el capital extranjero ha crecido ostensiblemente en importancia. La IED se ha beneficiado de marcos políticos y legales que le han dado este lugar privilegiado en las economías dependientes como la chilena y la mexicana.

Por otra parte, pasando a la *fase productiva*, la segmentación de los procesos no deja de ser una constante (como veremos en la segunda fase de circulación, al analizar las principales exportaciones), mientras que no existe integración interna de las ramas productivas. Asimismo, y en concordancia con la dependencia tecnológica, destaca el permanente atraso técnico en relación a las economías centrales. En este sentido, el fin del proyecto de desarrollo orgánico de industrialización es muy claro (Osorio, 2009). Las nuevas condiciones de subordinación de los procesos productivos internos a las cadenas internacionales de producción, regidas por las ventajas comparativas han propiciado el desmantelamiento de una parte importante de la infraestructura productiva, y en casos como Chile, ha implicado un proceso de “desindustrialización” caracterizado por la pérdida de peso del sector secundario en el producto global. En general, existe una reestructuración productiva, donde los sectores eje de la producción se transforman. Nos detendremos brevemente en las características de esta reestructuración.

El peso relativo de los distintos sectores en el PIB, es un indicador claro –sino el más importante- que ayuda a identificar los principales ejes productivos en el nuevo patrón. Veamos primero en caso de Chile y luego el de México.

Como se puede advertir en el cuadro 10, en Chile la industria ganó peso en el PIB hasta el fin del periodo del patrón industrial. Desde la implementación del modelo neoliberal por la dictadura militar, a mediados de la década de 1970, es muy clara la tendencia a la pérdida de importancia de la industria en el producto global, pasando de 25.5% del PIB en 1970 a 12.9% en 2008. Para el caso de Chile, entonces, la “desindustrialización” relativa resulta, como se dijo, muy clara.

Cuadro 10

Chile: Participación principales sectores en el PIB 1960-2008 (en porcentajes %)*											
	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Agro**	10.5	8.8	6.8	6.6	7.2	7.5	8.2	7.0	5.5	4.2	3.7
Minería***	8.0	7.7	8.8	10.4	8.6	10.3	12.6	8.8	7.0	15.7	17.6
Industria****	21.8	23.8	25.5	20.3	21.4	21.9	18.5	19.3	17.6	14.9	12.8
Comercio *****	22.1	19.2	18.6	17.3	16.4	14.1	13.9	12.9	10.4	9.0	8.8
Financiero***** *	9.5	10.9	10.6	14.6	16.9	15.3	14.5	14.2	19.3	19.2	19.9
Servicios*****	28.1	29.5	29.8	30.9	29.5	31.0	32.3	37.6	40.1	37.1	37.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
* Valores porcentuales relativos al PIB anual, a partir de pesos a precios corrientes. ** Incluye la categoría de CEPAL Agricultura, caza, silvicultura y pesca. *** Incluye la categoría de CEPAL Explotación de minas y canteras. **** Incluye la categoría de CEPAL Industrias manufactureras. ***** Incluye la categoría de CEPAL Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles. ***** Incluye la categoría de CEPAL Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas. ***** Incluye las categorías de CEPAL: Electricidad, gas y agua; Construcción; Transportes, almacenamiento y comunicaciones; y Servicios comunales, sociales y personales.											
Fuente: Elaborado a partir de datos de CEPAL (2009).											

El crecimiento del sector financiero en Chile también es muy visible en el cuadro 10, casi duplicando su importancia en el PIB entre la década de 1960 y la de 2000, lo que es además de un signo de la nueva fase del capitalismo, en un indicador claro del retroceso de las actividades productivas, junto al incremento del peso del sector servicios. Este último, si bien es el que tiene mayor peso en el PIB a lo largo de todo el periodo registrado en el cuadro 10, ha crecido notablemente, elevándose casi diez puntos porcentuales su participación en el PIB entre 1960 y 2008. El comercio, por su parte, reduce más que a la mitad su importancia relativa, dando cuenta de la menor importancia del mercado interno en la producción global. El peso total de los sectores improductivos (financiero, servicios y comercio) que es casi del 60% en 1960, aumenta más de seis puntos porcentuales en 2008, lo que significa que existe un aumento general del peso estos sectores por encima de los productivos, el cual si bien no es menor, se encuentra suavizado por la reducción del sector comercio.

La Minería chilena muestra fluctuaciones, con una clara tendencia al incremento de su peso relativo en la última década. Por su parte, la agricultura –que se analizará de manera más detallada más adelante- muestra en Chile una tendencia a disminuir su importancia relativa en el producto global. En total, sin embargo, estos sectores aumentan su peso total, lo que es indicio de la reprimarización de la economía chilena.

Para el caso de México, existen semejanzas y diferencias respecto de lo observado en Chile.

Cuadro 11

México: Participación principales sectores en el PIB 1960-2008 (en porcentajes %)*											
	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Agro**	15.9	14.8	11.3	11.2	8.4	9.1	7.2	5.0	3.7	3.2	3.3
Minería***	4.9	4.6	4.2	2.8	6.7	4.6	2.1	1.6	1.3	7.1	9.3
Industria****	19.2	19.6	22.9	23.4	23.1	23.4	19.0	19.1	18.5	18.1	18.7
Comercio *****	31.1	30.2	29.6	25.2	23.4	28.1	22.6	19.1	19.4	17.3	17.0
Financiero*****											
*	8.2	8.4	9.3	9.7	8.2	7.7	13.3	16.8	11.0	19.8	19.4
Servicios*****	20.6	22.4	22.6	27.7	30.3	27.1	35.7	38.4	46.2	34.5	32.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
* Valores porcentuales relativos al PIB anual, a partir de pesos a precios corrientes. **Incluye la categoría de CEPAL Agricultura, caza, silvicultura y pesca *** Incluye la categoría de CEPAL Explotación de minas y canteras **** Incluye la categoría de CEPAL Industrias manufactureras ***** Incluye la categoría de CEPAL Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles ***** Incluye la categoría de CEPAL Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas ***** Incluye las categorías de CEPAL: Electricidad, gas y agua; Construcción; Transportes, almacenamiento y comunicaciones; y Servicios comunales, sociales y personales.											
Fuente: Elaborado a partir de datos de CEPAL (2009).											

Como en Chile, en México la industria gana peso en el PIB hasta el fin del periodo del patrón industrial, que en México tiene una duración más extendida. Recién en la década de 1990 se comienza a hacer evidente un retroceso relativo de la industria mexicana en el PIB, sin embargo, este retroceso es significativamente menor que el experimentado por el mismo sector en Chile, al punto que si se compara el año 1960 –donde la industrialización no llegaba a su pico- con el año 2008, la diferencia no alcanza los dos punto porcentuales. Por lo tanto, si bien hay fluctuaciones de hasta cinco puntos porcentuales dentro del periodo, para el caso de México es mucho más difícil hablar de una desindustrialización relativa. Ello ocurre paralelo, como veremos, a una diferente reestructuración *al interior de la industria* (Bielschowsky y Stumpo, 1995).

De manera similar a lo ocurrido en Chile, en México el crecimiento del sector financiero es muy claro, más que duplicando su importancia en el PIB entre la década de 1960 y la de 2000. De manera similar a lo ocurrido en Chile, el sector servicios conserva una importancia relativa alta en el PIB mexicano, siendo el más importante en la actualidad. El sector servicios cambia su posición relativa respecto del comercio, sector más importante en el PIB hasta la primera mitad de la década de 1970. De manera similar al caso de Chile, el comercio reduce casi a la mitad su importancia relativa entre 1960 y 2008, dando cuenta de igual manera de la menor importancia del mercado interno en la producción global. La suma

de los sectores improductivos también experimenta un alza importante, llegando casi nueve puntos porcentuales entre 1960 y 2008. Pese a la mayor importancia relativa de la industria en México, la tendencia de la economía ha sido igualmente a un crecimiento de los sectores improductivos por sobre los productivos.

Por su parte la minería mexicana muestra una tendencia al incremento de su importancia en el PIB, casi duplicándose, sin embargo, su peso, si bien nada insignificante, es menor que en el caso chileno. La agricultura, por su parte, muestra en México una tendencia a disminuir su importancia relativa en el producto global. Esta tendencia es claramente más acentuada que en el caso chileno, dada la mayor importancia de ésta en la década de 1960. De manera mucho menos pronunciada que en Chile, en México ha existido una reprimarización, aunque comparativamente leve.

Como se mencionó, Chile y México muestran distintos “estilos de reestructuración” con respecto a la industria, y la relación de ésta con los demás sectores. Por ello es necesario matizar la afirmación de que en Chile existe una desindustrialización. Como bien observa Osorio (1999) esta “desindustrialización” no supone un desmantelamiento del sector secundario, se trata más bien de una reestructuración en la que las antiguas ramas, algunas consideradas estratégicas en proyectos anteriores, han perdido presencia. Sin embargo, y con importantes diferencias y niveles, lo que se observa en la región –en países como Argentina, Brasil, Chile y México- es un “...deterioro del grado de complejidad en los sistemas industriales, lo que los aleja de la estructura de los países de la OCDE”¹⁹³ (Bielschowsky y Stumpo, 1995: 162)

A mediados de la década de 1990, momento en que las industrias de Chile y México ya han experimentado su reestructuración, Bielschowsky y Stumpo (1995) realizan un estudio cuyas conclusiones resultan interesantes de citar aquí. Los “estilos de reestructuración” de Chile y México resultan muy distintos. Al estilo de Chile lo denominan “desindustrialización con reorientación hacia afuera”. Al respecto señalan que lo que caracterizó al proceso fue una fuerte contracción del complejo metalmecánico/electrónico en la década de 1970. Luego de la rápida apertura y los cambios en el tipo de cambio, el tamaño

¹⁹³ Actualmente México y Chile son los únicos países latinoamericanos miembros de la OCDE, sin embargo la afirmación citada sigue siendo válida respecto de los países centrales, puesto que, como se sostiene en esta tesis, ni el ingreso de México primero, y luego Chile, a este “club de los ricos” cambia su condición fundamental de periferia y economías dependientes.

del mercado interno no era suficiente para una recuperación de ese tipo de industria, sin embargo, las nuevas condiciones macroeconómicas beneficiaron una cierta recuperación en ramas de menor sofisticación tecnológica. El estilo de reestructuración de México contrasta fuertemente con el de Chile, pues, lo define su integración con la economía de Estados Unidos. “Una estructura productiva y un mercado interno de proporciones razonables, las inversiones destinadas al mercado norteamericano y la mantención de un tipo de cambio alto en el periodo inicial de la apertura comercial compensaron en los años ochenta, en el caso de importantes ramas, la influencia muy negativa de la crisis macroeconómica.” (Bielschowsky y Stumpo, 1995: 162) Dos de esas ramas son la industria automotriz y la “maquila”. Las ramas que retrocedieron fueron principalmente las de bienes de capital y maquinaria pesada.

Estos cambios en la industria se relacionan también con los cambios en otros sectores de la economía, como veremos con mayor detención en un siguiente apartado al analizar al sector agropecuario en el contexto del nuevo patrón de reproducción del capital. En Chile, la reestructuración industrial tendió a concentrarse en aquellos subsectores próximos al procesamiento –con baja complejidad técnica- de los productos del sector primario. “El nuevo perfil de producción que adquirió (...) el sector manufacturero, las plantas procesadoras de celulosa, y de harina de pescado, y las conservas, alimentos congelados, etc., son las que más contribuyeron al “modelo exportador” chileno” (Bielschowsky y Stumpo, 1995: 152). En el caso de México no ocurre lo anterior, dado que dicho país conservó en mayor medida una parte de la industria desarrollada durante el patrón industrial. Si bien igualmente la industria perdió sofisticación tecnológica, la industria de México no se orientó hacia un procesamiento básico de productos del sector primario como si lo hizo en Chile.

Al respecto, Sotelo (2014) plantea que en América Latina existen dos modalidades del patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva. Por un lado, se encuentra una modalidad que se especializa en la exportación de bienes primarios, recursos naturales, y manufacturas basadas en estos recursos, donde puede ubicarse la economía de países como Brasil y Argentina y, por cierto, Chile. Esta modalidad se mantuvo dinámica vinculada a los precios empujados por la demanda China, pero ya da claras luces de desaceleración desde 2013-2014. Por el otro lado, existe otra modalidad, que se especializa en manufacturas industriales (especialmente maquiladoras), donde pueden ubicarse las economías de varios países de Centro América, y por cierto, la de México. Esta modalidad

se encuentra deprimida, razón por la cual, plantea Sotelo, México ha comenzado a girar levemente hacia la modalidad primaria, aunque sin abandonar la secundaria.

De esta manera, estas características de la fase de la producción que señalan estos diferentes estilos de reestructuración, se relacionan con distintas formas de inserción de las economías de Chile y México en las cadenas globales de producción, es decir, con características de la segunda fase de la circulación. El mismo patrón exportador, que agudiza las características de la economía dependiente, adopta matices distintos a economías con ventajas comparativas que difieren.

Por otra parte, la utilización de la fuerza de trabajo en distintos sectores, también da cuenta de la reestructuración que sufre la producción en ambos países.

Cuadro 12

Chile y México: Participación porcentual de la PEA por ramas, 1970-2011								
Año	1970-1971		1989-1990		2000		2010-2011	
País	Chile*	México*	Chile	México	Chile	México	Chile	México
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	21.2	46.4	17.0	25.3	13.0	17.5	9.7	13.3
Minas y canteras	3.0	0.6	2.3	1.4	1.6	0.0	2.7	0.5
Industrias manufactureras	16.6	12.0	17.2	16.3	13.9	19.6	10.1	15.9
Electricidad, gas y agua	0.7	0.6	0.0	0.5	0.9	0.9	0.8	0.4
Construcción	6.5	3.7	7.2	6.6	8.1	7.8	9.4	8.5
Comercio mayor y menor	11.2	9.6	17.5	16.7	19.0	18.0	25.5	19.0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.1	3.4	7.3	3.7	7.4	3.9	7.7	5.1
Servicios financieros	1.7	1.3	7.4	1.7	7.7	----	8.6	1.5
Servicios comunales, sociales y personales	24.1	21.2	23.5	27.8	28.1	32.3	25.5	35.7
Otras actividades	8.9	1.2	0.5	0.0	0.3	0.0	0.0	0.2
Fuentes: Elaboración propia a partir de datos censales [*INE (1970), **INEGI (1971)] y CEPALSTAT (datos desde 1989) (http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/perfilesNacionales.asp?idioma=e)								

La estructura de la ocupación por sectores sufrió cambios importantes en ambos países entre 1970 y 2011. La agricultura es quizás la que más llama la atención, pues en México era el sector que ocupaba mayor parte de la PEA en 1970, casi la mitad, pasando al cuarto lugar en 2011 ocupando poco más de una octava parte de la PEA. En Chile, si bien el mismo sector utiliza menos de la mitad del porcentaje de la PEA que en México en 1970, la tendencia es similar, pasando del segundo lugar en ocupación y concentrar cerca de una quinta parte de la PEA en dicho año, a ocupar menos de una décima parte en 2011. Regresaremos

sobre este indicador en un próximo apartado, dado que da cuenta de un diferente uso de la fuerza de trabajo en la agricultura, y de la capacidad del sector de retener población.

La industria, por su parte, muestra un comportamiento diferente. En México tiende a subir su peso en la PEA hasta 2000, pero en 2011 vemos una caída, aunque no desciende a los niveles de la década de 1970. En Chile, la tendencia a la caída de la industria en la PEA es bien clara al menos desde 1990. Por otro lado, en ambos países los sectores que parecen haber ganado más peso en la PEA son en comercio y los servicios.

Para el caso de Chile, llama la atención el hecho de que la minería y el sector primario en general, ocupen una parte reducida de la PEA. Salvo las llamadas nuevas exportaciones, es decir aquellas relacionadas con los sectores agropecuario y pesquero, y la industria transformadora de esa materia prima, el grueso de las exportaciones chilenas son poco intensivas en trabajo. Para el caso de México, su inserción exportadora mayormente basada en la manufactura, implica un uso más intensivo de la fuerza de trabajo.

Por otra parte, continuando con la fase productiva del ciclo del capital, las características de los regímenes de explotación del trabajo sufren cambios importantes. La derrota de los movimientos obreros ha permitido la llamada “flexibilidad laboral” que no es otra cosa que una total sumisión de la fuerza de trabajo a las necesidades y ritmos del capital. La subcontratación se torna normal y las grandes y medianas empresas delegan a otras el aprovisionamiento de mano de obra. (Osorio 2009). Ello es muy frecuente en toda la economía, y la agricultura destaca en ello, pues, el trabajo es además mayoritariamente de temporada. Uno de los flancos importantes de la política neoliberal ha sido, junto con reducir los costos laborales, establecer una mayor independencia del capital respecto de la reproducción de su fuerza de trabajo, lo que implica que el capital pueda prescindir del asalariado cuando no lo requiere.

La misma CEPAL advierte que la flexibilización del mercado de trabajo ha propiciado, “...la creación de empleos de mala calidad...” (CEPAL, 2002: 332), caracterizados por inestabilidad, bajas remuneraciones, desprotección social y condiciones de trabajo indignas. En general, en toda la región se ha experimentado una “...intensificación de la inestabilidad e inseguridad laborales, asociadas a la flexibilización de las contrataciones y al peso creciente del empleo informal, caracterizado por su alto grado de precariedad, tanto cuando es empleo por cuenta propia como trabajo asalariado en muy pequeñas o

microempresas” (CEPAL, 2002: 332).¹⁹⁴ En Chile, por ejemplo en el año 1996, el 22.2% de los asalariados trabajaba sin contrato, mientras que en México para el mismo año, dicha cifra llega a 32.4% (CEPAL, 2002). Mientras que Chile tiene a fines de la década de 2000 uno de los niveles de informalidad laboral más bajos de América Latina, rodeando el 20%, contra el 50% promedio regional, Olave (2003) advierte que características propias del sector informal, cada vez son más frecuentes en el sector formal de la economía chilena, como son la reducción de la parte fija del salario y la elevación del componente que depende del rendimiento individual,¹⁹⁵ junto a la elevada movilidad y precariedad laboral. En México, por su parte, el empleo informal alcanza un impresionante 60% en 2003 (INEGI & OIT: 2013).

Todas estas cifras apuntan a mostrar que en el patrón exportador la tendencia a la superexplotación del trabajo es una característica central y clave de la fase de la producción.

Cuadro 13

Chile y México: Distribución del ingreso por quintiles, año 2000 (de menores a mayores ingresos)					
	I	II	III	IV	V
Chile	4.9	9.1	12.8	18.4	54.8
México	6.7	10.3	14.3	19.8	49.9
Fuente: Osorio (2004)					

Si las nuevas condiciones del patrón exportador han permitido al capital reducir sus costos de producción mediante la reducción de los salarios, y la flexibilidad laboral permite al capital deshacerse de su vinculación con el trabajador con mucha mayor facilidad y reducir igualmente dichos costos, a nivel de cada formación social, ello se refleja en una evidente vocación concentradora del nuevo patrón exportador. Tal como puede verse en el cuadro 13, en el año 2000, mientras el 20% más rico de la población concentra el 54.8% y 49.9% de la riqueza en Chile y México, respectivamente, el 20% más pobre sólo recibe el 4.9% y 6.7%, siguiendo el mismo orden. En ambos países la concentración de la riqueza es extrema, sin embargo, puede llamarse la atención respecto de que allí donde se modificó primero la política económica para facilitar las transformaciones en la reproducción del capital, la tendencia del 20% más rico –donde se encuentran los propietarios del gran y parte del mediano capital- a concentrar la riqueza a expensas de los otros cuatro quintiles, es

¹⁹⁴ El texto de autoría de la CEPAL también es citado en las mismas líneas por Sotelo (2004).

¹⁹⁵ Esto último ocurre con mucha frecuencia en el trabajo rural de temporada, principalmente en la cosecha de fruta.

claramente mayor. En general, esta característica repercute en la segunda fase de la circulación, determinando algunas características del mercado interno.

Pasemos a la *segunda fase de circulación* (C2). Las mercancías (M') que resultan del proceso de producción, en los sectores más dinámicos del patrón, se caracterizan por responder a los requerimientos de una demanda que se encuentra fuera de las fronteras nacionales. Como ya hemos señalado, es el mercado mundial el destino de los más dinámicos sectores productivos. El consumo interno, sin embargo, también cobra importancia, aunque son los sectores de ingresos más altos los que más crecen, dinamizados por la vertiginosa concentración económica que, como se ve en el cuadro 13, caracteriza a las últimas décadas. Pese a ello, y al empobrecimiento relativo de las capas trabajadoras,¹⁹⁶ los mercados de ingresos medios y bajos también han crecido. Dicho crecimiento ha ocurrido principalmente sobre la base del crédito y no sobre la del salario. A estos segmentos se destinan las crecientes importaciones industriales de bajo costo provenientes principalmente de China e India. (Osorio, 2009).

El repunte del mercado de ingresos medios y bajos, en principio relegado por el gran capital local y extranjero, no altera en la sustancia la tendencia de la economía dependiente a la superexplotación de la fuerza de trabajo y a provocar una ruptura en el ciclo del capital. Como se dijo en un principio, los trabajadores no son el mercado y el destino de los ejes más dinámicos de la economía, los cuales se avocan principalmente a la exportación.

En efecto, las cifras respecto de exportaciones dan cuenta no sólo de un incremento de las mismas, sino de un verdadero volcamiento de estas economías hacia la exportación. Por poner algunos ejemplos, en Chile, en 1970, las exportaciones eran sólo el 12.6% del PIB, en 1980, ya habían casi duplicado su importancia relativa, llegando a 23.1%, y en 1991, ya superan el tercio del PIB, con un 34%, peso tendencial en el patrón exportador chileno. En dólares corrientes, entre 1970 y 1980, las exportaciones chilenas casi cuadruplicaron su valor. En 2011 las exportaciones chilenas alcanzaron un 38.1% del PIB (debido a la coyuntura del aumento de los precios del cobre) y en 2014 retornan al 33.8%. En México la situación no es muy distinta, entre 1970 y 1980 (sin mediar cambio en el patrón de reproducción) la

¹⁹⁶ Debe señalarse, sin embargo, que Chile es una de las pocas excepciones entre los países de la región (Portes y Hoffman, 2003) donde el ingreso real de los trabajadores no ha retrocedido en términos absolutos, aunque sin embargo, en términos relativos la concentración económica ha sido significativa, y como vimos, si existió un retroceso absoluto hasta principios de la década de 1990.

importancia de las exportaciones en el PIB sube sólo de 10.2% a 11.8%, pero sólo cinco años después, en 1985, luego de la crisis de la deuda y el cambio hacia una política neoliberal, ese indicador llega a 17.5%, en 1987 ya es 19.4% y en 1991 ya alcanza el 22.4%. En dólares corrientes, entre 1980 y 1990 las exportaciones mexicanas casi duplicaron su valor. En la década de 2010, con el patrón exportador más maduro, el peso de las exportaciones mexicanas tiende, como en Chile, a casi la tercera parte del PIB, con un 31.3% en 2011, y un 32.7 en 2014.¹⁹⁷

Ahora bien, el espacio de realización de las mercancías (M') de los sectores más dinámicos es en ambos caso el mercado mundial, sin embargo, los distintos tipos de reestructuración implican que ambos países exportan valores de uso muy diferentes. Veamos los cuadros 14 y 15.

Cuadro 14

Chile: Evolución de la exportación de los 10 productos principales según participación porcentual en 2010									
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Cobre refinado (incluido el refundido)	53.5	37.8	35.3	32.5	36.7	25.8	25.6	26.3	34.6
Míneral y concentrados de cobre	2.3	...	5.1	7.5	6.1	12.1	13.1	15.7	18.4
Cobre blister y demás cobre sin refinar	23.0	14.2	6.4	6.2	3.7	3.2	1.6	3.0	3.5
Pescado fresco, refrigerado o cong.	3.8	4.5	6.5	5.1	3.4
Pulpa de madera al sulfato blanqueada	0.6	2.5	2.4	2.5	2.6	6.8	5.2	2.7	3.3
Vinos de uvas; mosto de uvas	3.2	2.3	2.3
Míneral de hierro y sus concentrados	5.8	5.2	3.4	...	1.6	1.6
Minerales de titanio, vanadio, molibdeno, tántalo, zirconio.	3.3	...	2.3	...	7.3	1.8
Oro no monetario.	2.4	2.7	2.3	1.6	...	1.5
Uvas frescas	4.9	4.1	2.2	2.9	1.7	1.4
Total de los productos principales (porcentajes)	89.9	71.0	70.0	70.6	67.5	64.7	63.0	67.9	71.8
Exportaciones al mundo (millones de dólares)	1 234	1 696	4 667	3 764	8 522	15901	18214	38595	67421
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPALSTAT (http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/perfilesNacionales.asp?idioma=e)									

Como se había advertido previamente, los principales productos exportados por Chile luego de su reestructuración económica provienen del sector primario, o en su defecto, de la

¹⁹⁷ Los datos de la década de 2010 son del Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org>), los de las décadas de 1970, 1980 y 1990 provienen de CEPAL (1992, 1996) y de Osorio (2004).

aplicación de procesos industriales de baja complejidad técnica sobre insumos del sector primario. La predominancia de la minería entre las exportaciones es constante tanto en los años del patrón industrial como el los del patrón exportador, sin embargo, llama la atención también una mayor diversificación de las exportaciones después de la reestructuración, lo que da cuenta de la señalada “desindustrialización con orientación hacia afuera”, dado que la recuperación de la industria luego de la apertura, se concentra precisamente en aquellos subsectores industriales de procesamiento primario básico orientados al mercado interno, mismos cuyos productos, según muestra el cuadro 14, ganan alguna importancia entre las décadas de 1980 y de 1990.

Cuadro 15

México: Evolución de la exportación de los 10 productos principales según participación porcentual en 2011									
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011
Petróleos crudos	...	15.3	60.9	57.2	33.9	9.3	8.9	13.2	14.1
Vehículos automotores	9.9	9.5	9.9	6.3	7.6
Aparatos receptores de televisión	3.7	3.5	4.8	5.4
Otras partes para vehículos automotores.	...	1.9	1.3	1.1	1.4	2.8	3.5	4.6	4.8
Máquinas de estadística	1.3	...	4.9	4.3	4.7
Aparatos eléctricos para telefonía	4.5
Camiones y camionetas	2.3	2.9	3.3	3.6
Oro no monetario	2.3
Hilos y cables con aislante	4.3	4.0	3.4	2.2
Motores de combustión interna.	7.1	5.3	3.5	...	2.2	2.2
Total de los productos principales (porcentajes)	43.0	49.4	79.9	80.8	60.2	42.8	47.5	48.4	51.4
Exportaciones al mundo (millones de dólares)	1 175	2 863	15515	22786	26344	79 539	166438	214206	349460
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPALSTAT (http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/perfilesNacionales.asp?idioma=e)									

Para el caso de México la situación es muy distinta. Luego de su reestructuración económica, se observa una fuerte tendencia a la exportación de bienes provenientes de la industria metalmecánica/electrónica, principalmente de la automotriz. Si bien el primer producto es el petróleo crudo, que sin duda tiene un peso significativo en las exportaciones, se suman las exportaciones de la industria metalmecánica/electrónica, el petróleo queda en segundo lugar. Respecto del patrón anterior, México muestra un cambio radical en sus exportaciones, al punto de que ninguno de los diez principales productos exportados en 2011 figuraban entre las principales diez exportaciones de 1970. Respecto a la diversificación de

las exportaciones la tendencia relativa en México ha sido inversa a la de Chile, pues estos diez productos corresponden a un porcentaje mayor de las exportaciones que sus equivalentes en 1970 (ver cuadro X). Sin embargo, en términos comparativos, las exportaciones mexicanas continúan estando bastante más diversificadas que las chilenas.

Cuadro 16

Chile y México: Principales 10 productos de exportación en 1970			
México - 1970		Chile -1970	
Productos principales	%	Productos principales	%
Azúcar de remolacha y de caña	7.7	Cobre refinado	53.5
Algodón en rama	7.0	Cobre blister	23
Café verde o tostado	6.3	Mineral de hierro y sus concentrados	5.8
Crustáceos y moluscos.	5.5	Mineral y concentrados de cobre	2.3
Carne de ganado vacuno	3.6	Harina de carne y pescado cons. no humano	1.3
Tomates frescos	3.0	Nitrato sódico natural	1.1
Productos derivados del petróleo	2.6	Papel para periódicos	0.8
Ganado vacuno.	2.6	Molibdeno	0.8
Feldespatos, espatos flúor, etc.	2.4	Pulpa de madera al sulfato sin blanquear	0.7
Plomo y sus aleaciones	2.3	Pulpa de madera al sulfato blanqueada	0.6
Total de los productos principales (porcentajes)	43	Total de los productos principales (porcentajes)	89.9
Exportaciones al mundo (millones de dólares)	1 174.5	Exportaciones al mundo (millones de dólares)	1 233.6
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPALSTAT (http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/perfilesNacionales.asp?idioma=e)			

Comparando los principales productos exportados en 2010 (cuadros 14 y 15) y comparándolos con los 10 más exportados en 1970 (cuadro 16) puede señalarse que la nueva inserción internacional de México en la economía mundial implicó la reorientación de sectores industriales desarrollados en el contexto del patrón industrial, para el mercado interno, hacia la exportación, mientras que la destrucción de parte significativa de una industria metalmecánico/electrónico en Chile, reforzó el carácter primario no sólo las exportaciones, sino de la economía. La mayor parte de las principales diez exportaciones mexicanas en 1970 eran de origen primario, mientras que en 2011 predominan las industriales. En Chile, los cambios al respecto parecen ser mucho menores, al menos en términos relativos.

Como hemos visto, el patrón exportador, tanto en Chile como en México, ha implicado un aumento del peso del capital extranjero por medio de un incremento importante en la inversión extranjera directa, además, la propiedad de los bancos es mayoritariamente privada. En materia laboral, los salarios han sido fuertemente golpeados, y en nombre de la llamada flexibilización laboral, los trabajadores han perdido importantes derechos laborales.

Existe además una importante dependencia tecnológica del exterior. Los sectores improductivos han avanzado sobre los productivos en su peso proporcional en el PIB. La concentración del ingreso se ha agravado, con una marcada tendencia al crecimiento del quintil más rico de la población. Y la producción se ha volcado a las exportaciones: el espacio de realización de los sectores más dinámicos es el mercado externo, sin excluir una cierta dinamización del mercado interno de altos ingresos y un relativo crecimiento del de medianos y bajos ingresos en función del aumento del crédito.

Pese a este cuadro general, que da cuenta de un patrón centrado en la exportación y en la especialización productiva, donde se desvincula el consumo de los trabajadores de la realización de los principales ejes de la acumulación, existen igualmente importantes diferencias entre el patrón exportador chileno y mexicano. Mientras la economía mexicana se mostró más dinámica y con mejores cifras de inversión en el patrón industrial, en el caso chileno es a la inversa. No obstante los importantes niveles de explotación y las importantes desmejoras laborales de los trabajadores chilenos, sus salarios son más altos en términos absolutos que en México y los puestos de trabajo se encuentran más formalizados. Sin embargo, en términos de la estructura productiva, la mexicana parece encontrarse mucho más desarrollada que la chilena. México transfiere menos recursos al exterior que Chile, paga menos patentes de propiedad intelectual y tiene una balanza de pagos en tecnología que, si bien es negativa, muestra menor dependencia tecnológica que Chile. Mientras en Chile se ha re-primarizado la estructura productiva, en México el crecimiento de la industrial es importante. Así, tenemos una tendencia a una modalidad (la chilena) del patrón exportador con un perfil más primario, pero que simultáneamente permite salarios relativamente mayores, hasta el punto que en 2003 el salario real en Chile alcanzó los niveles de 1972. Por otro lado, tenemos otra modalidad (la mexicana) con una estructura productiva mucho más tecnologizada y desarrollada, pero con salarios reales que aún no alcanzan los niveles del patrón industrial. La modalidad Chilena exporta bienes primarios, pero que son sumamente poco intensivos en trabajo, mientras que la modalidad mexicana exporta bienes industriales, intensivos en trabajo. La competencia por los capitales internacionales presiona al patrón mexicano a mantener los salarios bajos para ser competitivo en la atracción de capitales. Ha conservado una mayor parte de la estructura productiva del patrón industrial, pero su nueva vocación exportadora ha desatado su tendencia a la superexplotación del trabajo. Por su parte,

la modalidad chilena no tiene la misma presión por mantener bajos los salarios, pues, el costo del salario no es relevante para atraer inversiones primarias (fundamentalmente mineras) que como vimos ocupan una parte menor de la PEA. Si bien la tendencia a la superexplotación no deja de ser muy clara en Chile, su vocación primario-exportadora parece agravarla menos que en el caso Mexicano y permite que, pese a existir una estructura productiva muy básica y dependiente del exterior, el trabajador chileno tenga menos restringido su acceso al consumo que el trabajador mexicano.

3.4. El sector agropecuario en el patrón exportador de especialización productiva en Chile y México.

3.4.1 El nuevo rol del sector agropecuario para la reproducción del capital.

El hecho de que en el patrón exportador los ejes de acumulación estén en sectores que realizan su producción en el mercado mundial, genera un cambio importante en el rol de la agricultura para la reproducción del capital. Aquella vieja función de la agricultura de generar bienes salario –alimenticios- baratos para así aumentar el fondo de consumo de bienes industriales del obrero, a fin de que éste pudiera hacer de mercado para la industria interna, pierde toda relevancia en el patrón exportador. Si bien esta función venía perdiendo importancia estructural desde mediados de la década de 1960, la política económica keynesiana siguió fomentándola hasta 1973 y 1982 en Chile y México, respectivamente, desde allí en adelante, y ante la reestructuración exportadora de las economías a partir de la aplicación del neoliberalismo, desaparece todo estímulo a la demanda, con lo que se abandona el control político del precio de los alimentos. La desvinculación entre consumo del obrero y el mercado de los sectores de punta, que Rubio (2001) denomina como modelo de tipo “desarticulado”, es la razón estructural de ello, e implica que el salario queda desligado de la valoración del capital de los nuevos sectores más dinámicos. Los obreros son en buena medida marginados del consumo.¹⁹⁸

Al estar concentrado el capital de punta en la exportación, las industrias que producen bienes de consumo popular operan con baja productividad, por lo que no reducen el costo unitario de sus productos. Por su parte, las agroindustrias y empresas agroalimentarias, en

¹⁹⁸ Salvo excepciones vistas en el apartado anterior.

tanto ello no afecta al capital de punta, producen alimentos caros. En efecto, el encarecimiento relativo y absoluto de los alimentos y de la vida es una característica y una tendencia del patrón exportador en toda la región (Rubio, 2001). Al encarecerse los bienes de subsistencia, sube el valor de la fuerza de trabajo (el tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción) lo que dificulta la obtención de plusvalía relativa. Pero ello no es problemático para la extracción de plusvalía, puesto que la ruptura en el ciclo del capital, que posiciona el mercado de estos productos lejos de los trabajadores -junto a las derrotas del mundo del trabajo que permiten la instalación del nuevo patrón- permiten una baja del salario por métodos coercitivos, y con ello el aumento en la extracción de plusvalía absoluta, y por consiguiente, un aumento de la superexplotación del trabajo.

Este nuevo esquema implica, como se dijo, que el espacio de la producción alimentaria de la agricultura, y por tanto, la vieja *función productiva* del trabajo agropecuario para la reproducción del capital, ya no existe. La producción de alimentos básicos en general se torna relativamente prescindible para el nuevo patrón, pues es también prescindible para la reproducción del capital de punta. Este proceso generará tanto en Chile como en México, una reestructuración del sector agropecuario –ahora silvoagropecuario en Chile- que implica fundamentalmente una desestructuración de los antiguos sistemas de producción rural: en el caso mexicano, de la economía campesina; y en el chileno, de las haciendas (las que nunca se reconstituyeron luego de la contrarreforma agraria en dictadura). Sólo algunos sectores de agricultura moderna logran refuncionalizarse en este contexto, y orientarse a la exportación, sin embargo, la *pérdida de centralidad del mercado interno como espacio esencial de valorización del capital*, y la creciente *apertura a la importación de alimentos* y la consecuente competencia con alimentos a precios subsidiados en sus países de origen, reestructurará todo el sector agrícola, y en el caso mexicano, destruirá no sólo a la agricultura campesina productora de granos básicos, sino además a una parte no menor de la otrora esplendorosa agricultura capitalista mexicana.

La reestructuración de las agriculturas ocurre en un contexto de sometimiento a la nueva división internacional del trabajo, y bajo el criterio de la especialización productiva que pregona el mercado. Bajo las reglas de la nueva fase capitalista, la agricultura también se “globaliza”, lo que significa el control mundial de la producción alimentaria en unos pocos países. En la década de 1980 surge el nuevo orden alimentario global. Estados Unidos se

convierte en el principal exportador de granos básicos a nivel mundial con un 51% de las exportaciones mundiales en 1980 (Rubio, 2013 b), y para 1999, controla el 24.8% de las exportaciones de trigo, 58.8% de las de maíz, y 11.9 de las de arroz (Rubio, 2004) A las economías dependientes les tocará hacerse cargo de algunos subsectores agrícolas, estimuladas por la demanda internacional, que reclamará oleaginosas como soya -y, más recientemente, palma aceitera- y frutas, hortalizas, flores, entre otros.

En esta verdadera nueva división internacional agrícola del trabajo, los países desarrollados tienen un importante peso en el establecimiento de precios internacionales agrícolas. La significativa presencia de Estados Unidos en las exportaciones de granos básicos le permite incidir fuertemente en los precios de los mismos, manteniéndolos muy bajos. En el contexto de una economía mundial abierta, el efecto de esto es una reestructuración de la producción agrícola en función de estos precios, forzando a los productores de muchos países a dejar de producir granos básicos, o a producirlos con ganancias muy escuetas y, de esta forma, obligándolos a traspasar una parte de su excedente. Sin embargo, estos precios "...no son resultado de un proceso de libre competencia, en el cual resultan beneficiados aquellos países con mejores condiciones productivas o con técnicas más avanzadas" (Rubio, 2004: 23), se trata de precios que no son resultado de los costos productivos más una ganancia media, sino que dependen de enormes subsidios estatales que pagan los contribuyentes norteamericanos.

Rubio (2004) plantea que en ello existe una suerte de "colonialismo alimentario" que permite a Estados Unidos reforzar su poder geopolítico. Pero además hay razones económicas, pues, esta política abarata el precio de las materias primas de las transnacionales agroindustriales, no sólo mediante la posibilidad de éstas de importar granos estadounidenses, sino mediante el efecto de esa competencia en los mercados locales. Por lo tanto, "...el verdadero beneficio de las grandes agroindustrias transnacionales consiste en hacerse de la producción nativa a bajos precios, ya que ésta constituye el grueso de su consumo"¹⁹⁹ (Rubio, 2004: 25).

En Chile y México, la nueva función del sector será contribuir con las exportaciones del perfil primario, con las llamadas "exportaciones no tradicionales" donde destacan las

¹⁹⁹ En México la participación de los insumos locales que consumen la agroindustrias supera el 72% en 1993 (Rubio, 2004)

exportaciones de fruta (principalmente en Chile, pero también en México) y de hortalizas (fundamentalmente el México) a lo que se suma el sector silvícola (de gran importancia en Chile). Simultáneamente, se espera que parte del sector provea de fuerza de trabajo abaratada a la producción agrícola intensiva en mano de obra, precisamente la de las exportaciones no tradicionales, y también, particularmente en México, la exportación directa de mano de obra, vía migración internacional. Regresaremos sobre esto más adelante.

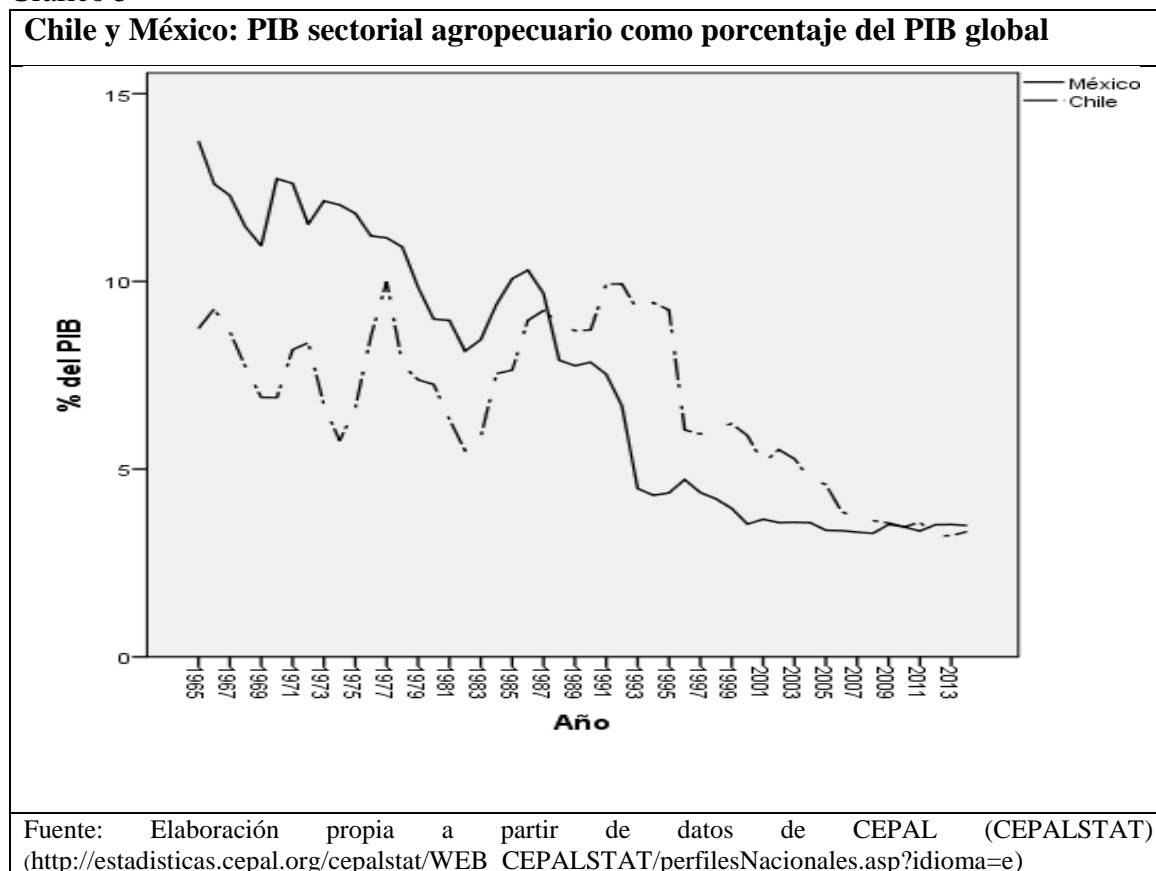
3.4.2 Panorama general del sector agropecuario en el patrón exportador

Para completar un cuadro general del sector agropecuario, veamos su comportamiento durante el patrón exportador en ambos países.

Los cambios en la función del sector para la reproducción de capital, y su nueva inserción en la economía mundial, se han traducido, a simple vista, en indicadores de actividad muy diferentes en los dos países. Por un lado, el sector agropecuario chileno se caracteriza por un repunte y un significativo dinamismo. Desde 1985 el PIB agropecuario comienza a experimentar un incremento sostenido. Según cifras del Banco Central de Chile, el PIB del sector (sumado el agropecuario con el piscícola y pesquero) aumentó en un 558% entre 1985 y 2007. Desde mediados de la década de 1980 el PIB agropecuario se triplica, y casi se quintuplica desde el inicio de la reforma agraria en el año 1962. Entre 1963 y 1982, el PIB agropecuario creció a una tasa promedio anual de 2.70%, mientras que entre 1983 y 2007 lo hizo a una tasa promedio anual de 5.64%. Por el otro lado, el sector agropecuario mexicano carece de ese dinamismo. Según calcula de Grammont (2010), desde la revolución verde hasta 1982 la tasa media de crecimiento del PIB agropecuario mexicano es de 4.1%, desde este último año hasta 1993 dicho indicador se reduce a apenas 0.68% y, desde 1993 a la década de 2000 se mantiene errático promediando una tasa negativa de -0.6 anual.

A nivel de la economía nacional, en términos relativos, el PIB sectorial muestra una clara disminución en el peso del mismo sobre el PIB nacional, es decir, las economías de ambos países de tornan proporcionalmente menos agrícolas. Sin embargo, hay diferencias en esto entre ambos países.

Gráfico 5



Como se ve en Gráfico 5, en Chile la tendencia a la disminución de la importancia del PIB agropecuario en la economía es muy clara al menos desde 1991, lo que coincide con el periodo de consolidación del nuevo modelo económico. El PNUD en su informe sobre “desarrollo humano rural” señala al respecto que la complejidad de los cambios ocurridos en el conjunto de la economía chilena tiende a hacer subvalorar el crecimiento del sector: cambios en los precios relativos, la creciente tercerización del sector, junto con el crecimiento de otros sectores, expresado de manera agregada en las cuentas nacionales, hicieron que perdiera presencia relativa en la economía chilena. (PNUD, 2008). Más allá de lo señalado por el PNUD, es necesario poner en perspectiva esta dinámica, pues, pese a la indiscutible aceleración de la tasa de crecimiento del sector y su consecuente modernización, también se aprecia un declive relativo como sector que atrae factores productivos. Por su parte, en el caso de México vemos una tendencia muy similar, con una propensión a la baja del peso relativo del PIB sectorial al menos desde el año 1985. A partir de la misma gráfica también salta a la vista que, comparativamente, durante el patrón industrial, el peso de la agricultura era mayor en México que en Chile, mientras que en los años del patrón exportador, la

importancia relativa del sector es ligeramente mayor en Chile, aunque con una tendencia a la baja muy marcada.

Pese a que en ambos países dentro del sector existen subsectores exportadores de destacable dinamismo, en general el sector agropecuario no atrae a la inversión extranjera, predominando en éste el capital nacional. El monto de la inversión extranjera directa en el sector no es muy llamativo en ninguno de los dos países, entre 2005 y 2011 ascendió, en Chile, a 671.9 millones de dólares, y en México, a 247.5 (CEPAL, 2013). Del total de la IED que recibió cada país entre los mismos años, el 0.7% y el 0.2% fueron a agricultura en Chile y México, respectivamente (CEPAL, 2013). Por otra parte, la tendencia a la extranjerización y concentración de tierras en manos extranjeras es un fenómeno que, en América Latina se concentra en Argentina y Brasil, países que tienen ventajas comparativas en cultivos de cereales y oleaginosas (FAO, 2011). Sin embargo, y como se mencionó más atrás, la presencia de capital extranjero si es muy importante a nivel de la agroindustria, constituyendo ésta importantes poderes compradores. A nivel de la industria agroalimentaria, destacan tanto transnacionales mundiales (como Nestlé, Kraft, Unilever, entre otras) como algunas translatinas (cuyos países de origen son, Brasil, México, Argentina, Chile, principalmente) (CEPAL, 2013), las que se abastecen de insumos tanto en el mercado interno, como de importaciones, presionando de esta manera los precios agrícolas locales a la baja, tal como se mencionó más atrás. Otro tipo de transnacional importante es el de las empresas emparadoras y exportadoras de frutas y hortalizas, las que controlan el negocio de la agroexportación, pero sin asumir los riesgos del proceso productivo agrícola. Estas industrias, al tener una inédita capacidad de manejar los precios agrícolas, pueden extraer valor a los productores directos. A esta estructura Blanca Rubio (2001) la denomina como vínculo de dominación directo entre industria y agricultura, en contraste con el vínculo indirecto que predominaba durante el patrón industrial.

Como a nivel de todo el patrón exportador, respecto de las mercancías que compra el capital en su ciclo, destaca la importación de tecnología, como maquinarias, variedades y materiales genéticos y biotecnológicos, semillas, etc. Al respecto, la agricultura por contratos entre productores y las agroindustrias que realizan el empaque y exportación, juega un rol importante en la introducción de las variedades demandadas en el mercado mundial.

Por su parte, la fuerza de trabajo, presenta importantes particularidades. Además de las tendencias generales a la flexibilización laboral que se dan a nivel de toda la economía, los cambios a nivel de la estructura agraria y la tenencia de la tierra, motivados por los procesos históricos que ocurren en el contexto del cambio de patrón de reproducción de capital, generan cambios importantes a nivel de la provisión de mano de obra, disponibilidad, organicidad, sus capacidades de auto reproducirse, sus patrones de asentamiento en el espacio rural, etc. Todas estas características, que analizaremos con mayor detención en lo que resta del presente capítulo y en el siguiente (y que se relacionan directamente con la hipótesis de la presente tesis), influyen –planteamos- en el establecimiento de condiciones salariales particulares que, por diversos mecanismos, tienden a la superexplotación.

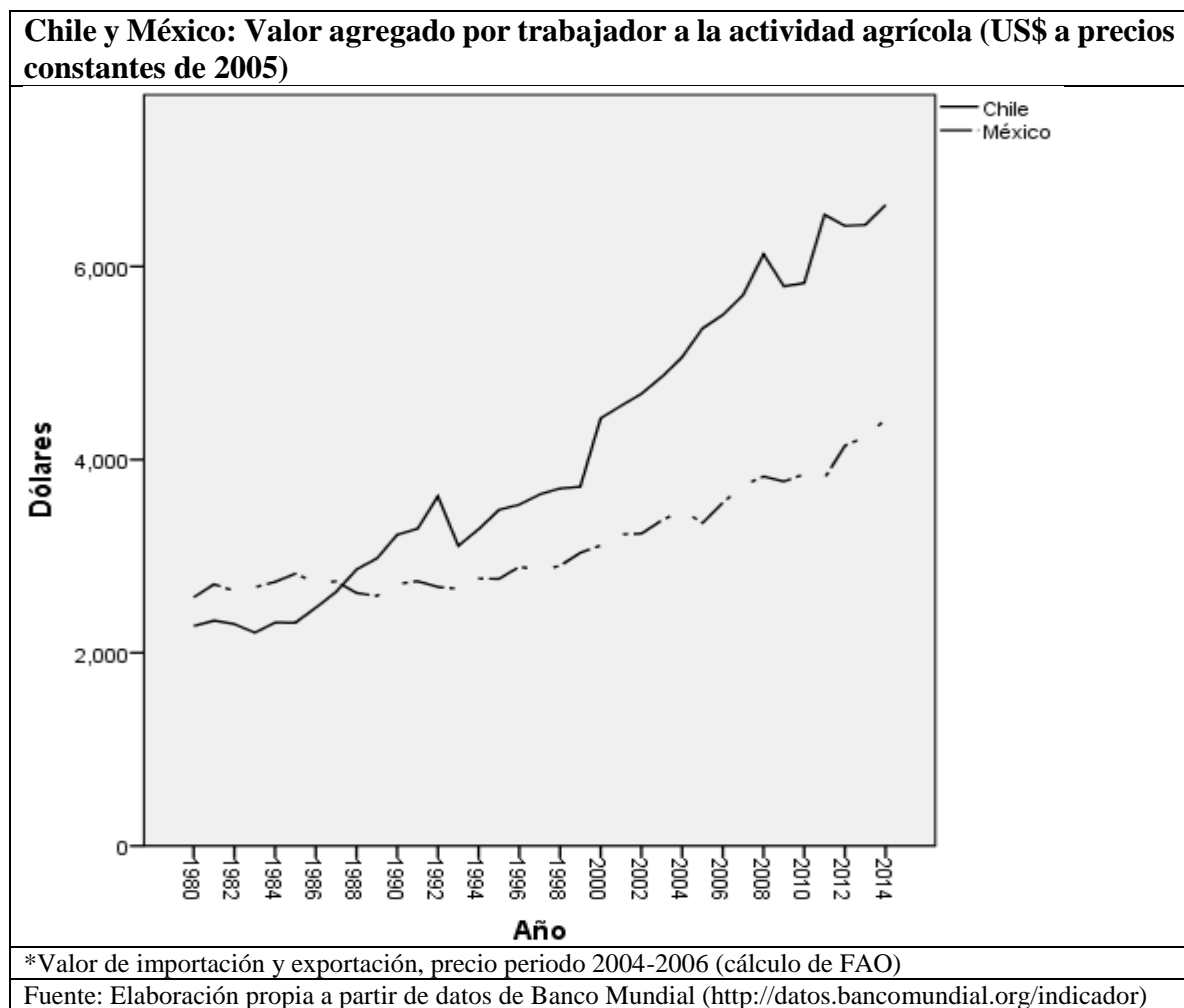
Pese a que los subsectores agroexportadores de ambos países son intensivos en mano de obra, su demanda de fuerza de trabajo no es llamativamente importante a nivel de toda la economía. Tal como puede verse en el cuadro 17, en ambos casos la participación de la PEA en la agricultura ha descendido de manera significativa, lo que también da cuenta de la pérdida relativa de importancia del sector frente a otros sectores de las economías nacionales.

Cuadro 17

Empleos en agricultura (% del total de empleos)							
País	1988	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Chile	20.3	19.3	15.7	14.4	14.8	11.1	9.2
México	23.5	22.6	23.4	18.0	14.9	13.1	13.4
Fuente: Datos de Indicadores del desarrollo mundial, Banco Mundial (http://datos.bancomundial.org/indicador)							

Lo anterior, también involucra un aumento de la productividad del trabajo en el sector, puesto que pese a dicha reducción en la cantidad de trabajadores, la producción ha aumentado en ambos países. Esta mayor productividad se expresa en un marcado crecimiento del valor agregado por trabajador a la actividad agrícola. Como puede verse en el gráfico 6, este incremento se da de manera mucho más pronunciada en Chile que en México, y desde fines de la década de 1980, Chile supera crecientemente a México en dicho indicador.

Gráfico 6



En la producción, destaca una reestructuración del sector hacia la exportación. Sin embargo, ello se presenta de manera diferente en Chile y México, pues en el país sudamericano se observa una clara reorganización de los factores productivos hacia los subsectores exportadores, en desmedro de otros menos dinámicos, mientras que en México se aprecia un aumento de dinamismo en los subsectores exportadores, sin el correlativo traspaso de factores, y por el contrario, se aprecia a los subsectores no exportadores como deprimidos.

En México, por ejemplo, no existe un evidente traspaso de superficie desde los cultivos para el mercado interno, hacia los cultivos de exportación entre las décadas de 1980 y 2000 (ver cuadro 18), mostrando un crecimiento porcentual de la superficie destinada a éstos no muy significativo.

Cuadro 18

México: Superficie cosechada según destino										
	1980		1985		1990		1995		2000	
	Miles de has.	%	Miles de has.	%	Miles de has.	%	Miles de has.	%	Miles de has.	%
Total	17824	100	19164	100	17975	100	18733	100	18751	100
Consumo interno	11072	62.1	13047	68.1	12629	70.3	12708	67.8	11768	62.8
Cultivos de exportación	1639	9.2	1665	8.7	1877	10.4	2160	11.5	2359	12.6
otros	5114	28.7	4451	23.2	3469	19.3	3865	20.6	4624	24.7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos CEPAL (2001)

Sin embargo, el valor de la producción de los cultivos exportados ha crecido en mayor proporción, tal como puede apreciarse en el cuadro 19, donde, dentro de la agricultura, destaca notoriamente el incremento del valor de la producción total de frutas y hortalizas, y una importante reducción del valor de la producción de granos.

Cuadro 19

México: Producción agropecuaria por subsectores 1980 -2000 (porcentajes del valor bruto de la producción)*					
	1980	1985	1990	1995	1999-2000
Total sector	100	100	100	100	100
Silvicultura	7.3	7.5	5.8	4.9	6.0
Caza y Pesca	5.9	6.6	5.8	6.6	5.6
Agropecuario	86.8	85.9	88.5	88.5	88.4
Pecuario	20.5	23.7	30.0	23.0	32.0
Agricultura	66.3	62.2	58.5	65.5	56.4
Granos	41.8	42.5	35.3	37.9	27.2
Oleaginosas	4.7	4.3	2.9	1.7	0.9
Frutas y hortalizas	14.8	14.3	17.3	18.1	23.3
Forrajes	3.4	3.2	3.7	4.5	4.7
Industriales	9.6	10.3	8.8	11.6	11.2
Fibras	5.2	1.7	2.0	3.2	0.7

*Calculado a partir moneda nacional corriente de cada año

Fuente: Elaboración propia a partir de datos CEPAL (2001)

Por su parte, en Chile ocurre algo muy distinto, pues el traspaso de superficie de los subsectores menos dinámicos a los exportadores es mucho más evidente, como puede verse en el cuadro 20.

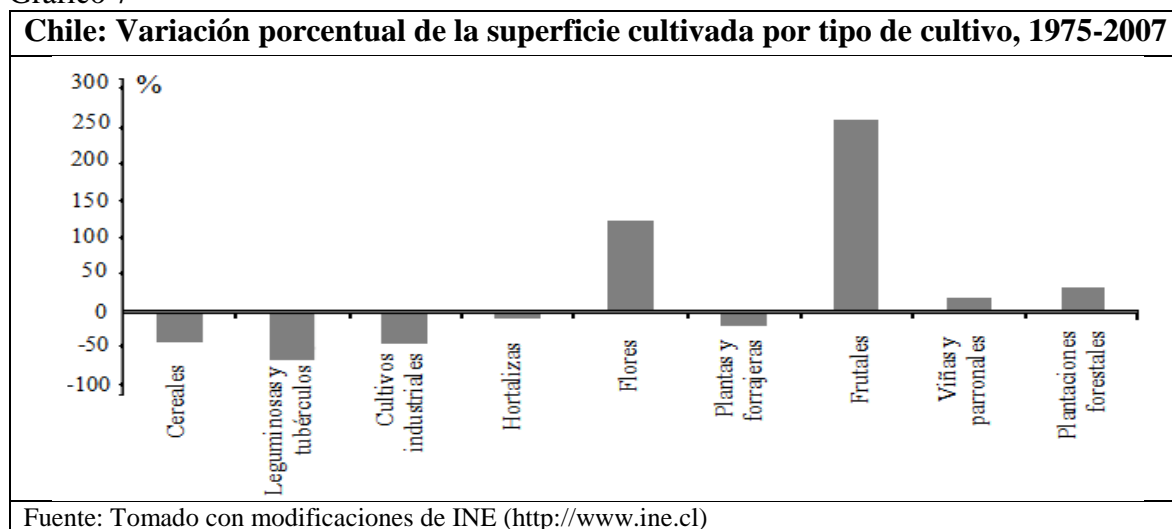
Cuadro 20

Chile: Cambio en el uso de suelo (hectáreas) en las explotaciones agropecuarias con tierra.						
Cultivos	Años			Variación porcentual (tasas de crecimiento acumulado)		
	1975/76	1996/97	2006/07	1976-1997	1997-2007	(1976-2007)
Cereales	842485	646982	479404	-23.2	-25.9	-43.1
Leguminosas y tubérculos	211505	127029	70899	-39.9	-44.2	-66.5
Cultivos industriales	126331	70264	69972	-44.4	-0.4	-44.6
Hortalizas	102.694	111642	95551	8.7	-14.4	-7
Flores	941	1471	2124	56.3	44.5	125.8
Plantas forrajeras	631561	608115	510371	-3.7	-16.1	-19.2
Frutales	89488	233973	324294	161.5	38.6	262.4
Viñas y parronales viníferos	106321	81256	128946	-23.6	58.7	21.3
Viveros	-	2339	2298	-	-1.7	-1.7
Semilleros	-	29620	42402	-	43.2	43.2
Plantaciones forestales	627538	1098461	848617	75	-22.7	35.2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INE

Las encuestas anuales realizadas durante el periodo 1976-1997 en Chile, muestran descensos sostenidos en la superficie sembrada en gran parte de los cultivos anuales,²⁰⁰ a partir de 1976. El periodo en el cual ocurre, coincide con la aplicación del neoliberalismo más extremo en el periodo 1973-1983. La superficie cultivada se ha reducido sistemáticamente en varios de los cultivos tradicionales de la agricultura previa al régimen militar, fundamentalmente en lo relativo al cultivo de cereales, leguminosas y tubérculos que, en conjunto, experimentaron una disminución de 279 mil hectáreas entre 1976 y 1997 y de, aproximadamente, 500 mil hectáreas en el periodo 1976-2007 (Ver Cuadro 20, arriba). Es decir, en 2007 ocupan el 52.5% de la superficie que ocupaban en 1976.

Gráfico 7



²⁰⁰Cultivos anuales son aquellos que su vida vegetativa y su ciclo de reproducción es menor o igual a un año. En Chile, refiere usualmente a cereales, algunas leguminosas y papas.

De acuerdo a lo que se aprecia en el Gráfico 7, en Chile, sólo las flores, frutales, viñas y plantaciones forestales han sufrido un aumento porcentual importante de su superficie, pero como puede verse cuadro 29 (más arriba), sólo las frutas, viñas y plantaciones forestales tienen un aumento en términos absolutos considerable, lo que nos confirma la importancia de los subsectores frutícola- viñas incluidas- y forestal en el nuevo patrón exportador, dentro del sector. La disminución observada en cultivos anuales e industriales y su reemplazo por la superficie ocupada por la fruticultura y silvicultura, caracteriza el proceso de reordenamiento productivo del agro chileno en el patrón exportador.

En el plano de la circulación de las mercancías (segunda fase C 2), destaca el importante diferencial en el éxito exportador de los sectores agropecuarios chileno y mexicano, que se constata en balanzas comerciales con cifras muy diferentes: por un lado, una con saldos ampliamente positivos, como es el caso de Chile (ver cuadros AC3-T2 y AC3-T3, en el anexo), y por otro, una tendencia a mantenerse en torno a saldos negativos, como es el caso de México (ver cuadro 21, más abajo). En el gráfico 8 puede observarse este diferencial. Mientras durante el patrón industrial las exportaciones agropecuarias mexicanas eran muy superiores a las importaciones, desde principios de la década de 1980, se aprecia una creciente tendencia al incremento de las importaciones por encima del incremento de las exportaciones agropecuarias. Por otro lado, en el caso de Chile ocurre de manera opuesta, pues, mientras la tendencia en el patrón industrial es a importaciones agropecuarias que superan las exportaciones, desde 1985 se aprecia un extraordinario repunte de las exportaciones, que incrementan de manera mucho más pronunciada que las importaciones.

Gráfico 8



A nivel de las exportaciones de toda la economía, en efecto, las exportaciones agropecuarias mexicanas representan cada vez una menor parte de las exportaciones totales -lo que también ocurre con las importaciones del sector pero de manera menos aguda- y su caída es muy clara desde 1980, cuando las exportaciones agropecuarias representaban un 8.5% de las exportaciones totales, llegando a un 2.5 en el año 2000 (Ver cuadro 21).

Cuadro 21

México: Balanza comercial agropecuaria																
	1980		1985		1990		1992		1994		1996		1998		2000	
	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*	Mill. dólares	%*
Export. total fob	18031	100	26757	100	40711	100	46196	100	60882	100	96000	100	117460	100	166455	100
Expor. total agropec.	1528	8.5	1409	5.3	2162	5.3	2112	4.6	2678	4.4	3592	3.7	3797	3.2	4217	2.5
Import. total agropec.	2012	11.2	1619	6.1	2071	5.1	2858	6.2	3371	5.5	4671	4.9	4773	4.1	4798	2.9
Balance comer. agropec.	-484	--	-210	--	91	--	-746	--	-693	--	-1079	--	-976	--	-581	--

*Tanto el porcentaje de exportaciones agropecuarias como el de importaciones agropecuarias están calculados sobre el total de exportaciones fob del año

Fuente: Elaboración propia a partir de datos CEPAL (2001)

En el caso de Chile, por el contrario, entre 1970 y 2007, los bienes agrícolas pasaron de ser un 3.2% de las exportaciones en 1970, a un 8.3% en 2007 (ver cuadro 22, abajo) Pero a su vez se observa también un cambio generalizado en la estructura de las exportaciones, pues, la proporción de las exportaciones en bienes primarios casi se triplica, reduciéndose el aporte de los bienes industrializados. Esta situación da cuenta del cambio en la estructura productiva nacional (y con ello del rol del sector agropecuario) desde un patrón con su eje en la industria, a otro que, en Chile, favoreció una inserción del país en la economía mundial por medio de sus ventajas en la exportación de determinados recursos naturales y con menor nivel de manufactura (los bienes con elevada economía de escala bajan del 82% a sólo el 50%) aumentando la minería y los productos agrícolas, forestales y pesqueros. Precisamente, y tal como vimos más atrás, en ese patrón encaja el desarrollo del sector agropecuario chileno, ganando creciente importancia desde la década de 1980 (ver cuadro 22, más abajo), aunque con mucho menor peso respecto al de la producción minera, que desde la segunda mitad del siglo XIX, domina las exportaciones del país²⁰¹.

Cuadro 22

Chile: Composición de las Exportaciones Chilenas según Categorías (% del total de exportaciones en dólares)		
	1970	2007
Bienes primarios	13.2	35.0
Agriculturas	3.2	8.3
Mineros	10.0	26.5
Energéticos	0.0	0.1
Bienes Industrializados	86.6	62.8
Tradicionales	4.8	14.7
Alimentos, Bebidas y Tabaco	2.2	6.9
Con elevada economía de escala	82.2	50.1
Duraderos	0.6	0.7
Difusores de progreso técnico	0.2	1.2
Otro bienes	0.1	2.2
Total	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPAL (CEPALSTAT (http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/perfilesNacionales.asp?idioma=e))

Este perfil más primario de las exportaciones chilenas, que analizamos más atrás (apartado 3.3) se distingue del perfil más secundario de las exportaciones mexicanas. En efecto, tal como se vio más atrás (Cuadro 15, apartado 3.3) no existe ningún producto

²⁰¹ En el periodo 1985 – 2006 la minería (incluye bienes primarios e industrializados) representó en promedio un 47% de las exportaciones del país (COCHILCO, 2012)

proveniente del sector agropecuario dentro de las principales 10 exportaciones mexicanas, lo que no ocurre en el caso de Chile, donde en 2010 aparece la celulosa en quinto lugar y las uvas frescas en el décimo (Cuadro 14, apartado 3.3). En este sentido, este déficit a nivel del sector agropecuario Mexicano, no afecta a un sector que sea relevante para la modalidad específica del patrón exportador mexicano.

Por su parte, una característica central del proceso de desarrollo agropecuario chileno moderno es la integración entre los sectores primarios y algunos sectores de la industria (por cierto de bajo nivel de complejidad técnica). Sergio Gómez (1992) los denomina como Complejos Agro Industriales (CAI).²⁰² Este autor llama la atención respecto de la predominancia de estos complejos en los sectores más dinámicos (y lo observa a principios de la década de 1990) señalando que a través de éstos pasa el grueso de la actividad del sector. La producción frutícola, vitivinícola y forestal es un claro ejemplo.

En este sentido, el desarrollo del sector agropecuario chileno no sólo se refleja en las exportaciones primarias, sino también en las industriales. Por ejemplo, en el subsector forestal, la importancia de la exportación de celulosa y otros productos con algún proceso industrial constituyen la mayor parte de las exportaciones del sector y en el caso de la fruta, la exportación de vino también es destacable. De esta forma, dentro de los porcentajes señalados en el Cuadro 22, cabe esperar que la composición de las exportaciones industriales también cambiara, pues, disminuye la producción de textiles, metalmecánicos y eléctricos - por señalar ejemplos- y aumenta la de celulosa, vinos y alimentos elaborados.

La nueva división internacional agrícola del trabajo, determinada por la estructura de la demanda internacional, y la apertura de las economías chilena y mexicana, han reestructurado los subsectores económicos al interior del sector agropecuario. La emergencia de los subsectores exportadores se ha acompañado de la decadencia de otros subsectores: aquellos en los que los países desarrollados tienen “ventajas” y controlan su producción, que

²⁰² El concepto de CAI supone un determinado nivel de integración entre los sectores primario, industria y servicios, y entre lo urbano y lo rural, articulados en procesos como la subordinación de la agricultura a los procesos industriales, la reorganización del proceso de trabajo, y la integración de capitales. Los CAI se caracterizan por: primero, una tendencia a la integración de eslabones de producción; segundo, por estar altamente integrados al sistema económico mundial (propiedad, origen de los insumos, destino de la producción, etc); y tercero, por la existencia de una lógica de la concentración-exclusión. “En definitiva, se trata de un conjunto de actividades fuertemente relacionadas entre sí a través de la integración de capitales diversificados en diversos sectores de la economía nacional e internacional.” (Gómez, 1992: 8).

son precisamente aquellos que conforman la base de la dieta, es decir, la producción de cereales. La estructura social agraria determina una reestructuración muy diferente en ambos países a este respecto, pero en ambos casos, la tendencia ha sido al decaimiento de ese subsector. Mientras en Chile, como se vio, se aprecia un traspaso de factores hacia los subsectores exportadores, en México ese traspaso es menor, permaneciendo como un sector deprimido. La manera diferenciada en la que ocurre esta reconversión se relaciona, por un lado, con la vieja estructura segmentada y polarizada del agro mexicano, y la presencia en éste del sector campesino, y por otro, con la radical transformación que provocó la reforma agraria chilena, justo antes de la implementación del neoliberalismo.

3.5 La reestructuración de agro en función de la nueva división internacional agrícola del trabajo.

El punto de partida del nuevo patrón exportador en el agro de Chile y México es muy diferente. Los procesos históricos y sociales que lo preceden determinan una estructura agraria muy disímil en ambos países. Por lo mismo, la reestructuración del sector en función de las demandas que imponen las nuevas pautas de reproducción del capital, poseerá características y resultados muy diferentes. En Chile, la reforma agraria desde 1965 había logrado destruir la gran propiedad de la tierra, y el proceso de contrarreforma agraria llevado a cabo por el régimen militar no logró -ni pretendió- retroceder por completo el estado de la propiedad al momento previo a dicho proceso. La reforma y la contrarreforma agrarias, juntas, favorecieron y facilitaron en Chile el traspaso de la propiedad de tierra y, con ello, comienza a operar ésta como un factor productivo más, transado en el mercado, lo que a su vez benefició una posterior reestructuración productiva y una reorientación de la superficie hacia los subsectores exportadores. En México, por su parte, la reforma agraria vigente durante todo el patrón industrial, al crear al sector ejidatario y formas de propiedad no individuales, dificulta ese mismo proceso, lo cual se pretende modificar mediante la reforma al artículo 27 constitucional en 1992. Sin embargo, por diversas razones que intentaremos explicar, ni la condición legal de transable en el mercado de la propiedad agraria, ni la apertura comercial, fueron suficientes para provocar una reestructuración productiva al nivel de lo que ocurre en Chile entre 1975 y 1990. No existe en México un fenómeno de traspaso masivo de la superficie agrícola hacia subsectores exportadores, ni una reconversión de los

productores campesinos hacia productos más rentables. De esta manera, la inserción internacional de los sectores agropecuarios de los dos países será muy distinta, así como también lo será el escenario que se le impone a las unidades domésticas rurales para su reproducción, con opciones laborales y productivas muy diferentes.

Comencemos examinando los cambios a nivel de la propiedad, para luego centrarnos en la reestructuración productiva y su efecto en las unidades domésticas y sus alternativas reproductivas.

3.5.1 Cambios en la estructura agraria de Chile y México

Los primeros años de la dictadura militar chilena están marcados por el proceso de contrarreforma agraria, el cual, como se dijo, de ninguna forma logró la reconstrucción del latifundio o revertir la reforma agraria. En efecto, autores como Santana (2006) más que de “contrarreforma”, hablan de una “regularización” de la propiedad reformada. Los datos disponibles son escasos, y en algunos casos muy aproximados, pero sirven para hacernos una idea general del proceso, veamos: de los 5 809 predios, equivalentes a 10 millones de hectáreas, cerca de un 30% de la superficie fue recuperada por sus antiguos dueños, 1 636 predios devueltos completamente y 2 184 parcialmente (Chonchol, 1994). Otro 15% de la superficie fue rematado o vendido a capitalistas privados (no campesinos) y el resto se reasignó en venta a los pequeños productores, excluyendo a un gran número de ellos (líderes, dirigentes y participantes activos del proceso político previo). Se estiman en 45 000 las parcelas individuales asignadas en venta (Chonchol, 1994). Luego de la liberalización del mercado de tierras, después de 1973, Foxley (1987) calcula en 300 000 el número de pequeños propietarios que conservaron su propiedad, cifra que representaría cerca del 50% del total de los trabajadores agrícolas, los que poseían por esos años alrededor del 30% de la superficie agropecuaria total del país. La mitad de estos habrían sido minifundistas con explotaciones de menos de 0.8 HRB y la otra mitad, parceleros con propiedades superiores. Del mismo total, un tercio aproximadamente habría logrado modernizarse, elevar su productividad y participar del mercado interno, mientras que los restantes se habrían relegado a la auto-subsistencia. En un principio, estas propiedades pequeñas habrían sido mantenidas por sus propietarios, en efecto, en 1978 aún no se veía un aumento considerable de las grandes propiedades. Foxley (1987) señala que la cantidad de propiedades mayores a 80 HRB

rodeaba el 3% en dicho año, sin embargo, ya en 1980, la cifra llegaba a 20%, lo que coincide con el comienzo del repunte de los subsectores forestal y frutícola después de 1978. Gómez y Echenique (1988) y Foxley (1987) coinciden en señalar que durante la primera mitad de la década de 1980 (1984 aproximadamente), el 40% de los pequeños propietarios ya habrían vendido sus propiedades.²⁰³

Desde la década de 1980 se constata un descenso en el número de explotaciones agropecuarias que concentran una mayor superficie de tierras, destacando entre los subsectores: el frutícola, con una tendencia más moderada; y el forestal, con un proceso de concentración de la superficie muy importante (Gómez y Echenique, 1988).

Como bien señala Santana (2006), en Chile un nuevo escenario se imponía en la agricultura y en él se destacan dos situaciones: un sector dinámico volcado hacia la exportación que, ya a fines de la década de 1970, tenía sus primeros incipientes éxitos, "...y un sector que debería contentarse con compartir el mercado interior con las importaciones extranjeras y que no podría superar fácilmente una situación de fragilidad, que por lo demás, amenazaba con hacerse crónica."(Santana, 2006). De los pequeños propietarios, sólo los que poseían una cantidad superior a 2 HRB se encontraban en esta última situación, pues, los más pequeños o bien desaparecieron como productores independientes o bien se refugiaron en el autoconsumo, dado que sus predios difícilmente eran competitivos.

La tendencia a una mayor concentración de la superficie en Chile no cambió durante las décadas siguientes. En el periodo transcurrido entre los censos agropecuarios 1997 y 2007 (INE) se produjo una reducción de 27 mil explotaciones a nivel nacional (9%) con mayor impacto relativo en la zona central del país, concentrándose en las explotaciones menores a 60 HRB, y en mayor cuantía en las explotaciones de entre 2 y 12 HRB (Echenique y Romero, 2009).²⁰⁴

²⁰³ Regresaremos sobre estos datos y estimaciones cuando refiramos a las unidades domésticas, más adelante en el apartado 3.6.1.

²⁰⁴ Un interesante estudio encargado por FAO (Echenique y Romero, 2009) convirtió las bases de Datos de los Censos agropecuarios 1997 y 2007 (INE) a una unidad de medida homogénea: Las Hectáreas de Riego Básico (HRB), consistentes en el equivalente a la potencialidad de una hectárea física de riego del Valle del Maipo, mediante la cual se convirtieron las bases, generando cuatro grupos: menos de 2, de 2 a 12, de 12 a 60, y más de 60 HRB. La Ley de Reforma Agraria de 1965, Ley 16.640, establece una tabla de equivalencias.

Cuadro 23

Chile: Número de explotaciones y cambios en tamaño medio, por tipología								
Tramo	1997				2007			
	N° Explotaciones	Tamaño Medio (ha.)			N° Explotaciones	Tamaño Medio (ha.)		
		Riego	Secano	Total		Riego	Secano	Total
-2 HRB	211,433	0.2	5.9	6.1	197,029	0.2	5.9	6.1
2 -12 HRB	79,048	3.1	35.5	38.6	67,795	2.9	35.4	38.3
12 – 60 HRB	20,844	17.3	155.8	173.1	19,351	17.9	153.0	170.9
+ 60 HRB	5,305	76.1	2359.1	2435.2	5,331	90.7	2,410.8	2501.5

Fuente: Elaborado a partir de Echenique y Romero (2009) (Datos censales del INE)

Como se ve en el Cuadro 23, entre 1997 y 2007 todos los tramos de tamaño de explotación redujeron, o bien su superficie media, o bien el total de explotaciones, tanto en riego como en secano, exceptuando las explotaciones de mayor tamaño, lo que muestra una tendencia del grupo de las mayores explotaciones a incorporar superficie de los grupos menores, en lo que da cuenta de un proceso de acrecentamiento de la escala de producción del agro y de concentración de la propiedad.

Cuadro 24

Chile: Cambios en superficie (riego y secano) por tramo.						
Tramo	Riego			Secano		
	1997	2007	Variación (%)	1997	2007	Variación (%)
- 2HRB	44 795	43 139	-4	1 245 170	1 162 104	-7
2 - 12 HRB	241 323	199 055	-18	2 810 031	2 399 989	-15
12-60 HRB	360 579	345 609	-4	3 247 294	2 961 005	-9
+ 60 HRB	403 898	483 315	20	12 515 396	12 851 804	3
Total	1 050 593	1 071 118	2	19 817 889	19 374 902	-2

Fuente: Tomado de Echenique y Romero (2009) (Datos censales del INE)

La situación es muy similar cuando se observa la superficie total ocupada por cada tramo (Cuadro 24) pues, en general, se aprecia una reducción del total de la superficie en explotaciones de menor tamaño, unido de un aumento del tramo superior (+ 60 HRB), lo que ocurre tanto en superficies de riego como de secano, pero en mucho mayor medida en superficies de riego, más productivas, y por lo general asociadas a la producción agrofrutícola, lo que da indicios de que el proceso de concentración de la superficie ya no tiene como actor principal al subsector forestal, como ocurrió en la década de 1980.

Por lo tanto, en Chile vemos una clara transformación de la estructura agraria, donde los subsectores dinámicos impulsan un proceso de concentración de la superficie y de la propiedad, que reconfigura tanto la estructura agraria como la estructura productiva. Lo anterior contrasta poderosamente con lo que ocurre en México.

Un estudio estadístico realizado en el agro mexicano, basado en una encuesta con representación nacional (Morett y Cosío, 2006) elaborado en 2005,²⁰⁵ señala que en los 13 años entre la reforma al artículo 27 constitucional y dicho año, no se registran cambios importantes en la composición general de estructura agraria, “...la cual sigue dividida formalmente, casi en la misma proporción que antes de las reformas, entre propiedad privada y propiedad social.” (Morett y Cosío, 2006: 161) Esta tendencia se confirma al comparar la información del censo agropecuario de 1991 con el de 2007, como se puede ver en el cuadro 25, donde se aprecia que a nivel de la superficie los cambios son menores.

Cuadro 25

México: Distribución de la superficie de las unidades de producción por tenencia de la tierra, 2007 y 1991 (Millones de hectáreas)				
Año	Tenencia			
	Total	Privada	Ejidal	Mixta
2007	112.3	68.2	38.6	5.4
1991	108.3	71.6	33.5	3.1
Cambio % 2007/1991	3.7	-4.7	15	74.2

Respecto a la cantidad de unidades, se aprecia una tendencia similar, con cambios poco significativos entre 1991 y 2007 (ver cuadro 26).

Cuadro 26

México: Distribución de las unidades de producción por tenencia de la tierra, 2007 y 1991 (Unidades)								
Año	Tenencia							
	Total	%	Privada	%	Ejidal	%	Mixta	%
2007	5 548 845	100	1 582 012	28.5	3 800 152	68.5	166 681	3.0
1991	4 407 880	100	1 410 744	32.0	2 863 224	65.0	133 912	3.0
Cambio % 2007/1991	25.88		12.14		32.72		24.5	

Sin embargo, entre los leves cambios que son identificables en los cuadros 25 y 26, destaca el hecho de que entre 1991 y 2007 el aumento en la superficie es proporcionalmente menor que el aumento en la cantidad de unidades, lo que quiere decir que existe una tendencia a la división de los predios, más que la compactación deseada por los reformadores del

²⁰⁵ Dicha investigación fue llevada a cabo por la Universidad Autónoma Chapingo (UACH), en colaboración con el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA) de la Cámara de Diputados. La encuesta en la que se basó se aplicó en más de 650 ejidos y comunidades de todas las entidades federativas del país, y tiene un 95% de confiabilidad y un margen de error de cinco por ciento. Es representativa a escala nacional.

artículo 27. Esta división afecta de manera más clara al sector ejidal.²⁰⁶ Lo anterior es coincidente con lo señalado por otros estudios, como el de Morett y Cosío (2006) que observan a este respecto que las "...transformaciones más importantes se aprecian al interior de la propiedad social: aumentó el minifundismo y el abandono de parcelas, además de incrementarse el fraccionamiento de las tierras de uso común..." (Morett y Cosío, 2006: 161).

A diferencia de lo que ocurre en Chile, donde hay un claro proceso de concentración de la propiedad, en México, tiende a aumentar la propiedad de menor tamaño, tanto la cantidad de unidades como la superficie que ocupan en su conjunto. En 1991 existían en el país 3.5 millones de sujetos agrarios, en 2001 ascienden a 4.8 millones, incremento de un 37.1% en diez años, mientras que la superficie dotada sólo aumentó 1.7% (Morett y Cosío, 2006). El fenómeno de la pulverización de la tierra resulta sumamente evidente.

Cuadro 27

México: Número y superficie de unidades de producción por tenencia de la tierra* y grupo de superficie 1991-2007																
Grupo de superficie	1991								2007							
	Todas (total)				Privada		Ejidal		Todas(total)				Privada		Ejidal	
	Hectáreas	UP**	Sup***	UP%	Sup%	UP	Sup	UP	Sup	UP	Sup	UP%	Sup%	UP	Sup	UP
Nacional	4407880	108.4	100	100	1410744	71.7	2863224	33.6	5548845	112.4	100	100	1582012	68.3	3800152	38.7
Hasta 2	1556268	1.7	35.31	1.57	635911	0.6	891344	1.1	2415716	2.5	43.54	2.22	780423	0.7	1586291	1.8
2 a 5	1064131	3.8	24.14	3.51	234381	0.8	789629	2.9	1270515	4.5	22.90	4.00	273615	0.9	957516	3.4
5 a 20	1338411	14.2	30.36	13.10	266763	3	1026536	10.8	1297978	13.4	23.39	11.92	269016	2.9	984708	10.1
20 a 50	251053	8	5.70	7.38	121448	4.1	117229	3.5	319627	10.1	5.76	8.99	115351	3.8	187319	5.7
50 a 100	91169	6.7	2.07	6.18	64970	4.8	21436	1.5	120722	8.7	2.18	7.74	60803	4.4	51612	3.7
100 a 1000	94361	25.9	2.14	23.89	76393	21.5	13723	3.4	111776	29.3	2.01	26.07	72953	19.9	30620	7.4
1000 a 2500	7001	11.1	0.16	10.24	6179	9.8	618	1	7364	11.6	0.13	10.32	5538	8.8	1436	2.2
Sobre 2500	5486	37	0.12	34.13	4699	27.1	709	9.4	5147	23.2	0.09	20.64	4313	26.6	650	4.4

*La unidades mixtas se incluyen en los totales pero no se muestran desagregadas
 **Unidades de producción (número)
 ***Millones de hectáreas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INEGI (2012)

Tal como puede verse en cuadro 27, el aumento en la cantidad de unidades es significativamente mayor en el grupo de superficie más pequeño, principalmente el de unidades de hasta 2 has, las cuales representaban un 35.3% de las unidades en 1991, pasando al 43.5% en 2007. En el resto de los grupos de superficie, se aprecian aumentos en la cantidad

²⁰⁶ En general, en casi todos los tramos de tamaño de las unidades, se observa un claro aumento de la proporción de unidades ejidales, en detrimento de las privadas, lo que va acompañado de un aumento proporcionalmente menor en la superficie, lo que confirma que se trata de un fenómeno de pulverización principalmente de las unidades ejidales (ver cuadros AC3-T5 y AC3-T6 en el anexo).

absoluta de unidades, pero que en el contexto del total de las unidades representan una mantención o reducción proporcional frente a las de menor tamaño. Por otra parte, se aprecian considerables aumentos en la superficie que ocupan las unidades más pequeñas en su conjunto, tanto en términos absolutos como relativos, en detrimento de algunos tramos intermedios. También destaca la reducción de la superficie de las unidades más grandes, lo que probablemente explica el crecimiento de algunos tramos intermedios grandes. Si se observan los datos diferenciados por sector, privado y ejidal, se aprecia que estos cambios han ocurrido principalmente en el sector ejidal, manteniéndose el sector privado relativamente inalterado entre ambos censos agropecuarios.

Cuadro 28

Chile y México: Número y superficie de unidades de producción por grupo de superficie, 2007										
Grupo de superficie	México					Chile				
	U.P.*	%	Hectáreas	%	U.Prom.**	U.P.*	%	Hectáreas	%	U.Prom.
Hasta 5	3 686 231	66.4	7 000 000	6.2	1.9	119 674	42.9	227 723	0.8	1.9
5 < 20	1 297 978	23.4	13 400 000	11.9	10.3	88 750	31.8	921 099	3.1	10.4
20 < 50	319 627	5.8	10 100 000	9.0	31.6	36 965	13.3	1 145 153	3.8	31.0
50 < 100	120 722	2.2	8 700 000	7.7	72.1	14 911	5.4	1 028 222	3.5	69.0
100 < 1000	111 776	2.0	29 300 000	26.1	262.1	15 882	5.7	2 539 283	8.5	159.9
>= 1000	12 511	0.2	34 800 000	31.0	2781.6	2 478	0.9	22 183 702	74.5	8952.3
Total	5 548 845	100	112 400 000	100	20.3	278 660	100	29 781 691	100	106.9
*Unidades de producción, o explotaciones agropecuarias (número)(Se excluyen silvícolas)										
**Unidad promedio o tamaño promedio de la explotación del grupo de superficie.										
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INEGI (2012) y de datos del Censo Nacional agropecuario 2007 (INE)										

Al comparar los tamaños de las explotaciones en Chile y México, a mediados de la década de 2000, tal como puede verse en cuadro 28, lo primero que llama poderosamente la atención es la gran diferencia de tamaño del agro de ambos países. La superficie total de las explotaciones en México es casi cuatro veces mayor que en Chile, y la cantidad de explotaciones en el primer país es casi veinte veces mayor que en el segundo. De ello se deduce el mayor tamaño promedio de la explotación en Chile, hasta cinco veces el de la mexicana. En parte, ello se explica por el mayor peso relativo del sector de pequeña propiedad en México, representado en las explotaciones de hasta 5 hectáreas, que representan *dos terceras partes de las explotaciones en México*, y sólo dos quintas partes en Chile, ocupando el 6.2% de la superficie de las explotaciones en México, proporcionalmente, casi

8 veces más que en Chile. En el resto de los grupos de superficie, en general, lo que se observa es un estado de mayor concentración de la propiedad en Chile respecto de México, destacando la gran superficie ocupada en Chile por el grupo de superficie de mayor tamaño.²⁰⁷

Finalmente, a partir de los datos que hasta acá se han revisado, puede advertirse que en el agro de México está muy lejos de ocurrir la revolución capitalista que los reformadores del 27 constitucional esperaban conseguir mediante la liberalización, en efecto, la dinámica más bien estática de la propiedad privada, unida a la pulverización de la pequeña propiedad y al aumento del minifundismo, son síntomas de una agricultura deprimida, donde la demanda del recurso tierra es baja, lo que a su vez se debe a una producción -a nivel del sector- muy poco rentable, y que por tanto no eleva el precio de la tierra, por lo que no la concentra en las manos de los productores capitalistas más dinámicos en los tramos de tamaño más adecuados para un determinado producto agrícola.²⁰⁸ La tendencia al minifundismo es un indicador de que la tierra se utiliza como un recurso de subsistencia, en unidades productivas que no son competitivas en el mercado, y que, en tanto unidades domésticas, deben complementar sus ingresos mediante la venta de trabajo, en un entorno donde la oferta de empleos es baja. Regresaremos sobre esto.

Ante esta caracterización del agro mexicano, puede llamarse la atención de que, a diferencia de lo ocurrido en Chile, la reestructuración productiva ha sido menor. Más bien podría hablarse de una relativa desestructuración productiva, como veremos en el próximo apartado. Por causas variadas, y como ya hemos resaltado de diversas fuentes, aquellos subsectores dinámicos del agro mexicano no han utilizado la superficie de los subsectores

²⁰⁷ En términos generales lo dicho respecto a una mayor concentración de la propiedad en Chile es efectivo, sin embargo, debe señalarse que el grupo de superficie más grande se ve claramente incrementado por las grandes estancias ovejeras de las regiones de Aisén y de Magallanes, las cuales son útiles para esa actividad de manera casi exclusiva, actividad que utiliza los suelos de formas muy poco intensiva. Juntas ambas regiones, reúnen un 29% de la superficie nacional en explotaciones, y la explotación promedio tiene 1 895 has. Por ello más atrás se utilizaron datos convertidos a una medida de productividad equivalente, como son las HRB. Si se eliminan estas dos regiones, la explotación promedio nacional baja de 106.9 a 76.7 has, aún muy por encima de las 20.3 de México.

²⁰⁸ Uno de los objetivos de la reforma al artículo 27 constitucional en 1992, fue precisamente aumentar la poca movilidad de los factores productivos en el campo, permitiendo la compactación de tierras y proporcionando “seguridad” a la tenencia de la tierra. “Se proclamó que dando seguridad a los pequeños propietarios a través de proscribir el reparto agrario y a los ejidatarios y comuneros, por medio de la entrega de certificados agrarios, se resolvería el problema agrario; y que dando facilidades para la asociación, el capital fluiría masivamente al campo.” (Morett y Cosío, 2006: 156) Sin lugar a dudas, ello no ha sucedido.

deprimidos, ni tampoco, como se vio en el apartado anterior, la superficie de producción de granos básicos ha sido reemplazada por otras actividades con procesos productivos renovados, como sí ocurrió en Chile.²⁰⁹

En un patrón *exportador*, un agro exportador es un éxito desde la óptica del modelo de desarrollo, y la concentración de la propiedad que se experimenta en Chile en las primeras décadas del patrón no es sino un reflejo de ello. Por su parte, un agro con una balanza comercial con tendencias negativas es evidentemente un fracaso para los impulsores del modelo económico que instala el patrón exportador, y es ello lo que se refleja en las dinámicas de la estructura agraria mexicana que hemos revisado acá: poca movilidad de factores y pulverización de la pequeña propiedad. Sin embargo, el éxito o fracaso es sólo desde el punto de vista de los hacedores de la política pública, pues, en ambos sistemas agrarios se imponen dinámicas de explotación que sin duda reproducen grandes cantidades de capital, incorporándole el trabajo vivo que se reproduce en las unidades domésticas rurales.

3.5.2 La reestructuración de la producción y de los productores y el retroceso de los granos básicos

Tanto en Chile como en México, el viejo perfil de producción alimentario del patrón industrial, surgido para dar respuesta a la demanda de alimentos interna derivada del proceso de industrialización, da paso a un perfil exportador, que responde a la estructura internacional de la demanda, en el contexto de precios internacionales de los alimentos globalizados. En este perfil, los subsectores mayormente dedicados a la producción de alimentos básicos, base de la dieta de cada país, como el de granos, no tienen especial importancia.

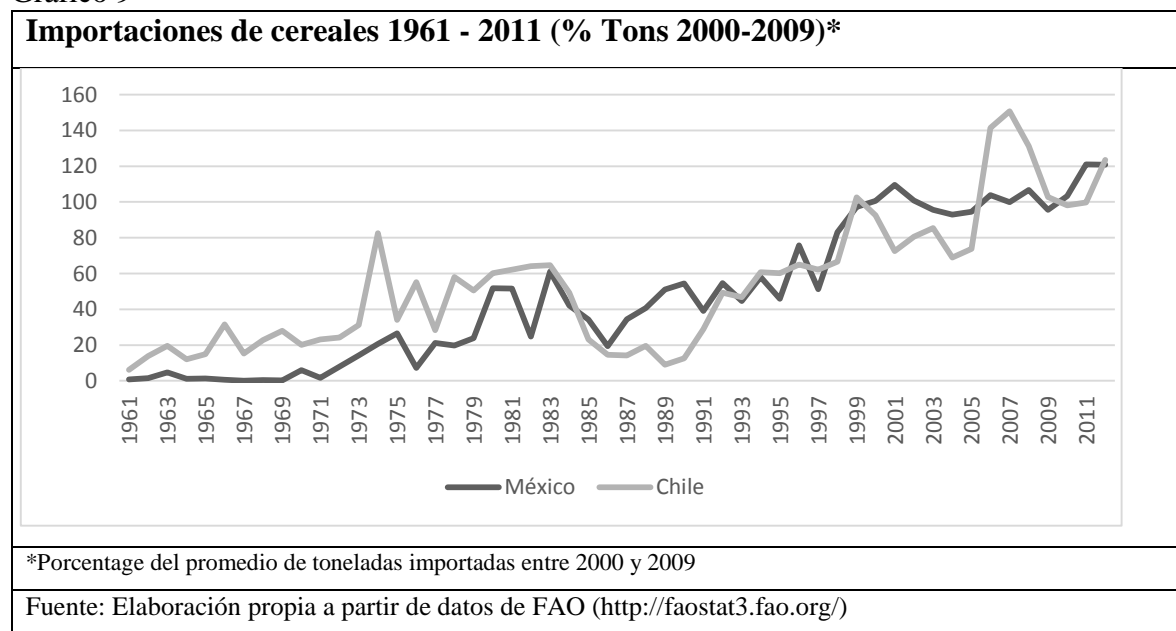
Por regla general desde la apertura de los mercados, el precio internacional de los granos se ha mantenido por debajo del precio interno (Rubio, 2001) es decir, el precio no se fija en referencia a las condiciones internas de producción sino en relación al precio internacional que, como se señaló más atrás, se encuentra artificialmente bajo, debido a la importancia de la producción de granos estadounidenses subsidiados por el Estado. Según

²⁰⁹ “Se suponía que un marco legal protector de los derechos de propiedad crearía condiciones para incentivar a los ejidatarios y comuneros a modificar los procesos agropecuarios y forestales. El nuevo contexto no modificó el patrón de cultivos, ni se aprovecharon mejor las tierras; tampoco se intensificó la actividad productiva y las formas de trabajo.” (Morett y Cosío, 2006: 163 -164)

plantea Rubio (2001) ello se debe al vínculo de dominio directo de la agricultura por la industria. Ante este esquema de precios, la producción de granos no crece al ritmo de la demanda, y es paulatinamente reemplazada por producción importada. De esta manera, tal como se puede ver en el gráfico 9, tanto en Chile como en México, sube el volumen de las importaciones de cereales de manera muy clara durante los años del patrón exportador. En México, hasta principios de la década de 1970, la importación de cereales era prácticamente inexistente, comenzando a subir entre 1971 y 1975, luego reduciéndose en los años del retorno del agrarismo durante los gobiernos de Echeverría y López Portillo, pero comenzado, desde la década de 1980, un claro despegue, dando cuenta del importante reemplazo de la producción nacional durante el periodo del patrón exportador.

Por su parte en Chile, si bien las importaciones de cereales existieron durante el patrón industrial, es muy claro como suben éstas durante los años del llamado neoliberalismo ideológico, hasta la crisis de la deuda. Su descenso durante la época del “neoliberalismo pragmático” desde 1984 se debe probablemente a la política de establecimiento –retorno- de las franjas de precios agrícolas, por la dictadura militar. Sin embargo, desde ese punto bajo desde fines de la década de 1980, la tendencia es igualmente al incremento de las importaciones, y con ello, al reemplazo de la producción nacional.

Gráfico 9



En general, la nueva división internacional agrícola del trabajo supone el aumento del nivel de dependencia de los países respecto a la producción de la base de su dieta. Un ejemplo muy claro de ello es México, donde resulta evidente cómo el grado de dependencia del maíz, principal cereal consumido en el país, se incrementa en los años del patrón exportador, aumentando el porcentaje del consumo que proviene de las importaciones. (Ver cuadro 29)

Cuadro 29

México: Consumo aparente de maíz y grado de dependencia																
	1980		1985		1990		1992		1994		1996		1998		2000	
	Tons *1000	%	Tons *1000	%	Tons *1000	%	Tons *1000	%	Tons *1000	%	Tons *1000	%	Tons *1000	%	Tons *1000	%
Prod. interna	9899	70.3	11282	83.6	11708	74.1	13553	91.3	14589	84.3	14421	71.4	14764	74.3	14210	72.7
Import.	4187	29.7	2223	16.5	4103	26.0	1314	8.9	2746	15.9	5869	29.0	5331	26.8	5347	27.3
Export.	0	0.0	4	0.0	1	0.0	19	0.1	34	0.2	78	0.4	231	1.2	6	0.0
Consumo aparente	14086	100	13502	100	15810	100	14839	100	17301	100	20211	100	19864	100	19551	100
Grado dependencia %	29.7		16.5		26		8.9		15.9		29		26.8		27.3	

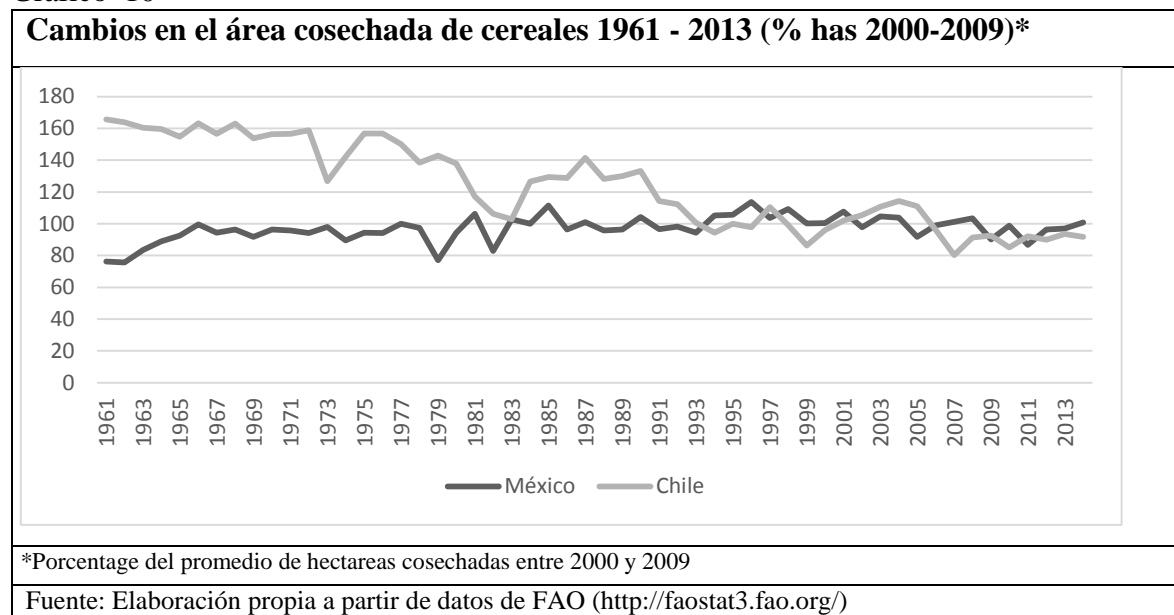
Fuente: Elaboración propia a partir de datos CEPAL (2001)

La tasa de producción de trigo cayó en toda la región durante la década de 1990. Entre 1990 y 1998 cayó a -2.4% en México, y a -2.55% en Chile (Rubio, 2001). Sin embargo, este declive productivo de alimentos básicos para el mercado interno no es resultado de una crisis productiva- según plantea Rubio (2001) “...sino una consecuencia de la forma de subordinación que ejerce la agroindustria multinacional sobre los productores de insumos, sustentada en la exclusión altamente depredadora.” (Rubio 2001:138) Ello debido a que son estas industrias las que se benefician del nuevo esquema de precios internos artificialmente bajos, al constituir sus insumos.

Sin embargo, y como se señaló más atrás, la mayor importación de granos en ambos países, y el declive de su producción, reflejo del esquema internacional de precios desfavorable para los productores locales, no se ha expresado de la misma manera en los dos países: en una esperable reducción de la superficie destinada a estos en favor de los subsectores más dinámicos. En efecto, como se vio, en México se experimenta incluso un aumento del minifundismo, lo que implica que existen cada vez más tierras que dejan de producir para el mercado y que se destinan a la auto-subsistencia. En Chile, la reducción del área cosechada de cereales en las últimas cinco décadas es muy evidente. En el gráfico 10 vemos cómo durante los años del patrón industrial el área cosechada de cereales representaba hasta un 166% del promedio de la década de 2000, con una tendencia muy clara a la baja. En

México, sin embargo, vemos que no existe una reducción muy clara en el área cosechada, más bien se observa una oscilación durante las cinco décadas, con una tendencia a la mantención de la superficie.

Gráfico 10



La razón de este comportamiento diferente de la estructura de la producción radica en el tipo de productores encargados del subsector en cada país y su disponibilidad de recursos.

Mientras en Chile luego de la reforma agraria y la regularización de la propiedad reformada –o contrarreforma- predomina un tipo de productor capitalista, en México, persiste una gran masa campesina –mayoritariamente minifundista- que viene constituida por el proceso de reforma agraria cardenista, y que se refleja en un mayor peso proporcional del sector minifundista (ver cuadro 28, más atrás). En este sentido no es extraño que en Chile la superficie cambie al uso económico más rentable en el que tiene ventajas competitivas, pues en general y a grandes rasgos, ésta es tratada como un factor productivo de un proceso capitalista. Sin embargo, en México el problema es mucho más complejo. El viejo esquema de estructura agraria polarizada vigente durante el patrón industrial que analizamos en el capítulo 2, con un sector capitalista y un sector campesino, persiste en México hasta hoy, con la particularidad de que el sector campesino perdió su función como productor de granos básicos para el mercado interno frente a las importaciones, y ante el esquema de precios internacionales de los granos, su producción es prácticamente no rentable. “El efecto precios de la liberalización y el TLCAN ha sido desfavorable para la agricultura de productos

básicos” (Saavedra y Rello, 2012: 24) o como diría Blanca Rubio (2001), los campesinos han sido excluidos como productores en el nuevo modelo. Ello genera más que una crisis, una quiebra permanente del sector. Por ejemplo, “...los productores tenían que producir en 1994 el doble de lo que producían en 1981 para obtener el mismo ingreso (...) Por esta razón el ingreso de la parcela no les alcanza para sobrevivir” (Rubio 2001:137). O como bien lo concluyen Saavedra y Rello (2012) a partir de un estudio regional:²¹⁰ “Los pequeños productores con escasos recursos y capital social han quedado marginados y rezagados en hogares que practican una agricultura de autoconsumo y obtienen ingresos para poder sobrevivir, en general en forma de salario y de ingresos informales.” (Saavedra y Rello, 2012: 180)

La razón de que la superficie minifundista no se compacte y pase a actividades más rentables no radica en que el viejo productor campesino mexicano se niegue a transferir su propiedad al capitalista en pos de la reestructuración modernizante, sino más bien en que no existe tampoco una mayor demanda de esas tierras para cultivos que sean más rentables que los desarrollados por los minifundistas, dado que *el sector campesino fue dotado por la reforma agraria de tierras marginales y las menos productivas*, por lo que la frontera de superficie competitiva para la producción capitalista, ya se había alcanzado durante el patrón industrial, es decir, toda la tierra más productiva ya estaba fundamentalmente en manos del sector capitalista. Como indican Saavedra y Rello (2012) “...la mayor parte de la tierra productiva más fértil se encuentra en manos de productores medianos y grandes capitalizados, para quienes es una importante fuente de ingresos.” (Saavedra y Rello, 2012: 183).

Ahora bien, pese a que el nuevo contexto dificulta la producción de granos básicos, desde 1991 hasta 2005 se han reducido actividades como la ganadería y las forestales en los ejidos, concentrándose más éstos en la producción de maíz. Ello se debe, según Morett y Cosío (2006) a la desaparición de los esquemas de subsidios estatales y la disminución de los créditos.²¹¹ En general, la superficie ha dejado de participar en la producción para el

²¹⁰ Se trata de un estudio realizado en el contexto del programa Rural Struc, del Banco Mundial, La cooperación Francesa y el FIDA, en convenio con FLACSO- México, que combinó el uso de metodología cuantitativa, a partir de una encuesta aplicada en tres regiones del país, junto a metodologías cualitativas. Los resultados del estudio son publicados en Saavedra y Rello (2012)

²¹¹ Los datos de la encuesta del estudio de Morett y Cosío (2006) confirman esta tendencia.

mercado, concentrándose en actividades de auto subsistencia. De acuerdo al estudio de Cosío y Morett (2006) se confirma también el abandono de tierras, junto a un aumento en el número de propiedades sociales con actividades no agropecuarias ni forestales, y que, en general, la inversión en infraestructura productiva en ejidos y comunidades, decrece. A fin de cuentas, se vive una verdadera desestructuración de la agricultura, teniendo al sector minifundista y ejidal como actor principal, aunque, no exclusivo.

Mientras en Chile los suelos marginales y menos productivos han dado lugar a una muy dinámica industria forestal, que es de por sí extensiva, en México no ha existido ese mismo traspaso de la superficie desde actividades como cultivos anuales a plantaciones forestales. De suceder un fenómeno de ese tipo, el desplazamiento de la población rural, en un país de las dimensiones y de la densidad poblacional de México, tendría dimensiones inmanejables. Ahora bien, la exclusión del campesino como productor también ha generado un desplazamiento significativo de la población, pero como veremos, la unidad doméstica continúa teniendo como espacio de habitación fundamental a la parcela rural.

Por lo tanto, existen dos razones por las que los subsectores exportadores no han reestructurado la superficie agrícola Mexicana, la primera, radica en que éstos poseen, desde antes de la liberalización, el acceso a la tierra que requieren, y el resto es más bien marginal para sus parámetros productivos. Tampoco han aparecido actividades rentables alternativas que demanden ese tipo de suelos, como sucedió en Chile con la forestal. Y la segunda razón, se relaciona con el hecho de que las unidades productivas abocadas mayormente a la producción de granos básicos desde el patrón industrial –salvo un grupo selecto de productores capitalistas- no cuentan ni con la dotación de tierras suficientes ni acceso a capital para transformar su producción e incorporar actividades más rentables, por el contrario, el contexto económico los ha forzado a producir para la subsistencia. Además, la falta de dinamismo del sector en su conjunto ha determinado que las opciones laborales fuera de la parcela tampoco sean suficientes para la reproducción de la unidad doméstica, lo que, por un lado, obliga a estas unidades domésticas a la conservación del predio para el autoconsumo y además motiva la migración de parte de los miembros de la unidad.

Sin un marco de precios que permita a los productores comercializar su producción, y en un contexto de política que no sólo limita el fomento, sino que además facilita la importación, la posibilidad misma de reproducción del ciclo productivo campesino, la

posibilidad de relanzar una vez más el ciclo anual, se seriamente dificultada. La vieja función productiva del sector campesino se transforma simplemente en historia. Ante esta situación, lo que existe es una verdadera crisis –aunque permanente- de la economía campesina en el actual patrón. *La explotación del campesino por la vía comercial deja de ser relevante como mecanismo de extracción de trabajo en México en el patrón exportador.*

Pero las dificultades en el agro mexicano no han sido sólo para los productores del sector campesino. También existen amplios sectores de productores, usualmente con propiedades medianas, acceso a crédito y capital, es decir, con un perfil más pequeño empresarial, que logran a duras penas mantenerse en el mercado, pero que son fuertemente exaccionados por la vía comercial, al pagar su producción por debajo de un precio que incorpore la ganancia media. Se trata de productores que producen variados insumos para las agroindustrias e industria alimentarias que realizan su producción en el mercado interno, quienes también han visto caer los precios de sus productos. Tratan con poderes compradores en una relación absolutamente asimétrica.²¹² A pesar de los enormes diferenciales de precios, estos productores “...persisten produciendo en condiciones muy desventajosas y en una permanente quiebra porque su producción no es la complementaria para las agroindustrias, sino la principal, como vimos en el caso de México, donde representa un 72% de los insumos de los que se abastecen las agroempresas” (Rubio 2001:135). Es decir, *hay un sector capitalista que es explotado comercialmente y que mantiene una función productora en México.*

Por lo tanto, la diferente reestructuración productiva en Chile y México se relaciona, en parte, con los tipos de productores que se han hecho cargo de la superficie de cultivo en las últimas décadas. Mientras en Chile los sectores más próximos a una economía campesina dieron paso a un proceso de diferenciación más claro, en el que, o vendieron su propiedad o bien se modernizaron, en México ha permanecido un sector campesino ocupando una parte de la superficie. Sin embargo (y tal como puede verse en el cuadro 27) se trata de un sector –el de pequeña propiedad, de hasta dos hectáreas- en el que se encuentran casi la mitad de

²¹² Saavedra y Rello resaltan esta situación: “La transición de un sistema de comercialización agrícola fuertemente intervenido por el Estado a otro regido por los mercados y el capital privado, ha propiciado la concentración y el trato comercial asimétrico entre actores económicos altamente diferenciados en lo que respecta a su poder económico y comercial. Los vacíos dejados por las empresas estatales fueron llenados por capitales privados que tienden a concentrar el poder comercial” (Saavedra y Rello, 2012: 180)

las unidades productivas y que, pese a ello, no ocupa siquiera un 3% de la superficie. Se trata de un sector que pese a ser mayoritario, se encuentra marginado del mercado y de medios de producción, y que por tanto su *explotación por la vía comercial deja de ser relevante como mecanismo de extracción de trabajo*. Por otro lado, existe otro sector, de propiedad mediana, que produce insumos para la industria alimentaria y que *es exaccionado por la vía comercial*, dada la capacidad de las grandes empresas de imponer precios e importar. Si bien no es nuestro objetivo, no está demás señalar que la conjunción de estos factores sería suficiente para explicar en buena medida el rezago de la agricultura mexicana en el patrón exportador. Por su parte, *en Chile, como en el patrón industrial, el sector minifundista no tiene mayor rol productivo, y no es explotado por la vía comercial*, debido a que prácticamente se disolvió.

Sin embargo, en ambos países, la fuerza de trabajo tanto de los sectores exportadores como de los sectores productores comerciales para el mercado interno no ha provenido de las ciudades. Estos procesos de retroceso de sectores productivos no han hecho sino aumentar la oferta de fuerza de trabajo, al generar la necesidad de ingresos en las unidades domésticas rurales que ya no pueden –o cada vez menos pueden– proveerse de recursos por la vía de la producción del familiar. A muchos de los miembros de estas unidades domésticas ahora se les extraerá trabajo por la vía de la producción de plusvalía, como obreros agropecuarios. Y en la forma específica que se produce esa explotación –planteamos aquí– el hecho de provenir de estas unidades domesticas rurales no es indiferente.

3.6 Las unidades domésticas trabajadoras rurales frente al nuevo escenario y sus mecanismos de explotación

Antes de cerrar este capítulo, en el presente apartado, terminaremos de plantear el escenario en el cual ocurre la reproducción de las unidades domésticas rurales en las condiciones estructurales antes descritas, y los mecanismos generales de explotación que utiliza el nuevo patrón de reproducción del capital para extraerles valor. En el próximo capítulo entraremos de lleno a la descripción de la situación de las unidades domésticas en el actual patrón, por lo que aquí haremos referencia sólo a algunas relaciones generales, sin entrar en detalles. Además se dejarán planteadas algunas hipótesis que se contrastarán en el

siguiente capítulo. Por lo diferente de los antecedentes y situaciones de ambos países, partiremos por el caso de Chile, siguiendo luego con el de México.

3.6.1 Las unidades domésticas rurales trabajadoras chilenas y su reconfiguración

Para comprender el estado actual de las unidades domésticas rurales en Chile, es necesario regresar sobre las grandes transformaciones por las que éstas pasaron en el periodo de transición al patrón industrial, proceso que no tuvo un análogo en el caso mexicano. El agro chileno ha experimentado un proceso de modernización, lo que implica transformaciones profundas en las unidades domésticas rurales.

Tal como se señaló más atrás, el primer periodo de aplicación del neoliberalismo durante la dictadura (1973 -1983) tuvo como consecuencia una profunda crisis en el sector agropecuario. Ello derivó, en un primer momento, en un proceso de sub-proletarización de las unidades domésticas, relacionado con el proceso de concentración de la propiedad, lo que generó un verdadero “ejército industrial de reserva”, al expulsar población de las actividades agropecuarias. Veamos.

Retomando los escasos datos disponibles respecto de la reestructuración de la propiedad en el periodo que va entre 1973 – 1983 en Chile (señalados más atrás, en el sub apartado 3.5.1) intentaremos aproximarnos, a muy grandes rasgos, a la proporción de los cambios en las unidades domésticas, esto es tomando una serie de supuestos.²¹³ Para mediados de la década de 1980, había al menos 100 000 unidades domésticas que desde un principio no tuvieron acceso a tierra, donde vivían 300 000 trabajadores agropecuarios que aportaban un 50% aproximadamente de la fuerza de trabajo agropecuaria.²¹⁴ Se trataba de unidades domésticas proletarias, de las cuales una parte puede haber migrado a las ciudades

²¹³ Se asumirá que una propiedad pequeña equivale a una unidad doméstica. En los términos planteados por las fuentes de los datos (Foxley, 1987; Gomez y Echenique, 1988), en este proceso una propiedad pequeña equivale a un productor. Acá asumimos que un productor equivale a una unidad doméstica, puesto que por “productor” se hace referencia a un “jefe de familia”, componente de una unidad doméstica

²¹⁴ Ello es haciendo algunas extrapolaciones. Desconocemos la cantidad de trabajadores rurales por hogar en el periodo pero sabemos, extrapolando algunos datos del censo de 1970 y 1982 que debe estar por debajo de los 3 por hogar, en su mayoría, hombres adultos de la unidad doméstica que vendía su fuerza de trabajo de peón, empleado o jornalero agrícola de manera más o menos estable. Aún no aumentaba masivamente el trabajo femenino ni infantil en el agro, fuera de la unidad doméstica. Según el informe de CIDA (1966), a mediados de la década de 1960 el 93% de la mano de obra era masculina, y con tendencia a aumentar. Y, de acuerdo a datos del censo de 1970, de las mujeres casadas o convivientes rurales, el 87% no es considerada económicamente activa. En este sentido, fueron al menos 100 000 unidades domésticas, pero pudieron ser más.

durante la crisis agraria. De las otras 300 000 unidades domésticas que tuvieron acceso a pequeñas propiedades luego de la contrarreforma, al menos un 40% de ellas (120 000 unidades, aproximadamente) perdieron sus propiedades, pasando igualmente a constituir unidades domésticas sin acceso a tierra, urbanas o rurales. Éstas pueden haber migrado a dos destinos: o a pueblos y aldeas rurales, o a ciudades. A ello le sigue, en el periodo 1973-1983, con el fin de la reforma, un incremento de la migración campo-ciudad, que podemos adjudicar a la crisis agrícola, a la expulsión de población generada por la contrarreforma agraria y a la venta de parcelas. Dicho cambio es visible en los movimientos inter-censales de la población al distinguir rural de urbana (según definición del INE) (Ver cuadro AC3-T4, en el anexo). Entonces tenemos este 40% de pequeñas propiedades cuyas unidades domésticas administradoras pasaron a ser unidades domésticas proletarias. Pero además tenemos un grupo de explotaciones, que como destaca Foxley (1987) lograron modernizarse y participar de los mercados (principalmente locales) las que deben rodear el 30% aproximadamente, es decir, unas 90 000. Sobre estas explotaciones, diremos que son administradas por *unidades domésticas* que lograron transformarse en unidades agropecuarias comerciales, es decir, transformarse en pequeñas empresas capitalistas familiares o *famers*. Pero además queda otro 30% aproximado (otras 90 000) de explotaciones que no fueron vendidas (al menos en este periodo) ni se modernizaron, lo que daría cuenta de que, probablemente, las unidades domésticas que administran estas explotaciones, se refugiaron en una producción para el autoconsumo. En un principio, dentro de este grupo, debieron primar las unidades productoras agropecuarias campesinas, transformándose luego muchas de estas en unidades de otros tipos, al crecer la demanda de trabajo rural durante el auge de las exportaciones.

La pérdida de la tierra para muchas unidades domésticas, la consecuente intensificación de la migración a ciudades y a poblados rurales, el refugio de una parte de las unidades con acceso a tierra en la producción para el autoconsumo, acompañado de un contexto de cesantía alta y creciente que limita las posibilidades de proletarización de las unidades domésticas, son entonces, fenómenos que marcan el periodo que va entre 1973 y 1983 en Chile.²¹⁵

²¹⁵ El empleo en el sector agropecuario creció sólo hasta 1975, mostrando luego una clara tendencia a la baja, tanto en términos del peso del sector en el empleo total, como en términos absolutos, lo que es consistente con el comportamiento del empleo nacional en el mismo periodo (ver gráfico AC3-G3, en el anexo). La tasa de

Para mediados de la década de 1980, justo antes del despegue de las exportaciones agropecuarias chilenas, se cuenta con una gran masa de unidades domésticas reproduciéndose de forma muy precaria, cuyos miembros formarán un importante “ejército industrial de reserva” no sólo dispuesto a vender su fuerza de trabajo sino necesitado de una fuente viable de ingresos monetarios. *El contexto económico del periodo genera un cambio profundo en la estructura de la producción y de la propiedad, y en esta nueva estructura, la pequeña agricultura familiar carece de un espacio, lo que crea la necesidad de percibir salarios para las unidades domésticas*, es decir, habría una sobre oferta de trabajo, pero el contexto no crea paralelamente la demanda, lo cual sucederá después de la crisis de 1982 - con fuerza desde 1985, lo que generará nuevos procesos y dinámicas en las unidades domésticas.

El auge agroexportador se acompaña con un nuevo proceso de modernización de la agricultura. Los subsectores exportadores comienzan a demandar crecientemente fuerza de trabajo, lo cual impacta en las unidades domésticas de distintas maneras, al proveerles de una fuente de recursos en dinero. Algunas pasan de semiproletarias a proletarias, mientras otras comienzan a semi-proletarizarse. Pese a un “punto de partida heterogéneo”, como todo proceso de modernización agrario, la diferenciación de clases sociales ha sido una dimensión clara del nuevo patrón de reproducción del capital en Chile, adoptando, formas particulares, que suponen transformaciones en los tipos de unidades domésticas rurales.²¹⁶ Básicamente se aprecian dos tipos de diferenciación que ocurren en Chile: una “clásica” –producto de la modernización “desde abajo”- y una “desde arriba”. La primera supone la transformación de unidades domésticas agropecuarias campesinas en unidades agropecuarias comerciales. Se trata de un proceso de modernización cuasi-ideal, donde los productores más eficientes logran permanecer en el mercado y proletarizan a las unidades que producen por debajo de

desocupación en la agricultura se eleva a principios de la década (ver gráfico AC3-G4, en el anexo). Ello implica que aquel importante grupo de unidades domésticas vendió su propiedad en este periodo (40%, aproximado), y no encontró luego una fuente de ingresos que sustituyera la producción del predio. Como bien se señaló más atrás, se transformaron en unidades proletarias, sin embargo, estas cifras permiten señalar que, al menos aquellas que permanecieron ligadas a zonas rurales, no pudieron proletarizarse por falta de demanda de trabajo, lo que implica que pasaron a ser mayoritariamente unidades sub-proletarias en una situación de pauperización evidente. Ello se agrava si se considera lo señalado por la bibliografía respecto a que el endeudamiento y las tasas de interés elevadísimas fueron causas frecuentes de la pérdida de la propiedad.

²¹⁶ La diferenciación, entendida en los términos que en 1899 dio Lenin (1969) –como vimos en el Capítulo 1- difícilmente tiene en Chile como punto de partida una comuna campesina homogénea como la que observó este autor en la Rusia de fines del siglo XIX.

la media social, y crecen comprando sus superficies cultivables. Una situación similar a la descrita en un clásico trabajo de 1915 por Lenin (1970) sobre Estados Unidos. Sin embargo, las empresas capitalistas en el agro no sólo surgen de las previamente existentes en el subsector (ya sean unidades domésticas, haciendas, etc.) sino que también pueden llegar desde afuera, previamente desarrolladas, o crearse como inversiones de capital proveniente de otros sectores de la economía en el agro, generando el segundo tipo de diferenciación, que es la que llamamos “desde arriba”, lo que básicamente significa, que el capital se instala y transforma a las unidades domésticas, convirtiéndolas en unidades proletarias y unidades semiproletarias, dependiendo de una serie de otras variables.

Si bien ambos procesos ocurrieron en Chile, la modernización de la agricultura ha estado determinada principalmente por una diferenciación “desde arriba”. El grueso de la agro-exportación y los sectores más dinámicos quedaron desde un principio en manos de grandes y medianos capitales, los cuales provenían de los sectores de la sociedad que siempre han controlado el capital (Chonchol, 1994). Los sectores de pequeña propiedad modernizados han operado principalmente para el mercado interno. Por su parte, la paralela necesidad de ingresos en dinero en las unidades domésticas, generada por el proceso del periodo 1973 -1983, proveerá a este capital agropecuario de fuerza de trabajo abundante y barata, además de sometida por la fuerza.

La recuperación del sector desde 1985 favoreció sólo a los subsectores más dinámicos. Un trabajo que reúne una serie de estudios locales de tipo etnográfico sobre los impactos del modelo agroexportador sobre comunidades locales (Cuevas, 2012) llama la atención respecto de que los estudios de casos evidencian, en general, una reducción de las capacidades de autosuficiencia relativa y absoluta de las actividades tradicionales desarrolladas por las economías domésticas, que no lograron modernizarse y transformarse en empresas capitalistas, casi eliminando la capacidad de éstas de generar recursos en dinero (comercialización): relegándose sólo al autoconsumo, cuando no han desaparecido, a favor de un incremento de la asalarización de la unidad doméstica. Esta limitación estructural para auto-reproducirse determina la necesidad de las unidades domésticas de vender su trabajo y las transforma en dependientes de los subsectores exportadores. Ello genera que muchas de estas unidades, previamente campesinas, se transformen en unidades semiproletarias y proletarias.

Como veremos en el próximo capítulo, las unidades domésticas rurales, vinculadas al sector agropecuario, sobre todo aquellas que venden trabajo al sector frutícola, (más que las que le venden al forestal) se encuentran con un alto grado de proletarización. Pese a unas condiciones laborales de alta explotación, la disponibilidad de empleos en el agro chileno ha sido suficiente para sustentar una gran cantidad de unidades domésticas sin otras fuentes de ingresos complementarias por varias décadas, sin generar migraciones masivas del campo a la ciudad. Esto es, sin embargo, a costa de mayores intensidades de trabajo en condiciones de alta flexibilidad –es decir, inseguridad- laboral, y de la venta del trabajo de una mayor cantidad de componentes de la unidad doméstica. Los salarios agrícolas, primero muy bajos, como se verá, se han mantenido en constante crecimiento. Por otra parte, también existe un importante grupo de unidades domésticas que combina diversas fuentes de ingresos con salarios. Claramente, es el trabajo vivo de estas unidades domésticas el que se incorpora al capital agropecuario que se reproduce ciclo a ciclo, y el mecanismo mediante el cual se produce esta explotación es la apropiación de la plusvalía generada por el trabajador. Sin embargo, en esta tesis planteamos que, existen elementos particulares de la conformación de las unidades domésticas rurales que permiten que a éstas no se les pague la totalidad del valor de su trabajo. En otras palabras, que en esta relación de trabajo existe superexplotación, la cual se encuentra determinada –en parte- por las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

Dichas “condiciones de reproducción” consisten en que, las relaciones productivas domésticas, por un lado, y la lógica doméstica de redistribución del ingreso, por otro, facilitan la extracción de plusvalía absoluta propiciando unas condiciones que inciden en que la fuerza de trabajo sea pagada por debajo de su valor, con ello, planteamos la existencia de superexplotación del trabajo. Los mecanismos mediante los cuales ello ocurre son distintos de acuerdo a los tipos de unidades domésticas de las que se trate. En las unidades donde existe producción doméstica, es decir, semiproletarias y proletarias, su existencia reduce el “trabajo necesario” de los componentes de las unidades que venden su trabajo al capital, y por ende permite reducir el salario sin perjudicar la reproducción del trabajador, la cual se cubre por un esfuerzo productivo extra de la unidad doméstica. En las unidades sin producción doméstica, es decir las proletarias, aumenta la cantidad de miembros de la misma

que venden su trabajo cuyos ingresos son integrados a un fondo común de reproducción de la unidad, lo que permite su reproducción.

En el siguiente capítulo profundizaremos en lo anterior, para lo cual será necesario, por un lado, aproximarse a la capacidad de las unidades domésticas de generar ingresos de manera autónoma, y el efecto de ello sobre el establecimiento del precio del salario, y por otro, estudiar el “volumen” o “masa” de trabajo vendido, necesario para reproducir a las unidades domésticas, aun cuando no existan fuentes alternativas de ingresos al interior de la unidad.

3.6.2 Las unidades domésticas rurales trabajadoras mexicanas y los impactos en el sector campesino

En México no ha habido un proceso de diferenciación campesina como el que ocurrió en Chile, sin embargo, sí ha existido un proceso parcial de precarización, quiebra y posiblemente algún nivel de descomposición de la economía campesina como tal, y una mayor proletarización de su fuerza de trabajo. A ello se le ha llamado “crisis de la economía campesina” pero más que crisis, que refiere a un estado transitorio, se trata de una situación permanente frente al escenario del patrón exportador. De manera similar a lo que ocurre en Chile, desde la apertura comercial, las unidades domésticas previamente campesinas asisten una reducción de las capacidades de autosuficiencia relativa y absoluta de sus actividades tradicionales, reduciendo al mínimo la capacidad de éstas de generar recursos en dinero. Rubio (2004) calcula, para principios de la década de 2000, que entre el 70 y el 80% del ingreso familiar de los minifundistas no proviene de sus actividades agrícolas. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en Chile, este proceso no es seguido de una demanda masiva de fuerza de trabajo de parte de la agricultura empresarial, debido a que el dinamismo del sector en su totalidad no es muy destacado.

El agro mexicano no genera una gran cantidad de empleos. Entre 1991 y 2003 la PEA agrícola bajó de 17% a 10%. En 1993, la PEA agrícola era de 10 611 768 personas, 43.7% de ellos productores, 54% trabajadores. En 2003 alcanza 7 719 088 personas, 39.8% productores, 52.2% trabajadores (Florez, 2015), “...se perdieron 4 000 000 empleos en el periodo 1995-2003” (Saavedra y Rello, 2012: 25). En otras palabras, la “...oferta de empleos en los mercados de trabajo rurales ha descendido en lugar de aumentar, al mismo tiempo que

crece la población rural que demanda una plaza laboral” (Saavedra y Rello, 2012: 180). Esto ha forzado a las unidades domésticas rurales de México a buscar cada vez más ingresos no agropecuarios. La demanda de trabajo existente es rápidamente satisfecha por una parte de las unidades domésticas, sin embargo, no es suficiente para llenar el vacío de recursos en dinero que deja la poca rentabilidad de los cultivos tradicionales. Además “Los salarios rurales reales han descendido en todo el periodo post TLCAN, golpeando a los jornaleros agrícolas y a las familias de productores minifundistas que tienen que vender su fuerza de trabajo. Ambos representan el sector mayoritario de la agricultura mexicana.” (Saavedra y Rello, 2012: 25)

Al volverse un hecho la “crisis” permanente de la economía campesina, aparece un fenómeno novedoso en su magnitud y a la vez profundamente sintomático: la migración internacional, que acompaña a la clásica migración urbana. En general, frente a este verdadero “estrangulamiento” de las opciones de ingreso “...la primera alternativa ha sido la migración, ya interna, ya en los Estados Unidos. Estas condiciones promueven la movilidad espacial, laboral, y la migración, que se entrecruzan con los factores de atracción relativa que ofrecen algunos mercados laborales nacionales, así como los grandes diferenciales salariales respecto a Estados Unidos.” (Saavedra y Rello, 2012: 187) Ello implica un cambio paradójico: “los pequeños productores rurales dejaron de ser el sustento de la alimentación nacional para convertirse en fuerza de trabajo barata para los países desarrollados.” (Rubio, 2013 a: 30). El cambio en el carácter de la migración es claramente el fenómeno *más visible* asociado a la desestructuración de la economía campesina, pues “...la migración de orden nacional (...) se convierte en migración internacional...” (Rubio, 2006: 8) y se convierte en una nueva fuente de divisas.

El dominio del capital transnacional se expresa, en parte, en una deslocalización de los procesos de explotación de la fuerza de trabajo, de esta manera, la fuerza de trabajo cruza directamente las fronteras. La economía campesina en crisis se transformó en fuente de un enorme *ejército industrial de reserva disponible para su explotación y para reproducir el capital, ya no sólo dentro de la frontera nacional, sino también fuera de estos límites*. Por lo tanto, a nivel de la reproducción del capital transnacional, el sector campesino mexicano se transforma en fuente de fuerza de trabajo barata en Estados Unidos. Sin embargo, a nivel de

la economía nacional, se tornan, en la práctica, en un producto de exportación, pues sus remesas constituyen una importante entrada de divisas y funcional al modelo.²¹⁷

Por lo tanto, existe una función del sector campesino que persiste, de productivo pasa sólo a *reproductivo*. Así como el campesino durante el patrón industrial vendía una fuerza de trabajo que reproducía un capital –el del sector capitalista, dedicado a la exportación- cuya función estructural era el aporte de divisas a la economía nacional, durante el patrón exportador vende su fuerza de trabajo directamente en el mercado externo, y su trabajo continúa constituyendo una fuente de divisas. Como bien lo dice Rubio (2006): “La trayectoria de los campesinos a migrantes sintetiza la transformación de la sociedad rural en los últimos años. Como en los tiempos de la sustitución de importaciones, el sector rural sigue aportando divisas al sistema, pero la exportación de materias primas ya no es el rubro principal. Ahora sobresale la fuerza de trabajo arrancada de los campos empobrecidos.” (Rubio, 2006: 2)

Pero ¿por qué razón se puede hablar de que lo anterior es una función asociada a al sector campesino y no se toma a éste simplemente como el origen de una población que se traslada y reproduce ahora simplemente como proletaria? Nuestra hipótesis es que, *en realidad aquello que entró en crisis fue sólo la economía campesina, pero no la economía familiar*. Esta última continúa teniendo como espacio esencial de reproducción a la antigua parcela, la que ya no es capaz de generar recursos en dinero, aunque sí para el autoconsumo. Es, en efecto, el vínculo asociado a la reciprocidad y redistribución clásica de la economía de la unidad doméstica el que explica los enormes caudales de remesas, que se tornan en el fenómeno visible de la descomposición de la economía campesina, pero lo que está detrás es la reproducción familiar que se localiza en el mismo espacio físico donde se localizaba la unidad campesina.

Lo anterior conduce a otra interrogante. Sin duda, al hablar de determinados niveles de proletarización del campesinado mexicano, su dimensión internacional es central, sin embargo ¿No es necesario también preguntarse por la manera en que opera esa dimensión reproductiva en la que ese proceso se inserta? La migración, si bien ha supuesto la expulsión

²¹⁷ Resulta curioso cómo el cariz externo y el carácter “hacia afuera” del patrón exportador impregna a niveles tan profundos. Los viejos campesinos “...lograron transformar su exclusión estructural en una integración económica de primera necesidad. Los empobrecidos campesinos se mudaron en proveedores de remesas, el segundo rubro de divisas en la región. (Rubio, 2006: 2)

de población del medio rural, y se ha acompañado simultáneamente de un movimiento hacia las ciudades, no ha despoblado completamente al campo mexicano. México continúa teniendo una proporción importante de su población en las zonas rurales. En 2012, un 23% de la población mexicana se encuentra en zonas rurales, proporción muy superior a la de Chile (13%) y otros países de la región. Ello muestra que la localización y el lugar de la reproducción del trabajo migrante sigue siendo la parcela familiar, donde continúa habitando el resto no migrante de la unidad familiar, con frecuencia mujeres e hijos de hombres migrantes.

Por lo tanto, hay otro fenómeno asociado a la “crisis” del sector campesino mexicano, pues, cabe ahora preguntarse si aquellos componentes no migrantes de las unidades domésticas de los migrantes ex campesinos viven exclusivamente de la remesas. Y todo parece indicar que no.

Por un lado, es lógico que el esquema de precios desfavorables impida la comercialización de la producción de la parcela familiar, pero nada impide que los componentes no migrantes continúen produciendo para el autoconsumo, lo que a su vez reduce la necesidad de ingresos en dinero.

Pero además de lo anterior, existe otro fenómeno asociado a la desestructuración de la economía campesina que podríamos vincular, este es, la incorporación del trabajo asalariado de varios miembros no migrantes de la unidad familiar, posiblemente en los sectores de agricultura capitalista exportadores que han logrado encontrar un espacio en el orden neoliberal. Un simple indicador de ello es la fuerte incorporación reciente de mujeres al trabajo asalariado agrícola. Entre 1979 y 1991, la participación femenina en el trabajo asalariado agrícola se duplicó y ha continuado aumentando hasta la fecha.²¹⁸ Es difícil no vincular este cambio a la desestructuración de la economía campesina.

Si consideramos juntos estos dos fenómenos de proletarización –la internacional y la nacional femenina- y se pone en relación a la importante población que permanece en zonas rurales, podemos sacar algunas conclusiones preliminares sobre la existencia de un nuevo cuadro de superexplotación rural, con características diferentes de las que describió Bartra (2007) para el patrón industrial –capítulo 2- pero con mecanismos claros vinculados al sector campesino en “crisis”. Veamos cómo podríamos explicar esta hipótesis.

²¹⁸Datos de: Encuesta Continua de Ocupación, 1979; y Encuesta Nacional de Empleo 1991 (INEGI)

Durante el patrón industrial la explotación de la unidad campesina en su función *productiva* ponía en necesidad al campesino de buscar otras fuentes de ingresos, donde la venta temporal de un *remanente* de su fuerza de trabajo aparecía como una alternativa. En el contexto del patrón exportador, por su parte, desaparece la explotación en su función productiva, pues el patrón de reproducción del capital prescinde de la producción campesina, al menos a nivel de la circulación capitalista, sin embargo, paradójicamente, es la misma exclusión lo que explica la necesidad del trabajo asalariado, pues, los recursos que antes provenían de la comercialización de productos de la parcela, ahora deben obtenerse vía salario. En este escenario, muchas unidades domésticas ya no pueden vender únicamente la parte de su fuerza de trabajo que no pueden emplear con medios de producción propios, esta vez no sólo porque éstos sean insuficientes, sino principalmente porque las opciones de reproducción con recursos propios no rinden ingresos suficientes para la reproducción. Por lo tanto, existirá un grupo de unidades para las cuales ya no será el salario el que complementa a los recursos provenientes de la parcela, sino al revés.

Los ingresos de la parcela ya no pueden representar la misma parte significativa de la reproducción, por lo que en algunos casos pasarán a ser ahora éstos más bien el complemento del salario. Existe, por lo tanto un grupo de unidades domésticas pasa de unidades campesinas y semiproletarias, a unidades proletarias, según nuestra tipología. Si bien, como se verá en el próximo capítulo, el sector campesino sigue siendo proporcionalmente muy importante, es esperable que lo sea en menor proporción de lo que pudo serlo durante el patrón industrial. En estas unidades proletarizadas, el tiempo de trabajo que la unidad familiar pueda aplicar sobre los medios de producción propios será el *remanente*, es decir, aquel tiempo en el que no se puede vender fuerza de trabajo. La migración no es sino una muestra de aquella búsqueda del trabajo asalariado como fuente principal de ingresos. En la medida en que una parte significativa de la agricultura es la que se encuentra excluida en el contexto del nuevo patrón (no sólo la campesina), la demanda interna de trabajo agrícola no será suficiente para reproducir a las unidades familiares, forzando a los ex campesinos a migrar, en un principio a las ciudades, luego a Estados Unidos.

Esto significa que en algunos caso *la unidad campesina ya no es necesariamente el punto de partida económico*, como planteaba Bartra (2007) sin embargo, la unidad doméstica –con variados niveles de presencia de una economía campesina–, continúa constituyendo el

espacio de la *reproducción* de un trabajo que es consumido productivamente tanto en el agro mexicano como en Estados.

Sin embargo, y aquí se encuentra un punto central de nuestro análisis, esta situación de la unidad doméstica del sector campesino, como en el pasado, influye en la constitución de salarios que se pagan por debajo de su valor, lo que implica nuevamente un fenómeno de superexplotación del trabajo, ahora no a partir de la explotación *productiva* campesina, pero sí de las estructuras productivas de autoconsumo. Y es que estas estructuras continúan influyendo en el hecho de que el salario se establezca pasando por alto las leyes del mercado capitalista.

La formación del precio de la fuerza de trabajo que proveniente de este sector campesino comercialmente quebrado se ve presionada a la baja por dos razones distintas:

Primero, si bien la producción directa pierde capacidad de proveer de ingresos en dinero a la reproducción familiar como efecto de la exclusión productiva, mediante el aporte de productos directos para el autoconsumo puede aún “subsidiar” parcialmente –aunque en menor medida que durante la posguerra- el salario del jornalero o jornalera que proviene de ella. Esto, impacta negativamente al salario y condiciona por tanto el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Segundo, aparece también una dimensión novedosa de esta superexplotación. Al permanecer una población vinculada a la parcela, y con pocas posibilidades de reproducirse prescindiendo de variables niveles de aporte del trabajo asalariado, se crea una oferta mayor de mano de obra asalariada, lo que presiona igualmente el salario a la baja. En efecto, el hecho de que la reproducción de la unidad familiar requiera de remesas, salarios femeninos y posiblemente infantiles, además de una parte de producción autoconsumida, da cuenta de que la masa de trabajo total que debe invertir la familia para su simple reproducción es elevadísima, lo que sin duda implica que, al menos en el caso de los salarios pagados en México, se está pagando este trabajo por debajo de su valor. Incluso podría pensarse que el efecto de la remesa sería, en el mercado laboral interno, subsidiar a los componentes no migrantes de la familia en sus labores asalariadas escuetamente pagadas.

A lo anterior debe sumarse el espacio de reproducción y absorción del trabajo remanente que representa la parcela. Este espacio es sin lugar a dudas útil desde el punto de vista del capital, pues, su demanda de trabajo es estacional. La parcela permite absorber a esa

masa de trabajadores en los periodos de menor demanda de trabajo, y tenerla disponible para el ciclo agrícola siguiente, sin necesidad de mantenerla vinculada de manera permanente al capital.

De esta manera, las dos funciones que la reproducción del capital asigna al campesinado durante la etapa de la posguerra cambiaron en el patrón exportador ante la exclusión productiva del campesinado. La función productiva terminó, sin embargo, el sector campesino “en crisis” continúa sosteniendo una *función reproductiva* y práctica para el patrón, pues, genera una oferta de trabajo barato para el capital transnacional en Estados Unidos y en el agro mexicano, y además incorpora divisas a la economía nacional. Como en el pasado, todos estos mecanismos suponen la intensificación del trabajo de la unidad ex campesina, la cual sólo obtiene a cambio su reproducción.

3.7 Conclusiones del capítulo

El patrón de reproducción del capital exportador en América Latina, surgió en el contexto de una violenta arremetida de clase, a manos de los sectores del gran capital mundial, que pretendieron recuperar la tasa de ganancia a partir de la reducción de sus costos, fundamentalmente en trabajo, lo que implicó una derrota de la clase trabajadora del mundo y de la región.

En el contexto de una crisis capitalista mundial, el capital comienza reclamar nuevas condiciones para su reproducción en los países de América Latina. La política neoliberal fue una de las principales herramientas de las que éste se valió para generar estas nuevas condiciones. Esa política tendió a eliminar las trabas al comercio internacional, a fin de favorecer la gestación de una nueva división internacional del trabajo, donde el mundo entero pasa a ser una gran “fabrica mundial”. El papel de América Latina en este escenario perpetúa su vieja vocación de productora de materias y alimentos que caracterizaba al viejo patrón primario-exportador que precedió al industrial, esta vez, sin embargo, en condiciones de mayor procesamiento industrial e incorporando segmentos específicos de actividades industriales que logran importantes ventajas comparativas debido al menor costo de la mano de obra.

La economía exportadora de países como Chile y México se orienta, valga la redundancia, hacia el exterior, lo que significa que *el consumo interno pierde importancia*

para los sectores eje del capital, con la salvedad de los segmentos altos del mercado interno, y para algunos sectores productivos que, por el tamaño de las empresas y el porcentaje del mercado que ocupan, revisten características de monopolios u oligopolios. Esto significa que *se desvincula el salario de los trabajadores -el fondo de consumo de éstos- de la valorización del capital*, lo que implica que los salarios pueden caer, y pese a ello, no limitar la valorización del capital. Ello significa que los trabajadores contarán, desde el punto de vista del capital, como productores, y sólo de manera marginal como consumidores, lo que a su vez significa una tendencia al *pago del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo* y la consecuente apropiación de su *fondo de consumo* por el capital. Por lo tanto, no existe necesidad, de parte del patrón, de contar con *bienes salario* baratos que reduzcan el *trabajo necesario* del obrero a fin de que este consuma y opere como mercado, por lo que la producción de alimentos básicos, base de la dieta del trabajador, pierde la importancia estructural que tenía durante el patrón industrial. Esto genera un impacto enorme sobre la agricultura tanto en Chile como en México.

En el patrón exportador existen dos modalidades, una con un perfil más primario, como es el caso de Chile, pero que simultáneamente permite salarios relativamente mayores, que hace más de una década alcanzaron los niveles de los del patrón industrial, y otra con un perfil más secundario, como es el caso de México, con una estructura productiva mucho más tecnologizada y desarrollada, pero con salarios reales que aún no alcanzan los niveles del patrón industrial. La modalidad chilena exporta fundamentalmente bienes primarios, que son poco intensivos en trabajo, como el cobre, mientras que la modalidad mexicana exporta bienes industriales, intensivos en trabajo. La competencia por los capitales internacionales presiona al patrón mexicano a mantener los salarios bajos para ser competitivo en la atracción de capitales, por lo que ese país ha conservado una mayor parte de la estructura productiva del patrón industrial, pero su nueva vocación exportadora ha desatado su tendencia a la superexplotación del trabajo. Por su parte, la modalidad chilena no tiene la misma presión por reducir los salarios, pues, no se trata de un costo relevante para atraer inversiones primarias (fundamentalmente mineras). Si bien la tendencia a la superexplotación no deja de ser muy clara en Chile, su vocación primario-exportadora parece agravarla menos que en el caso mexicano y permite que, pese a existir una estructura productiva muy básica y dependiente del exterior, el trabajador chileno tenga comparativamente menos restringido su

acceso al consumo que el trabajador mexicano. Estas distintas modalidades afectarán de manera diferente en el trabajo agropecuario, como veremos en el siguiente capítulo.

Por su parte, el nuevo perfil exportador de especialización productiva de las economías nacionales cambia las condiciones en que operaba el agro. La apertura comercial y la desprotección inserta a estas agriculturas en el “comercio mundial” de manera muy violenta, lo que generará tanto en Chile como en México, una reestructuración del sector agropecuario que implica fundamentalmente una desestructuración de los antiguos sistemas de producción rural. *La pérdida de centralidad del mercado interno como espacio esencial de valorización del capital* y la creciente *apertura a la importación de alimentos* y la consecuente competencia con alimentos a precios subsidiados en sus países de origen, impactará negativamente en amplios sectores del agro. Sólo algunos sectores de agricultura moderna logran refuncionalizarse en este contexto, y orientarse a la exportación.

En Chile y México, desde el punto de vista del modelo, la nueva función del sector será contribuir con las exportaciones del perfil primario, con las llamadas “exportaciones no tradicionales” donde destacan las exportaciones de fruta y hortalizas, en ambos países, y el sector silvícola, en el caso de Chile. Simultáneamente, se espera que parte del sector provea de fuerza de trabajo abaratada a la producción agrícola intensiva en mano de obra, precisamente la de las exportaciones no tradicionales, y también, particularmente en México –quizás más como un resultado que como una función asignada- la exportación directa de mano de obra, vía migración internacional que ingresa divisas por la vía de las remesas.

El punto de partida del nuevo patrón exportador en el agro de Chile y México es muy diferente. Los procesos históricos y sociales que lo preceden determinan una estructura agraria muy disímil en ambos países. Por lo mismo, la reestructuración del sector en función de las demandas que imponen las nuevas pautas de reproducción del capital, poseerá características y resultados muy diferentes. En Chile, la reforma agraria desde 1965 había logrado destruir la gran propiedad de la tierra, y el proceso de contrarreforma agraria llevado a cabo por el régimen militar no logró -ni pretendió- retroceder por completo el estado de la propiedad al momento previo a dicho proceso. La reforma y la contrarreforma agrarias, juntas, favorecieron y facilitaron en Chile el traspaso de la propiedad de tierra y, con ello, comienza a operar ésta como un factor productivo más, transado en el mercado, lo que a su vez benefició una posterior reestructuración productiva y una reorientación de la superficie

hacia los subsectores exportadores. En México, por su parte, la reforma agraria vigente durante todo el patrón industrial, al crear al sector ejidatario y formas de propiedad no individuales, dificulta ese mismo proceso, lo cual se pretende modificar mediante la reforma al artículo 27 constitucional en 1992. Sin embargo, ni la condición legal de transable en el mercado de la propiedad agraria, ni la apertura comercial, fueron suficientes para provocar una reestructuración productiva profunda. *No existe en México un fenómeno de traspaso masivo de la superficie agrícola hacia subsectores exportadores, ni una reconversión de los productores campesinos hacia productos más rentables como ocurre en Chile.*

En general, los resultados del agro de Chile y México son muy diferentes. En un patrón exportador, un agro exportador es un éxito desde la óptica del modelo de desarrollo. Una balanza comercial con saldos ampliamente positivos, los aumentos en el valor de la producción, aumentos en la productividad, y la concentración de la propiedad en los subsectores exportadores, son indicadores de un proceso de modernización del agro chileno. Por su parte, un agro con una balanza comercial con tendencias negativas, un crecimiento de la producción inferior al de la población, y escasa dinámica de la propiedad, poca movilidad de factores y pulverización de la pequeña propiedad, es evidentemente un fracaso para los impulsores del modelo económico que instala el patrón exportador en México.

Pero ¿por qué el mismo patrón y políticas similares provocan efectos tan distintos en el agro de los dos países? ¿Por qué la reestructuración productiva del agro ha sido tan diferente? El tipo de productor que predomina en México y en Chile, y la dotación de recursos del mismo, es muy diferente. Chile luego de la reforma y contrarreforma agrarias predomina un tipo de productor capitalista, en México persiste una gran masa minifundista que viene constituida por el proceso de reforma agraria cardenista, con características de se asemeja más a una economía campesina en quiebra que a pequeñas empresas agrícolas. En Chile, en consecuencia, la tierra es tratada como un factor productivo de un proceso capitalista, mientras en México ello curre sólo en un sector que, si bien ocupa la mayoría de la superficie, es minoritario en explotaciones. Dicho sector moderno ya ocupó años atrás, previo al patrón industrial, el área de tierra de mayor productividad, y por ello no ha tenido interés en entrar a comprar y utilizar las tierras de los sectores minifundistas, lo que aparecería como reestructuración del sector, pese a un esquema legal que lo facilita. El viejo esquema polarizado vigente durante el patrón industrial, con un sector capitalista y un sector

campesino, subsiste en México hasta hoy, con la particularidad de que el sector campesino está comercialmente en crisis, puesto que perdió su función como productor de granos básicos para el mercado interno frente a las importaciones, y ante el esquema de precios internacionales de los granos. Por lo tanto, *la diferente reestructuración productiva en Chile y México se relaciona, en parte, con los tipos de productores que se han hecho cargo de la superficie de cultivo en las últimas décadas, y con los recursos y usos alternativos de los recursos que manejan*. Mientras en Chile los sectores más próximos a una economía campesina dieron paso a un proceso de diferenciación más claro, en el que, o vendieron su propiedad o bien se modernizaron, en México ha permanecido este sector campesino en “crisis”. Sin embargo, se trata de un sector que pese a ser mayoritario, se encuentra marginado del mercado y de medios de producción, y que por tanto su *explotación por la vía comercial deja de ser relevante como mecanismo de extracción de trabajo*. Por otro lado, en México existe otro sector, de propiedad mediana, que produce insumos para la industria alimentaria y que *continúa siendo explotado por la vía comercial*, dada la capacidad de las grandes empresas de imponer precios e importar. Por su parte, *en Chile, como en el patrón industrial, el sector minifundista no tiene mayor rol productivo, y no es explotado por la vía comercial*, debido a que prácticamente se disolvió.

Estos diferentes sectores agropecuarios generan escenarios diferentes para la reproducción de las unidades domésticas trabajadoras rurales.

En Chile, el contexto económico del periodo genera un cambio profundo en la estructura de la producción y de la propiedad, y en esta nueva estructura, *la pequeña agricultura familiar carece de un espacio*, pues, una gran cantidad de unidades domésticas son expulsadas de la producción y del acceso a tierra. Esto crea la necesidad de percibir salarios para las unidades domésticas. El auge agroexportador se acompaña con un nuevo proceso de modernización de la agricultura. Los subsectores exportadores comienzan a demandar crecientemente fuerza de trabajo, lo cual impacta en las unidades domésticas de distintas maneras, al proveerles de una fuente de recursos en dinero. Esto ha proletarizado a las unidades domésticas, en lo que constituye una diferenciación “desde arriba”.

En México, el escenario para las unidades domésticas es muy diferente. Como en Chile, *la pequeña agricultura familiar carece de un espacio*, e igualmente ello crea la necesidad de percibir salarios para las unidades domésticas. Sin embargo, el menor

dinamismo del agro genera una menor oferta de empleos. Además, una mayor proporción de unidades domésticas conservan su parcela y destinan su producción al autoconsumo. Si bien la producción doméstica pierde capacidad de proveer de ingresos a la reproducción familiar como efecto de la exclusión productiva, mediante el aporte de productos directos para el autoconsumo puede aún “subsidiar” parcialmente el salario del jornalero o jornalera que proviene de ella. Sin embargo, al existir menor demanda de trabajo, se genera una emigración desde el campo, tanto hacia las ciudades como hacia Estados Unidos, lo que genera un flujo de recursos en dinero hacia la unidad doméstica rural.

La hipótesis de la presente tesis plantea la idea de que hay particularidades en las condiciones de reproducción de las unidades domésticas que posibilitan la tendencia a que los salarios agropecuarios sean inferiores al valor de la fuerza de trabajo. Planteamos aquí -e intentaremos mostrar en el siguiente capítulo- que dichas “condiciones” consisten en que *las relaciones productivas domésticas*, por un lado, y *la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica*, por otro, facilitan la extracción de plusvalía absoluta, propiciando que el trabajo sea pagado por debajo de su valor. Los mecanismos particulares mediante los cuales ello ocurre son distintos en los dos países y varía de acuerdo a los tipos de unidades domésticas.

En las unidades donde existe producción doméstica, su existencia reduce el “trabajo necesario” de los componentes de las unidades que venden su trabajo al capital, y por ende permite reducir el salario sin perjudicar la reproducción del trabajador, la cual se cubre por un esfuerzo productivo extra de la unidad doméstica. Esta estructura además le facilita al capital una provisión de mano de obra estacional. Ello es un fenómeno determinante de la dinámica del trabajo del sector en México. Este tipo de unidad doméstica es menos frecuente en la estructura de unidades domésticas chilena, y en México, por el contrario, representa el tipo dominante, como veremos en el siguiente capítulo.

En México además, opera otro fenómeno en este mismo tipo de unidad: al permanecer una población vinculada a la parcela, y con pocas posibilidades de reproducirse prescindiendo del trabajo asalariado, se crea una oferta mayor de mano de obra asalariada, lo que presiona igualmente el salario a la baja. En efecto, el hecho de que la reproducción de la unidad familiar requiera de remesas, salarios femeninos y posiblemente infantiles, además de una parte de producción autoconsumida, da cuenta de que la masa de trabajo total que

debe invertir la unidad doméstica para su simple reproducción es elevadísima, lo que sin duda implica que, al menos en el caso de los salarios pagados en México, se está pagando este trabajo por debajo de su valor.

Por su parte, en Chile, existe una mayoría de unidades domésticas trabajadoras rurales sin acceso a tierra –que en México igualmente existen, pero como el sector es menos dinámico no son un tipo dominante–, las que se reproducen de manera casi exclusiva mediante sus salarios. Aquí opera otro mecanismo, igualmente existente en el caso de unidades con acceso a tierra, pero que en este caso permite explicar su superexplotación. Al estar impedidas de poner una mayor cantidad de componentes a trabajar en sus medios de producción propios, al carecer de éstos, estas unidades tienden a vender el trabajo de una mayor cantidad de sus miembros, cuyos ingresos son integrados a un fondo común de reproducción de la unidad, lo que permite su reproducción. En este caso *la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica*, permite que las unidades domésticas se reproduzcan con salarios inferiores al valor de la fuerza de trabajo.

En el siguiente capítulo ahondaremos en estas tendencias de las unidades domésticas trabajadoras rurales.

CAPÍTULO 4

4. Condiciones y particularidades del trabajo agropecuario²¹⁹ y su reproducción, en el patrón exportador.

El objetivo del presente capítulo es describir, comparar y analizar las principales características del trabajo y de los trabajadores agropecuarios en ambos países, en el patrón exportador, poniendo énfasis en el análisis de éstas a partir de la reproducción del trabajo en las unidades domésticas. Para ello, primero, se exponen, comparan y analizan algunas características de los trabajadores y los empleos agropecuarios en ambos países (apoyándonos principalmente en las bases de datos de las encuestas CASEN 2013 para Chile, y ENOE 2013 para México, junto a otras fuentes secundarias). En un segundo momento, se realiza un análisis de las características de las unidades domésticas agropecuarias de ambos países y de sus fuentes de ingreso (ello, mediante el manejo de las bases de datos de dos encuestas, la misma CASEN 2013, para Chile, y la ENIGH 2014 para México).²²⁰

El presente capítulo corresponde al momento más concreto y descriptivo en la presente tesis. Abre múltiples relaciones y enuncia numerosas características de los trabajadores y las unidades domésticas, las cuales serán un insumo importante del capítulo propiamente analítico y concluyente que le sucede. En este sentido, más que responder interrogantes más o menos abstractas de manera definitiva, las siguientes páginas caracterizan al trabajo agropecuario y su reproducción en forma muy concreta, preparando

²¹⁹ Para el caso de Chile, los datos a nivel sectorial, salvo se indique lo contrario, incluyen a lo silvícola.

²²⁰ En general, las tres encuestas cuentan con cobertura nacional en su respectivo país. CASEN y ENIGH tienen por población objetivo los hogares, mientras que CASEN y ENOE tienen por población objetivo a las personas que habitan en los hogares (es decir, CASEN incluye hogares y personas que habitan en ellos). La cobertura temática de las encuestas es diferente en el caso de los dos países. Para Chile, CASEN incluye copiosa información sobre ocupación y empleos y además, respecto de los ingresos de los hogares, que son los ejes temáticos utilizados acá, mientras que para México, ENOE cuenta con información adecuada sobre ocupación y empleo, pero muy general en cuanto a ingresos, mientras que ENIGH es mucho más detallada en ingresos, y menos en ocupación y empleo, además de que permite analizar ingresos por hogar. El diseño de la muestra es, en los tres casos, probabilístico, estratificado, por conglomerado y en múltiples etapas. El tamaño de la muestra en las tres encuestas es el siguiente: en CASEN 2013 se encuestan a 64 842 viviendas, equivalentes a 66 725 hogares y 218 491 personas; en ENIGH 2014 se encuestan 21 427 viviendas, equivalentes a 73 592 personas; y en ENOE 2013 (trimestre 1) se encuestan 392 937 personas. En proporción a los tamaños de la población, la muestra es mayor en el caso de Chile. En los tres casos las encuestas son ampliamente representativas a nivel regional y de entidades federativas, y la probabilidad de error aumenta al subdividir más y más la muestra. Esto nos llevará a interpretar los datos que han sido producto del cruce de muchas variables con mayor cautela, asumiéndolos como una aproximación. Ello se explicará en cada caso, cuando sea pertinente.

esta información para una lectura más general e histórica –más abstracta- en el siguiente y último capítulo.

Debido a que en parte importante de lo abordado en este capítulo subyace un trabajo de tipo estadístico –aunque no demasiado sofisticado ni demostrativo, sino más bien exploratorio- es necesario introducirlo con una serie de aclaraciones metodológicas respecto de las bases de datos utilizadas y de la manera en que se trabajó con ellas y se interpretan sus datos. La primera de ellas y más general (y que es muy importante poner de manifiesto) es que en el presente capítulo existe una tentativa de comparación a partir de bases de datos que fueron construidas con criterios distintos y con metodologías que no son idénticas, lo que nos obliga a interpretar estas comparaciones como *aproximaciones* a la realidad empírica. En la misma línea, es menester enfatizar que la construcción de los datos de estas encuestas se realiza no sólo con criterios diferentes entre sí, sino con objetivos, definiciones y aproximaciones teórico-epistemológicas diferentes a las de la presente tesis. Olvidar que el dato en sí es una construcción teórica y no la realidad de la cual emanan las categorías, en este punto, redundaría no sólo en una incoherencia respecto de lo que hemos señalado a lo largo de la tesis, sino además en asumir los supuestos de los organismos estatales que crearon estas bases de datos. Por ello, a lo largo del capítulo intentaremos acercarnos a nuestras propias categorías, poniéndolas en diálogo con las de las encuestas (no asumiendo equivalencias de manera mecánica) a fin de intentar leer en ellas aquello por lo que nos interrogamos en la presente tesis. Por ello, es obligatorio acentuar en el hecho de que se trata de un esfuerzo muy limitado, y sin embargo, no por ello infructuoso, pues, consiste en el acercamiento posible y con la información disponible, a la realidad que pretendemos interrogar, y en el nivel de generalidad que nos propusimos realizar.²²¹

En la presente tesis no es importante establecer una descripción cuantitativa estrictamente exacta, sino por el contrario, lo central es establecer relaciones generales que permitan entender los procesos sociales en tanto fenómenos históricos. En este sentido, el año de los datos es entendido como una ilustración de lo que ocurre dentro de la década y

²²¹ Tal como se indicó en la introducción de la tesis, es importante reiterar que la aplicación de un instrumento diseñado para los objetivos de esta tesis habría sido lo idóneo, sin embargo, las dimensiones y recursos más limitados del presente estudio, y el amplio nivel de generalidad (representación) al que hablamos, obligan a utilizar las fuentes de información disponibles, como son las bases de datos de estas encuestas. Por lo anterior, intentamos en las siguientes páginas complementar mediante el uso de otras fuentes.

que a su vez decanta las tendencias del patrón de reproducción de capital en la fase de desarrollo en la que se encuentra. En este sentido, se toma a los años 2013 y 2014 – correspondiente a las encuestas- como representantes de ese momento, pero también se los posiciona frente a tendencias generales en las décadas recientes y años próximos, no siendo el hito anual, de ninguna manera, lo relevante de tratar acá.²²²

4.1 Los ocupados agropecuarios y sus empleos: los trabajadores, las condiciones de trabajo en el sector y el mercado de trabajo rural

Para exponer, comparar y analizar algunas de las características de los trabajadores y los empleos agropecuarios en ambos países, y llegar a establecer algunas generalizaciones respecto a los mecanismos de explotación del trabajo en el sector, partiremos desde los datos más generales y básicos. Siempre mediando un énfasis comparativo entre ambos países, comenzaremos por el tamaño de la fuerza laboral, y su distribución en categorías ocupacionales, como empleadores, asalariados, cuentapropistas, etc., para luego dar cuenta de algunas de sus características sociodemográficas generales. Consecutivamente, analizaremos algunas peculiaridades del mercado de trabajo agropecuario en ambos países, destacando la centralidad que asume el trabajo asalariado temporal en el sector agropecuario del patrón exportador, con el consecuente deterioro en las condiciones de trabajo que esto implica, como el predominio de inestabilidad e informalidad, y otras consecuencias inmediatas, como la feminización del trabajo temporal, la incorporación de familias al mercado de trabajo, la migración de temporeros-jornaleros, la externalización de la contratación, entre otras. Posteriormente se revisan distintas características de los ocupados del sector, como la duración de la jornada laboral, los ingresos monetarios del trabajo, y la relación entre estos aspectos y los elementos que explican las características generales de los mercados de trabajo en el sector.

Si bien se utilizan datos principalmente de las encuestas CASEN 2013 y ENOE 2013, se incorporan diversas otras fuentes - muchas veces de carácter menos representativo o que proporcionan casos que resultan ilustrativos- a fin de retratar un panorama general de los

²²² De manera similar, se asume el supuesto de que las cantidades de dinero expresadas en monedas nacionales, pueden ser comparadas en su poder adquisitivo mediante su conversión a dólares constantes, cuestión que no es necesariamente tan exacta, pero permite un análisis comparativo a nivel general.

ocupados en el sector y sus empleos. El presente subcapítulo, muy próximo al dato, establece ciertas relaciones empíricas –y fundamenta determinadas asociaciones entre características o elementos de la descripción- que posteriormente serán progresivamente integradas en niveles de abstracción ascendentes, e interpretados en función de nuestras propuestas teóricas, las cuales a su vez determinan el orden y relaciones que aquí se establecen, en la medida en que la información disponible lo permite. La tarea de poner en relación con las propuestas más abstractas de la tesis, las relaciones empíricas que aquí se establecen, corresponderá al capítulo siguiente.

4.1.1 Características sociodemográficas generales de los ocupados agropecuarios

La enorme diferencia de tamaño de la población entre Chile y México, tiene su evidente correlato en el tamaño de la fuerza de laboral agropecuaria.²²³ La cantidad de ocupados agropecuarios de los dos países es notablemente disímil. Mientras en México, en 2013 llega a 6 979 357 personas, en el trimestre de mayor demanda de trabajo agrícola (ENOE 2013), en Chile para el mismo año, (igualmente en el trimestre de más contrataciones) los ocupados agropecuarios alcanzan 781,430 personas (CASEN 2013), es decir, México tiene casi nueve veces los ocupados del sector que Chile (así como una población total siete veces mayor). Lo anterior debe tenerse en consideración al realizar las comparaciones que a lo largo del presente subcapítulo iremos realizando.

Al interior del grupo de los ocupados agropecuarios, las proporciones entre trabajadores y productores también muestran algunas diferencias. Mientras en Chile, para 2013, la proporción de trabajadores sobre productores es de tres cuartas partes, en México no alcanza los dos tercios, en ambos casos, con un comportamiento similar en las últimas dos décadas, con una tendencia al incremento de la proporción de trabajadores. En México existe una mayor proporción de productores,²²⁴ respecto de Chile (Ver cuadro 30). Ello se relaciona con una característica muy disímil de las estructuras agrarias de los dos países, que analizamos en el capítulo anterior, esta es, la mayor presencia del sector campesino en

²²³ Si bien durante el patrón industrial la proporción de la PEA en el sector era de más del doble en México (en 1970-71, 21.2% y 46.4% en Chile y México, respectivamente) esa brecha se ha reducido ostensiblemente en el patrón exportador, y muy especialmente en la presente década (en 2010-11, 9.7% en Chile y 13.3% en México) Estos datos aparecen más desagregados y con sus respectivas fuentes en el Cuadro 12, en el capítulo 3.3

²²⁴ Los productores incluyen a los empleadores y trabajadores por cuenta propia de actividades agropecuarias.

México, respecto de Chile, y la consecuente mayor asalarización del trabajo agropecuario en el país sudamericano. Esta característica se hará evidente de diversas formas en la información que analizaremos en el presente capítulo, y explicará, como se verá, importantes diferencias en las características de los mercados de trabajo agropecuarios de ambos países.

Cuadro 30

Chile y México: Proporción de trabajadores y productores en los ocupados agropecuarios (varios años)						
% de los ocupados agropecuarios	Chile			México		
	1990	2003	2013	1993	2003	2013
Trabajadores (dependientes)	69.1	71.6	74.8	54.0	57.2	58.6
asalariados	63.8	69.2	73.9	20.0	30.2	42.0
No remunerados o no asalariados	5.3	2.4	0.9	34.0	27.0	16.6
Productores	30.9	28.4	25.2	46.0	42.8	41.4
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Cálculos propios a partir de: Chile: CASEN 1990, 2003, 2013; México ENE 1993, 2003 en (Flórez, 2015), y ENOE 2013

Para exponer la información relativa a las características sociodemográficas de los ocupados agropecuarios, utilizaremos cuatro grandes categorías ocupacionales.²²⁵ Por un lado, los trabajadores asalariados, por otro, los empleadores, además de los trabajadores independientes o por cuenta propia. Además se incluyen trabajadores no remunerados en dinero.²²⁶ Trabajadores asalariados y no remunerados corresponden a dependientes, mientras que empleadores y cuentapropistas, por tratarse actividades agropecuarias exclusivamente, corresponden a productores agropecuarios.

Respecto de los dependientes, en ambos países la proporción de asalariados es muy superior a la de trabajadores no remunerados, sin embargo, es muy diferente en ambos países, pues en Chile los trabajadores no remunerados no llegan al 1% de los ocupados agropecuarios (cifra que consideramos no significativa estadísticamente), mientras que en México alcanzan el 16%. Este dato también es coherente con la mayor presencia en México de agricultura familiar campesina.²²⁷ Por su parte, dentro del grupo de los productores, tenemos a los empleadores, que en Chile no llegan al 1%, mientras que en México casi quintuplican esa

²²⁵ Estas categorías provienen de la encuesta ENOE 2013, que son diferentes a las categorías ocupacionales originales de CASEN 2013. Estas últimas fueron homologadas a las categorías más sintéticas de ENOE, con el objeto de exponer la información de manera homogénea entre los dos países.

²²⁶ Cabe destacar que los ocupados agropecuarios son aquellos que declararon tener como ocupación principal, una actividad dentro del sector agropecuario. Se excluyen personas vinculadas a actividades agroindustriales.

²²⁷ Posiblemente, también influye en ello las distintas metodologías de las encuestas y una posible diferencia en la manera de efectuar las preguntas, pero ello escapa al presente trabajo.

proporción, lo que a su vez, da cuenta de una probable mayor concentración de las empresas capitalistas en Chile, donde una menor proporción de productores, contrata a una mayor proporción de los trabajadores asalariados. Finalmente, también dentro de los productores, tenemos a los cuentapropistas, que son aquellos que no contratan fuerza de trabajo, que en Chile alcanzan una cuarta parte de los ocupados, mientras que en México superan la tercera parte. (Ver cuadro 31). Si leemos estas categorías buscando en ellas una relación con las clases sociales, de manera muy preliminar, podríamos suponer que los asalariados pertenecerían a la clase trabajadora, los cuentapropistas y no remunerados se dividirían entre un sector campesino y uno pequeño empresarial familiar o pequeño burgués, y los empleadores corresponderían a la burguesía (pequeña, mediana y grande). Sin embargo, como plantamos en el capítulo 1, este esquema queda muy corto ante la complejidad de la reproducción del trabajo en las unidades domésticas, y las relaciones sociales que establecen sus integrantes con la producción social y los medios de producción, lo que intentaremos analizar dentro de este capítulo, en un próximo subcapítulo.

Cuadro 31

Chile y México: Distribución por sexo de los ocupados agropecuarios según categoría ocupacional, 2013 (% del total por sexo)										
	Trabajadores asalariados		Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Total	
	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
Hombre	71.5	41.8	1.0	5.1	27.0	39.4	0.5	13.7	100.0	100.0
Mujer	82.2	43.6	0.4	1.0	15.3	14.4	2.1	41.0	100.0	100.0
Total	74.0	42.0	0.9	4.7	24.3	36.7	0.9	16.6	100.0	100.0

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Una consideración importante respecto a la composición de los ocupados agropecuarios, es la participación femenina. En ambos países, del total de mujeres ocupadas, su mayor participación se encuentra en los trabajadores asalariados, aunque de manera mucho más marcada en Chile, mientras en México destaca la participación femenina en los trabajadores no remunerados (Ver cuadro 31). La mayor presencia femenina en actividades asalariadas suele asociarse a una demanda de trabajo temporal, principalmente de los sectores exportadores no tradicionales como frutas y hortalizas, que para sus cosechas emplean gran cantidad de temporeras. Esta relación entre trabajo femenino y el desarrollo de estos subsectores ha sido ampliamente establecida para la región (Soto y Klein, 2012), tanto para Chile (Valdés 1988, 1992, 1998; Caro, 2012; Valdés y Rebolledo, 2015) como para México

(Barón, 1997 a, 1997 b, 2012). En un siguiente apartado retomaremos esto al referirnos al trabajo temporal.

Por su parte, en general, en ambos países existe menor presencia femenina que masculina entre los ocupados agropecuarios, aunque la proporción total de mujeres es superior en Chile que en México (Ver cuadro 32). Dentro de los trabajadores asalariados, en ambos casos predominan los hombres sobre las mujeres, sin embargo, la participación femenina no es menor, superando la décima parte en México, y la cuarta parte en Chile. Tanto en empleadores como en cuentapropistas, la participación femenina es poco importante, pero es más significativa en Chile que en México. Ello cambia en el caso de los trabajadores no remunerados, los cuales son en Chile, en su mayoría mujeres, mientras en México éstas alcanzan la cuarta parte de ese grupo. (Ver cuadro 32).

Cuadro 32

Chile y México: Distribución por sexo de los ocupados agropecuarios según categoría ocupacional, 2013 (% del total de cada categoría)										
	Trabajadores asalariados		Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Total	
	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
Hombre	74.2	88.8	88.5	97.7	85.4	95.8	42.2	73.5	76.7	89.2
Mujer	25.8	11.2	11.5	2.3	14.6	4.2	57.8	26.5	23.3	10.8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Una distribución más homogénea entre sexos entre las categorías ocupacionales en México (cuadro 31), menos dominada por los asalariados, y proporcionalmente menos cuantiosa (cuadro 32), es decir con menor proporción de ocupadas mujeres respecto de Chile, se debe probablemente a la existencia de una menor demanda de trabajo temporal femenino en dicho país, por la existencia de un sector exportador del perfil no tradicional menos determinante del sector en su conjunto en México. Pese a ello, si bien la participación femenina es mayor en Chile, el 10.8% existente en México es muy importante, más aún si se considera las dimensiones absolutas del sector en México.

Por otra parte, también es posible analizar cuál es la relación de parentesco de los ocupados agropecuarios, respecto de la persona que declaran como jefe de su hogar. Ello nos da luces respecto de la relación entre la estructura de parentesco de las unidades domésticas y los ocupados en el sector, y adelanta algunas observaciones que luego retomaremos en el próximo subcapítulo.

En general, tanto en Chile como en México, la mayor parte de los *ocupados agropecuarios* corresponden al jefe o jefa de su hogar, con 55.7% en Chile y 60% en México. Por su parte, en ambos países, poco más de la mitad de los *trabajadores asalariados* corresponden al jefe o jefa de hogar, siendo esta proporción casi cinco puntos porcentuales mayor en México, sin embargo, la participación de la pareja del jefe de hogar es mucho mayor en Chile, donde alcanza el 15%, contra el 6,8% de México, mientras que en este último país, la proporción de hijos del jefe de hogar en los trabajadores asalariados supera en más de cinco puntos porcentuales a la de Chile (ver cuadro 33). Si consideramos la proporción de hombres y mujeres en cada tipo de parentesco dentro de los asalariados, se refuerza la observación de que la participación femenina en el trabajo asalariado es mucho mayor en Chile que en México, pues, existe una relativa mayor presencia femenina entre lo(a)s jefes de hogar en Chile que en México, lo que muy probablemente se relaciona con una mayor posibilidad de independencia de las mujeres en el primer país, al contar con empleos asalariados que les permiten no depender de la figura tradicional del hombre proveedor. Además, la mayor participación de las parejas de los jefes de hogar entre los asalariados en Chile (categoría de parentesco dominada por las mujeres, en ambos países en proporciones similares) permite señalar, junto a lo anterior, que probablemente existe una diferente estructura de aportes por sexo de los miembros de las unidades domésticas agropecuarias de ambos países, caracterizada por un *relativo mayor aporte de las mujeres con recursos monetarios por la vía del trabajo asalariado en Chile que en México.*²²⁸

La situación es diferente cuando se habla de los productores, particularmente de los trabajadores por cuenta propia, donde crece la participación de los jefes de hogar a más de dos tercios en Chile, y más de cuatro quintos en México, en desmedro de la participación de los demás integrantes del hogar. En empleadores ocurre de manera muy similar. Sin embargo, en el caso de los trabajadores no remunerados, se invierten las proporciones, y los jefes de hogar tienen menor importancia, mientras la pareja y los hijos del jefe concentran la mayor

²²⁸ En efecto, en Chile, desde la primera mitad de la década de 1980 ya se está advirtiendo respecto de un cambio en la división sexual del trabajo, debido a la demanda de trabajo femenino y en ese entonces infantil. Este proceso "...que ha impulsado a las mujeres y los hijos al mercado laboral y que ha otorgado mayor peso económico a los pasivos, ha implicado un cambio en la distribución de roles, desdibujando el papel tradicional del jefe de familia característico del sector rural." (Rivera y Cruz, 1984: 208). Posteriormente el tema ha dado espacio a discusiones sobre los roles de género en el mundo rural (Valdés 1988, 1992, 1998; Valdés y Rebolledo, 2015, Murray, 1999).

proporción (Ver cuadro 33). Lo anterior deja claro que la mayor participación femenina está relacionada al trabajo asalariado, dado que fuera de esa categoría -y en los grupos importantes en frecuencia- vemos una diferencia menor entre ambos países, acercando un poco más las proporciones de sexos de Chile a las de México a este respecto, lo que refuerza lo señalado más atrás, esto es, que esta diferencia en la participación femenina se debe principalmente – por cierto no únicamente- a la existencia de mayor demanda de trabajo femenino desde las actividades intensivas en mano de obra, como las de la agro-exportación no tradicional, ya que dicho sector es proporcionalmente más importante en el agro chileno.

Cuadro 33

Chile y México: parentesco de los ocupados agropecuarios (% del total de cada categoría ocupacional y diferenciado por sexo)²²⁹																				
	Trabajadores asalariados				Empleadores				Trabajadores cuenta propia				Trabajadores no remunerados				Total			
	Chile		México		Chile		México		Chile		México		Chile		México		Chile		México	
	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>	<i>H</i>	<i>M</i>
jefe o jefa de hogar	52.0		56.3		68.3		86.8		68.1		86.7		14.7		3.1		55.7		60.0	
	85	15	96	4	95	5	98	2	90	10	97	3	64	36	75	25	86	14	96	4
pareja o espos(a)o	15.1		6.8		9.2		2.6		10.6		3.0		43.9		16.9		14.2		6.9	
	35	65	34	66	28	71	88	12	46	54	66	34	10	90	1	99	36	64	27	73
hijo o hijastro	24.5		30.1		16.3		6.7		15.6		7.8		32.5		72.5		22.3		27.9	
	74	26	89	11	92	8	99	1	92	8	97	3	74	26	91	9	77	23	91	9
otro parentesco	7.8		6.5		2.0		3.9		5.4		2.6		8.9		7.4		7.2		5.1	
	79	21	0	0	100	0	96	4	88	12	97	3	49	51	68	32	80	20	84	16
sin parentesco	0.6		0.3		4.3		0.0		0.4		0.00		0.0		0.1		0.6		0.1	
	82	18	0	0	100	0	100	0	78	22	100		0	0	100	0	83	17	91	9
Trabaj. doméstico	0.1		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.1		0.0	
	100	0	0	00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0
Total	100		100		100		100		100		100		100		100		100		100	
	74	26	89	11	88	12	98	2	85	15	96	4	42	58	73	27	77	23	89	11

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Por otro lado, también se aprecian algunas similitudes y diferencias en la edad de los ocupados agropecuarios. Tanto en Chile como en México se observa que el grupo de los dependientes (trabajadores asalariados y no remunerados) concentra personas de edades menores que el grupo de los productores (empleadores y cuentapropistas). Al respecto destaca el hecho de que el grupo de los dependientes concentra en México una mayor

²²⁹ El número que aparece centrado corresponde al porcentaje de los ocupados de la categoría ocupacional indicada en la columna (trabajadores asalariados, empleadores, etc.) de ambos sexos, que tienen la relación de parentesco señalada en la fila, mientras que los números que aparecen debajo (más pequeños y en cursivas) expresan, igualmente en porcentaje, la proporción de hombres y mujeres de la proporción anterior, es decir, los porcentajes por sexo asumen el total de casos que en la tabla se expresó como porcentaje de la columna, como un 100%.

proporción de personas entre los 15 y los 40 años (63%) mientras que en Chile, una mayor proporción de trabajadores se concentra entre los 35 y hasta los 60 años (56%). Por su parte, el grupo de los productores es más parecido entre ambos países, siendo ligeramente mayor en Chile. (Ver cuadro 34). La mayor participación de jóvenes en México entre los ocupados agropecuarios se debe probablemente a su tenue menor escolaridad respecto de Chile.²³⁰

Cuadro 34

Chile y México: edad de los trabajadores y productores agropecuarios (% de frecuencia)				
edad	Chile		México	
	Dependientes	Productores	Dependientes	Productores
≤15	0.1	0.1	7.2	0.2
16-20	5.6	1.1	17.9	1.4
21-25	10.0	2.8	13.9	3.9
26-30	9.0	4.7	11.2	6.0
31-35	8.9	5.7	10.1	7.0
36-40	11.0	7.4	10.1	9.8
41-45	12.7	11.0	7.9	10.0
46-50	12.9	13.7	6.5	10.8
51-55	10.8	15.0	5.0	11.0
56-60	8.8	14.1	4.2	10.8
61-65	6.3	11.2	2.5	8.5
66-70	2.5	8.1	1.8	7.4
71-75	1.1	4.3	1.1	6.2
76 ≥	0.5	3.0	0.5	5.3
total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Tal como puede verse en el cuadro 35, en general, el nivel de estudio de los ocupados agropecuarios no difiere de manera muy radical entre los dos países, aunque es visible una tendencia a concentrar una mayor proporción de ocupados con más años de estudio en Chile que en México. Esta tendencia ocurre principalmente porque la proporción de ocupados sin primaria o básica es más importante en México, con 13.9%, que en Chile, con sólo 3.5. Sin embargo, en ambos países más de la mitad de los ocupados sólo tiene hasta primaria o básica. Tanto trabajadores asalariados, empleadores y cuentapropistas concentran la mayoría de sus ocupados en el nivel de primaria o básica, excepto los trabajadores no remunerados, que en

²³⁰ Algunos datos generales pueden confirmar esto. Según datos de CEPAL la tasa de analfabetismo rural, en población entre 15 y 24 años, en 2011, es de 0.8% en Chile, y en 2010 de 2.8% en México. El promedio de años estudiados en el medio rural, para el mismo rango de edades es de 10.7 para Chile (en 2013) y de 9.3 para México (en 2014), y el promedio de años estudiados en la PEA (mayores de 15) en el medio rural en Chile es de 9.1 (en 2013) y de 7.3 en México (en 2014). Ello podría explicar la mayor presencia de jóvenes sobre todo en el rango de 16-20 años en el cuadro 34.

el caso de México tienen una importante participación en el nivel inmediatamente superior, probablemente debido a la participación de estudiantes que dejan sus estudios para participar como trabajadores no remunerados en dicho país, lo que también es consecuente con una mayor presencia de un sector campesino. También llama la atención la importante proporción de cuentapropistas sin primaria o básica en el caso de México.

Cuadro 35

Chile y México: nivel educacional de los trabajadores y productores agropecuarios (% del total de cada categoría)										
Nivel	Trabajadores asalariados		Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Trabajadores no remunerados		Total	
	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
sin primaria o básica	3.2	10.9	7.3	8.3	4.4	20.7	2.5	8.2	3.5	13.9
primaria o básica	55.2	49.6	49.3	46.7	64.2	57.4	53.9	41.8	57.3	51.0
media, secundaria, preparatoria, técnicas no superiores, normal	39.0	36.8	36.6	33.2	27.8	20.6	39.9	47.8	36.2	32.5
superior (técnica profesional, profesional, posgrado)	2.6	2.7	6.8	11.8	3.6	1.3	3.6	2.2	2.9	2.5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

En síntesis, una caracterización muy general de los ocupados agropecuarios de Chile y México pone de relieve una proporción mayor de asalariados en el caso chileno, y una mayor proporción de productores (principalmente no empleadores) en el caso mexicano. A ello se suma una mayor presencia femenina en los ocupados del sector en el caso de Chile, la que se concentra principalmente entre los trabajadores asalariados. Además, existe una mayor presencia de mujeres jefas de hogar en el país sudamericano, lo que permite señalar que existen diferencias entre ambos países respecto de la estructura de aportes de ingresos por sexo a las unidades domésticas. Por su parte, se aprecia un nivel de escolaridad ligeramente menor entre los ocupados del sector en México, y una ligera mayor participación de jóvenes en edad escolar en actividades agropecuarias. En general, *las diferencias sociodemográficas se concentran principalmente en los asalariados, y si se compara sólo a los cuentapropistas, estos resultan ser más similares entre ambos países, lo que permite señalar que una parte importante de los contrastes entre los ocupados chilenos y mexicano, se debe a las distintas dinámicas de los sectores asalariados, que en Chile son mucho más importantes que en México.* Todas estas características sociodemográficas son perfectamente consecuentes con los perfiles -bastante definidos- de ambos países, donde, por un lado, vemos un país con un sector exportador más dinámico, como Chile, y por otro, un país con

un sector pequeño productor amplio –y deprimido- como México. El peso del sector exportador no tradicional es mayor en Chile, lo que se conduce con esta estructura de ocupación más asalariada y que responde a las características de la estructura agraria de ese país. La demanda de trabajo de ese sector se refleja en la comparativamente mayor participación femenina en los ocupados, sobre lo que profundizaremos en un próximo apartado. Por su parte, la comparativamente menor asalarización de los ocupados agropecuarios mexicanos se condice con una estructura donde existe una mayor cantidad de población ligada a al sector campesino, que no ha sido modificado por una demanda de trabajo que logre asalaridar mayormente a su población, lo que además explica una menor participación femenina, e incluso, de manera más indirecta, la menor escolarización.²³¹ Veamos ahora cuales son las características de los trabajos del sector.

4.1.2. El trabajo asalariado temporal en el sector agropecuario del patrón exportador y el desarrollo de los mercados de trabajo para la agro-exportación.

4.1.2.1 El trabajo temporal agropecuario: inestabilidad e informalidad.

Desde la década de 1980, en Chile, y desde la década de 1990 en el resto de los países de la región, se ha abordado y destacado desde las ciencias sociales una característica de la agricultura que –por su extensión y función- ha resultado ser novedosa en la nueva configuración de las economías latinoamericanas, esta es, una renovada importancia del trabajo asalariado temporal o estacional. Como se ha dicho, la precarización laboral es un rasgo propio del patrón exportador en el conjunto de los sectores de la economía, donde el trabajo es sometido en mayor medida y con menos mediaciones a las necesidades del capital, y esta precarización se expresa de manera más cruda en el sector agropecuario -cuestión que está en el centro de la presente tesis- y se manifiesta en condiciones del trabajo que, por sus características, no tienen precedente, y que han significado cambios en los sujetos sociales que concurren al mercado de trabajo. En los modernos subsectores agroexportadores de la región, el trabajo asalariado temporal, con pocas o sin regulaciones, con jornadas que pueden resultar excesivas y condiciones de seguridad muy deficientes, asume un nuevo papel, y si

²³¹ Como se verá más adelante, las unidades agropecuarias mexicanas cuentan con menos recursos monetarios que las chilenas, lo que podría explicar una mayor necesidad de trabajo interno de la unidad, y por tanto una presión a dejar la escuelas para los adolescentes.

bien esta forma de trabajo no surge durante el patrón exportador, alcanza centralidad en las nuevas condiciones de producción y circulación de las mercancías agropecuarias, y en el contexto de la nueva división internacional agrícola del trabajo y de la correlación mundial de fuerzas entre capital y trabajo.

La actividad agrícola tiene un carácter estacional, lo que implica que el uso de la fuerza de trabajo es siempre variable a lo largo del ciclo anual. Ello tiene una base biológica, lo que implica que la estacionalidad es una característica que es independiente de las relaciones sociales que se establecen para la producción, es decir, que *sea cual sea el modo de producción, o más particularmente dentro de uno capitalista, el patrón de reproducción del capital y sistema de explotación agrario, la producción agraria reclama cantidades variables de trabajo vivo a lo largo del ciclo productivo*. Por lo tanto, la existencia de requerimientos estacionales de trabajo agrícola es una relativa *constante histórica*,²³² y socialmente se ha respondido a ellos mediante la configuración de distintas formas históricas de explotación y organización del trabajo agrario, como las que analizamos en el capítulo 2, que en presencia del modo de producción capitalista se relacionan con la articulación de ese trabajo en el proceso de reproducción del capital. En este sentido, el trabajo asalariado temporal -además de una forma contractual específica de una relación productiva capital-trabajo- tiene un sentido específico en el contexto de un patrón exportador donde, a nivel del modelo de desarrollo, se espera que el sector agropecuario sea exportador. En otras palabras, *el actual patrón de reproducción de capital en el agro genera un tipo de trabajo temporal -asociado a la agroexportación no tradicional- que le es propio*, que es el resultado de la síntesis entre estos requerimientos naturales de la producción y el contexto socio-histórico. Deriva tanto de los tipos de cultivos que la nueva división agrícola del trabajo asigna a estos países -más intensivos en trabajo, y con mayor carga de jornadas temporales que permanentes-²³³ como del estado de la lucha de clases,²³⁴ que impide mayores demandas

²³² Lo constante es que los requerimientos de trabajo varían a lo largo del ciclo, no cuanto lo hacen, pues ello se ve afectado por la tecnología y el manejo de los cultivos con esos fines.

²³³ Por ejemplo, para Chile, mediante un estudio en terreno (Gómez y Echenique, 1986) se confirmó que, durante la primera mitad de la década de 1980, del total de jornadas de trabajo necesarias en la producción de arroz -un cultivo tradicional y para el mercado interno- el 46.7% eran de trabajo temporal, mientras en el caso de la uva de exportación éstas suben a 82.7%

²³⁴ Como se trató en el capítulo anterior, en la actual fase del capitalismo, donde la correlación mundial de fuerzas entre capital y trabajo es tan desfavorable al trabajo, es usual que el capital imponga sus necesidades al trabajo a fin de elevar la tasa de ganancia. En un sector que tiene estos requerimientos de trabajo estacionales,

desde el mundo del trabajo. La centralidad que tiene el trabajo asalariado temporal en los sectores agroexportadores no tradicionales, permite señalar a esta forma de trabajo asalariado como una manera de explotación de la fuerza de trabajo predominante en el contexto agroexportador.

Además de los requerimientos naturales y un mundo del trabajo sometido, la predominancia del trabajo temporal en los sectores punta del capital agropecuario en el patrón exportador, también guarda relación con cambios en los procesos de producción agrícola. La introducción de tecnologías, por un lado, ha reducido la cantidad de trabajadores permanentes necesarios a lo largo de todo el ciclo productivo, pero simultáneamente ha aumentado el volumen de las cosechas, actividad que en el caso de las exportaciones no tradicionales suelen utilizar más mano de obra, la que resulta ser de carácter temporal, por lo que la relación entre trabajadores permanentes y trabajadores temporales ha sufrido un cambio en el actual patrón (Gómez y Klein, 1993). Además, es necesario reiterar que los cultivos de exportaciones no tradicionales –como frutas y hortalizas- tienden a ser mucho más *intensivos en trabajo* que aquellos destinados a la dieta básica nacional que predominaban en el patrón industrial, como los cereales. Por ejemplo, en México, “mientras el maíz requiere 27,3 jornadas de trabajo por hectárea, el frijol necesita 25,2, el sorgo 10,8, el trigo 8,23 y el cártamo 6,09, las hortalizas como el tomate rojo requieren 199 jornadas por hectárea, el tomate verde 87,4, el pepino 142, el melón 294, la sandía 114 y el chile verde 70 jornadas de trabajo por hectárea” (Barrón, 2012: 33) y por su parte, en Chile, respecto de la fruticultura, los productores declaran que “...dependiendo de la variedad, y la faena y región, entre el 50% y el 80% de los costos de producción corresponden a la mano de obra. (Caro, 2012).²³⁵ Todo esto ha conducido, allí donde estos sectores son importantes, a la ruptura de la anterior “...tendencia secular de la

el capital reclama este tipo de trabajo temporal, que se adapta a dichos requerimientos para ser competitivo en estos mercados internacionales que comparan valores globalmente a una gran escala.

²³⁵ Incluso si se trata de un mismo producto que tiene alta demanda por el mercado interno, su demanda de mano de obra es mayor si este se dirige a la exportación. Para México, Barón (2012) lo explica señalando que “el destino de la producción establece diferencias en los mercados de trabajo, ya que si el producto va a la exportación existe mayor demanda de mano de obra, tanto debido al mayor volumen de producción como a una mayor división del trabajo. En el predio unos cortan, otros cuentan lo que corta cada jornalero, otros trasladan el producto a las empacadoras, y allí hay seleccionadoras, empacadoras, cargadores, selladores, etcétera. En cambio, si la producción va al mercado nacional, las exigencias de calidad se reducen, con lo que desaparece la mayor parte de las actividades de selección, supervisión y manejo postcosecha lo que reduce radicalmente la demanda de mano de obra jornalera en cultivos como jitomate, calabaza y limón, entre otros.” (Barón, 2012: 139)

agricultura a la disminución de la demanda laboral, como resultado de la innovación tecnológica.”(Rodríguez y Venegas, 1989: 224)

Esta nueva forma de explotación de la fuerza de trabajo por medio del predominio del trabajo temporal se ha reflejado tanto en Chile como en México en un cambio en la proporción entre asalariados permanentes y asalariados temporales. En Chile, a principios de la década de 1970, aproximadamente dos tercios de los asalariados agropecuarios era permanente y un tercio temporal, y para finales de la década de 1980, esas proporciones ya casi se habían invertido (Kay, 1995). De acuerdo a datos de CASEN –menos radicales que los Kay (1995)- desde principios de la década de 1990 el incremento de los temporeros por sobre los permanentes ha continuado, siempre por encima del 50%(Caro, 2012). En México, por su parte, también se asiste a la misma tendencia, aunque una estructura con una mayor proporción de trabajo jornalero es una característica del mercado de trabajo agropecuario precedente en México, como explicaremos más adelante. Algunos autores (Vanackere, 1988) calculaban para mediados de la década de 1980 una proporción de 80% y 20% entre jornaleros temporales y trabajadores permanentes, respectivamente. A partir de un estudio realizado con el módulo agropecuario de la encuesta ENE mexicana (Flórez, 2015) puede calcularse, sumando hombres y mujeres, que la proporción de jornaleros temporales pasó de 86% en 1993 a 93.8% en 2003.

En nuestro análisis comparativo de las encuestas CASEN (2013) y ENOE (2013), seleccionando sólo a los asalariados agropecuarios, el cálculo de los temporeros no es inmediato para el caso de México. Tal como puede verse en cuadro 36, sabemos que los asalariados agropecuarios permanentes con contrato corresponden a un 56.4% en Chile y un 72% en México. Ello implica que *la mayoría de los contratos de trabajo existentes en el sector agropecuario en ambos países se hacen para empleos permanentes*, donde destaca el caso de México, pero este dato no dice demasiado respecto de las características de la mayoría de los empleos. Debe destacarse que en México los asalariados con contrato corresponden a una proporción muy menor, a diferencia de lo ocurrido en Chile (ver cuadro 37, más abajo). Si asumimos a los asalariados mexicanos sin contrato como temporales,²³⁶ y aplicamos la proporción de contratados a los permanentes con contrato ($72\% \times 0.077$), tenemos que, a

²³⁶ No contamos con el dato de si los empleos son temporales o permanentes entre los asalariados sin contrato, aunque resulta claro que su condición de informales difícilmente permite entenderlos como permanentes (probablemente esa es la razón de que ENOE no realice la pregunta a los no contratados).

partir de estas encuestas, los asalariados con empleo permanente en México sólo llegan al 5.54% de los asalariados agropecuarios, mientras en Chile, el total de asalariados permanentes llega a 45.8%, lo que implica que *en 2013 la proporción de trabajadores temporales es de 94.5% y 54.2 en México y Chile, respectivamente* (cifras bastante coincidentes con las de investigaciones anteriores). Sin embargo, la mayor presencia de trabajadores temporales en México, no debe permitir concluir que el trabajo agropecuario en Chile es estable, pues, con más de la mitad de trabajadores temporales, no deja de tratarse de un mercado de trabajo con *muy poca seguridad laboral*. Además, los trabajadores provienen de espacios de reproducción y asentamiento muy diferentes.

Cuadro 36

Chile y México: Temporalidad y permanencia de la actividad principal en trabajadores asalariados agropecuarios (% del total por categoría)				
	Chile			México*
	Trabajadores asalariados			Trabajadores asalariados
	con contrato	sin contrato	Total	Con contrato
Permanente	56.4	23.4	45.8	72
Temporal o estacional	43.6	76.6	54.2	28
Total	100.00	100.00	100	100
*En la encuesta ENOE 2013 sólo se pregunta por la temporalidad y permanencia de la actividad en trabajadores asalariados con contrato.				
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.				

Otro indicador de las condiciones laborales es la existencia o inexistencia de contratos formalizados entre los trabajadores asalariados. Un 66.6% de los asalariados agropecuarios chilenos tiene un contrato escrito, lo que equivale a un 49.3% de todos los ocupados del sector. Para el caso de México, estos datos son muy diferentes, pues, sólo el 7.7% de los asalariados del sector tienen contrato, lo que equivale a apenas un 3.3% de los ocupados agropecuarios. (Ver cuadro 37).

Cuadro 37

Chile y México: Trabajadores agropecuarios asalariados, con y sin contrato					
		% del total de trabajadores y productores		% del total de trabajadores asalariados	
		Chile	México	Chile	México
Trabajador-es asalariados	con contrato	49.3	3.3	66.6	7.7
	sin contrato o no sabe	24.7	38.8	33.4	92.3
	Total	74.0	42.0	100.0	100.0
Otras categorías ocupacionales		26.0	58.0		
Total		100.0	100.0		
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.					

Aún en Chile, que es un país con una estructura del empleo mucho más formal que la de otros países de la región, como por ejemplo México, un tercio de los trabajadores del sector agropecuarios son informales. *La predominancia del trabajo no permanente, con la inseguridad laboral que ello implica, y una alta presencia de informalidad, parecen ser rasgos característicos de los mercados de trabajo agropecuarios de estos países.*

En general, en el patrón exportador, la característica central del trabajo agropecuario ha sido no sólo su rezago salarial –que lo veremos en un próximo apartado- sino además la falta de una estructura que otorgue seguridad y estabilidad a las unidades domésticas que reciben los aportes salariales múltiples de sus miembros. Desde los primeros estudios del trabajo temporal agroexportador no tradicional en la región (Neffa, 1986) se destaca, entre otras características, que “se trata de un trabajo precario respecto a la estabilidad en el empleo y a los derechos sociales correspondientes, aun cuando la tarea pueda volver a ser realizada por el trabajador en cuestión en la misma unidad de producción durante varios años consecutivos.” (Neffa, 1986: 7). Como lo dijera Bengoa, “El temor hoy día en el campo (...) [es] el enorme vacío que ha provocado la inseguridad laboral, producto de mercados de mano de obra despiadados y no regulados” (Bengoa, 2003: 68). El trabajo temporal supone “...poblaciones que cifran su reproducción en la suerte de obtener trabajo en los momentos de las cosechas, y deben esperar el resto del tiempo en condiciones de cesantía el inicio del nuevo periodo” (Bengoa, 2003: 82-83).

4.1.2.2 Diferentes configuraciones de los mercados de trabajo temporal en Chile y México

En ambos países la inestabilidad laboral y la informalidad es la norma en el sector, sin embargo, como vimos, la diferencia en la proporción de trabajadores temporales y en los niveles de informalidad entre ambos países no deja de ser notable, y amerita ser explicada y puesta en el contexto de cada país, para lo cual retomaremos algunos puntos tratados en el capítulo anterior (3.5 y 3.6). Planteamos que estas disparidades pueden comprenderse en el contexto de distintos desarrollos históricos de los mercados de trabajo, tanto por diferencias en la demanda de fuerza de trabajo, como por importantes contrastes –estructurales- en la oferta. Por un lado, la manera en que se ha disparado la demanda de trabajo desde los sectores agroexportadores en los años del patrón exportador ha sido disímil en ambos países, debido, en parte, a los desiguales dinamismos sectoriales, a distintas inserciones internacionales del

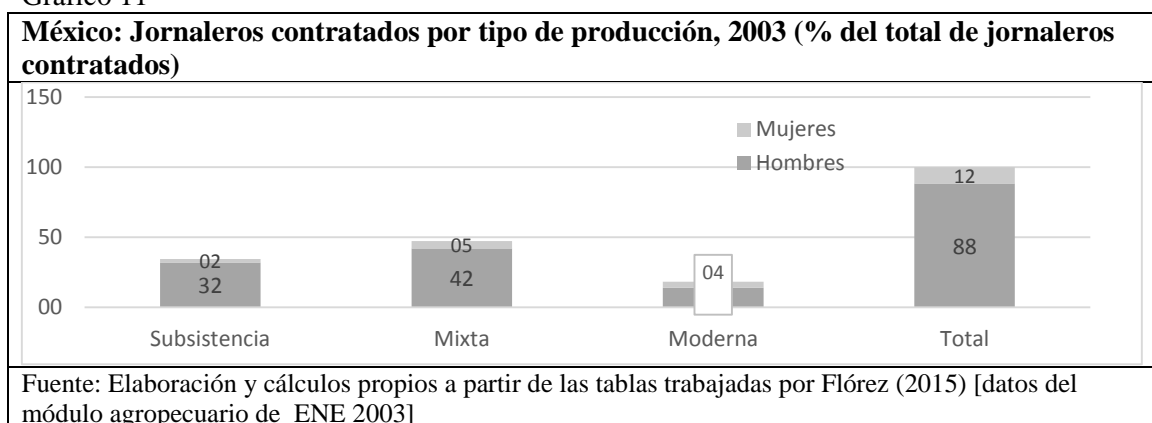
sector, y a diferentes antecedentes productivos en ambos países, como ausencia o presencia de subsectores exportadores tradicionales durante el patrón industrial. Por otro lado, también hay contrastes en la oferta de trabajo, los cuales se relacionan con el origen de los trabajadores, es decir, con las características de sus espacios de reproducción (unidades domésticas), acceso a recursos, e incluso su patrón de asentamiento, y por tanto, conciernen a los diferentes derroteros de sus estructuras agrarias y a los distintos efectos de la inserción en la actual división internacional agrícola del trabajo del sector agropecuario en su conjunto. Veamos.

Los distintos contextos estructurales que marcan las diferencias en la demanda de trabajo entre los dos países ya fue abordada en el capítulo anterior, donde se destaca el hecho de que, por un lado, tenemos el sector agropecuario de Chile, con una balanza comercial con saldos ampliamente positivos, con aumentos en el valor de la producción, incrementos en la productividad, y concentración de la propiedad en los subsectores exportadores, y por otro lado, tenemos el sector agropecuario de México, con una balanza comercial con tendencias negativas, con un crecimiento de la producción inferior al de la población, y escasa dinámica de la propiedad, con poca movilidad de factores y pulverización de la pequeña propiedad. Pese a que el agro mexicano tiene subsectores y regiones ampliamente modernas y competitivas en los mercados internacionales, a nivel de la totalidad del sector, estos subsectores, que son grandes demandantes de mano de obra temporal, tienen un menor peso relativo respecto de lo que ocurre en Chile, y tal como vimos en el apartado anterior, ello se refleja en parte en una proporción mayor de asalariados en el caso chileno, y una mayor proporción de productores (principalmente no empleadores) en el caso mexicano (ver cuadro 31, atrás). Si tomamos la tipología de productores que utiliza Flórez (2015) para México, que divide entre agriculturas de subsistencia, mixta y moderna a las empresas agrícolas,²³⁷ puede

²³⁷ A grandes rasgos, podríamos resumir la definición que Flórez (2015) da a tres tipos de productores de la siguiente manera: *producción de subsistencia*: productores con hasta 20 hectáreas, baja capitalización, sin instalaciones ni mecanización alguna; *producción mixta*: este grupo puede referir a productores con menos de 20 hectáreas y con buenas condiciones de capitalización y mecanización, o extensiones mayores a 20 hectáreas, pero con malas condiciones de capitalización y/o mecanización; y *producción moderna*: grandes extensiones, y buenas condiciones de capitalización y mecanización. En general, no nos parece que esta tipología capte aquello que pretende describir, puesto el destino de la producción y tipo de empresa agropecuaria efectivamente se relaciona con la disponibilidad de tierra y capitales, pero no las define. Hay aquí una confusión teórica entre unidad doméstica (productora y consumidora) y empresa productora, puesto que un extremo de la tipología se nomina por una característica del consumo de producción, y la otra por los atributos de las técnicas de producción. Aun así, pensamos que estos tipos dicen algo respecto de la disponibilidad de recursos de las empresas agrícolas, y por tanto, reflejan estratos dentro del grupo formado por éstas.

llamarse la atención respecto a que en 2003, sólo el 18.3% de los jornaleros mexicanos se emplea en la producción moderna, de acuerdo a esta tipología, y que el 81.7% se emplean entre la producción de subsistencia y la mixta, lo que más allá de las dudas que levanta acá la definición de estos tipos,²³⁸ permite señalar que muy posiblemente *el sector exportador –probablemente concentrado en el tipo de producción moderna- no es el gran demandante de fuerza de trabajo temporal a nivel del sector en su conjunto.* (Ver gráfico 11)²³⁹

Grafico 11



También por el lado de la demanda, el hecho de que México contara con sectores exportadores (tradicionales) en el agro durante el patrón industrial (caña de azúcar, algodón, café, ganado, etc) –además del conjunto del sector capitalista- que eran claves en la articulación del agro en la reproducción del capital en el patrón industrial, generó una demanda de trabajo asalariado temporal y un sistema de migración inter-estados, donde circulaban contingentes de trabajadores durante los años del patrón industrial (Paré, 1988). Existe un tránsito más gradual desde esas formas de trabajo asalariado temporal tradicionales hacia las de los sectores exportadores no tradicionales, sobre todo si se lo compara con lo que ocurre en Chile a mediados de la década de 1980. Dicho de otra manera, los subsectores exportadores no tradicionales se incorporaron a la producción mediante la utilización de formas de trabajo que se encontraban socialmente institucionalizadas en el agro mexicano, y

²³⁸ Porque, considerando como están definidos los tipos, explotaciones de menos de 20 hectáreas bien capitalizadas pueden incluso ser exportadoras, como en efecto ocurre con frecuencia en Chile.

²³⁹ No contamos con el dato equivalente para Chile, pero a partir de cálculos aproximados con datos de Caro (2012), puede señalarse que en la década de 2000 al rededor del 20% de los temporeros hombres, y en torno al 9% de las mujeres, trabajan en explotaciones con tramos de superficie donde no domina una agricultura plenamente moderna. No sería exagerado señalar que al menos el 80% aproximado de los temporeros agrícolas en Chile operan en el sector frutícola-vitivinícola.

no revolucionando el mercado de trabajo –como podría decirse que ocurre en Chile– haciéndose parte en la vieja relación entre un sector campesino que necesita vender mano de obra, y un sector capitalista que la compra en determinados momentos del ciclo anual. A mediados de la década de 1970, se verifica un circuito definido con zonas geográficas expulsoras de mano de obra (principalmente campesinos) y zonas receptoras (con mayor presencia de agricultura capitalista),²⁴⁰ las cuales constituyen un mercado de trabajo temporal rural previo al desarrollo de los subsectores de exportaciones no tradicionales. Actualmente, muchos de los más importantes de estos cultivos de agroexportación se localizan en las mismas regiones que siempre fueron demandantes de mano de obra (Barón, 2012).²⁴¹ Esta concentración de la producción de productos intensivos en mano de obra en períodos específicos del año en estas zonas conforma verdaderos mercados de trabajo temporal que siguen el esquema de los viejos, atrayendo jornaleros de lo que queda –ante las nuevas condiciones en el patrón exportador– del viejo sector campesino, lo que nos lleva a las características de la oferta de mano de obra.

Por su parte, en Chile, como se ha dicho en variadas ocasiones, el importante despegue de la demanda de trabajo en el sector agropecuario ante el desarrollo de los subsectores agroexportadores, coincide con toda una reestructuración del sector en su conjunto, con cambios que van desde la estructura de la tenencia de la tierra hasta la estructura social agraria propiamente tal. El importante crecimiento en superficie, producción y volumen exportado de estos subsectores se hace sobre la base de la reestructuración del agro, luego de un periodo de fuertes cambios, dada una reforma y una contrarreforma agraria,

²⁴⁰ Appendini y Salles (1975), para esos años, establecen zonas expulsoras de mano de obra en Oaxaca, Yucatán, y en menor medida dentro de los estados de Durango, Zacatecas, San Luis Potosí y Michoacán, centro de Jalisco, sur de Morelos y en parte del estado de Puebla; y zonas demandantes de mano de obra en Baja California, costa de Sonora, Sinaloa, partes de Chihuahua, Durango, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Jalisco, Aguascalientes y Guanajuato, además de enclaves de agricultura capitalista en Colima, Michoacán, Oaxaca y Chiapas. (Este estudio también es citado, en el mismo contexto, por Sánchez y Arroyo (1993)).

²⁴¹ Los principales productos del subsector de exportaciones no tradicionales son el chile verde, tomate rojo, cebolla, sandía, tomate verde, elote, melón, pepino, calabacita y brócoli. Estos cultivos, según señala Barón (2012), se concentran en unos cuantos estados, lo que explica la conformación de mercados de trabajo en cultivos intensivos en el empleo de mano de obra. Continúa la autora: “el 60% de la producción de brócoli se cosecha en Guanajuato; el 57% del chícharo se produce en el estado de México; el 40.3 % del chile verde se produce entre Chihuahua y Zacatecas; el 41.2 % de la lechuga se cultiva entre Guanajuato y Puebla; el 42.1% del melón se produce entre Coahuila y Michoacán; el 58 % del pepino se produce entre Sinaloa y Michoacán; del tomate rojo, el 42 % se produce entre Sinaloa y Baja California. Esta concentración de hortalizas explica que en períodos específicos en estos estados se conformen verdaderos mercados de trabajo temporal. (Barón, 2012: 133)

y una posterior concentración de la propiedad. El agro que se levanta durante la década de 1980 no guarda muchas similitudes con el de los años del patrón industrial, y éste genera nuevas y diferentes dinámicas, nuevos mercados de trabajo, demandando grandes contingentes de mano de obra temporal, sin precedentes en el pasado, a diferencia de lo que ocurre en México. Veamos ahora qué sucede con la oferta de fuerza de trabajo en ambos países.

Como es de suponer, las características de la oferta de trabajo se encuentran determinadas por los mismos procesos históricos que determinan la demanda de trabajo. En México, el grueso de la oferta de fuerza de trabajo temporal en el sector agrícola proviene de zonas rurales, es decir, de las antiguas unidades del sector campesino, que hoy en día se encuentran con una economía campesina descompuesta. “Esta fuerza de trabajo obligada a su proletarización, se inserta en un mercado separado geográficamente, obedeciendo al carácter polarizado del sector, generando con ello un fuerte proceso migratorio rural-rural que puede asumir un carácter temporal, cíclico o pendular; o bien, la determinación de una migración definitiva.” (Sánchez y Arroyo, 1993: 176).

Si bien partes importantes del antiguo sector campesino mexicano necesitaban vender su fuerza de trabajo para alcanzar su reproducción desde tiempos del patrón industrial, el nuevo contexto y esquema de precios agrícolas del nuevo patrón de reproducción del capital perjudicó aún más a estos sectores, reduciendo las capacidades de autosuficiencia relativa y absoluta de las actividades productivas tradicionales, disminuyendo al mínimo la capacidad de éstas de generar recursos en dinero de manera autónoma al capital, lo que significó que más unidades necesitaran vender su fuerza de trabajo, y que las que ya lo hacían, requirieran, en principio, incrementar el volumen de fuerza trabajo vendido. De esta manera, aumenta la oferta de fuerza de trabajo, sin embargo, al verse una mayoría del sector perjudicado por el nuevo esquema de inserción internacional del sector, la demanda de trabajo en el agro no crece, pese al crecimiento de los subsectores exportadores no tradicionales que son más intensivos en mano de obra, por el contrario, como se vio en el capítulo anterior (3.6.2) se reduce la PEA del sector tanto en términos relativos como absolutos (disminuyó en casi un 30% entre 1993 y 2003), y se reducen los empleos en el sector (por ejemplo, en 1993, el 69% de los productores no contrataba trabajadores, en 2003 son el 80%)²⁴² lo que como se señaló,

²⁴² Cálculos a partir de datos trabajados por Flórez (2015)

se relaciona con el incremento de la migración rural urbana y suma a ésta la migración internacional.

En Chile, por su parte, se experimenta un crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo en el periodo de implantación del nuevo patrón de reproducción de capital. La serie de procesos que –como vimos en el capítulo anterior- se desarrollan después del golpe de Estado, generan una desvinculación de grandes contingentes de población de la tierra, lo que –como se vio- además de incrementar la migración rural urbana, incrementa la necesidad de trabajo asalariado en las zonas rurales. Recordemos que entre 1973 y 1983 la cantidad de trabajadores disponibles y en necesidad de empleos asalariados –el *ejército* industrial agrícola- casi se duplicó.²⁴³ En un principio, parte de esta población llegó a las ciudades a engrosar los cordones de miseria, pero desde 1985 el repunte de la producción agropecuaria genera un importante aumento de la demanda de trabajo. Esta demanda de trabajo logró disminuir la migración rural urbana y retener trabajadores en el campo, lo que, sumando a una política de Estado, comenzó a cambiar el patrón de asentamiento de la población en zonas rurales, creando villorrios y aldeas rurales que atienden esa demanda.²⁴⁴ Estos nuevos asentamientos rurales son –según Riffo- “...funcionales al proceso de globalización como mercados físicos del trabajo temporal...” (Riffo, 1994: 3).²⁴⁵ Este nuevo patrón de distribución de la población rural genera una oferta de trabajo temporal constante y segura para el capital agropecuario.

Por lo tanto, *una de las principales diferencias entre los mercados de trabajo temporal de Chile y México es que en Chile predominan trabajadores principalmente*

²⁴³ Para 1983, del total de la fuerza de trabajo agropecuaria –según estimaciones de Foxley (1987)- un 40% de los pequeños productores habían perdido sus propiedades, un 30% se refugia en el autoconsumo, y otro 30% logra modernizarse. Los pequeños productores son aproximadamente el mismo número que los asalariados sin tierra. Ver gráfico AC4-G1 en el anexo.

²⁴⁴ En la política habitacional del periodo puede notarse una intención de reasentar a la población a fin de generar cordones de mano de obra para las temporadas de la actividad exportadora frutícola (Riffo, 1994), a fin de favorecer el desarrollo de ese subsector. Referimos al “Programa de Subsidio Habitacional Rural del Estado”, incorporado a la “Política Habitacional del Ministerio de Vivienda y Urbanismo” en 1986. Uno de los objetivos explícitos de este programa fue retener a los pobladores rurales sin tierra –producto del proceso de concentración derivado del periodo 1973-1983- en las zonas rurales, con el objeto de servir de habitación de los temporeros del emergente subsector de la exportación de fruta.

²⁴⁵ Al respecto, la misma autora, en otra publicación aclara: “En Chile, el actual proceso de Modernización del Agro que se inicia en la década del '80, está modificando gradualmente el patrón histórico de asentamiento de la población rural, estimulando la formación de Villorrios o Aldeas Rurales de pequeño tamaño y funcionales a la Modernización, por cuanto sus habitantes gravitan en torno a las actividades más dinámicas, desempeñándose en gran parte como temporeros de la fruticultura o silvicultura. (Riffo, 1994 b: 36)

asalariados, que como veremos más adelante, se reproducen en unidades domésticas mayoritariamente proletarias, mientras que en México, existe un importante aporte de trabajadores provenientes del sector campesino, es decir, de unidades domésticas que cuentan con producción doméstica en su reproducción. Ello constituye mercados de trabajo con características diferentes, dado que en la medida en que el trabajador mexicano tiene una parte del ingreso “subsidiado” por el tipo de espacio de reproducción del que proviene, ello le permitiría tener “umbrales salariales” más bajos que el chileno. Retomaremos esto a medida que agreguemos más información sobre el trabajo agropecuario y las características de las unidades domésticas.

Por otra parte, en general, los sectores agroexportadores actuales de ambos países se desarrollan en momentos en que existe una “sobreoferta” de trabajo, lo que de por sí golpea en el salario de los trabajadores. Se trata, en el caso de ambos países, de cultivos que son particularmente intensivos en mano de obra, donde además, ésta representa el costo mayoritario para los productores. En otras palabras, estos subsectores se desarrollaron en condiciones “ideales” respecto de sus costos en ambos países, y según plantearémos, ello es sobre la base de importantes niveles de explotación. Sin embargo, como veremos, esta situación no se ha mantenido durante todo el periodo que sucede a la etapa de desarrollo en el caso de Chile. Regresaremos sobre esto cuando analicemos los salarios del sector.

4.1.3 Algunas características de los trabajadores y los empleos temporales en los subsectores agroexportadores no tradicionales

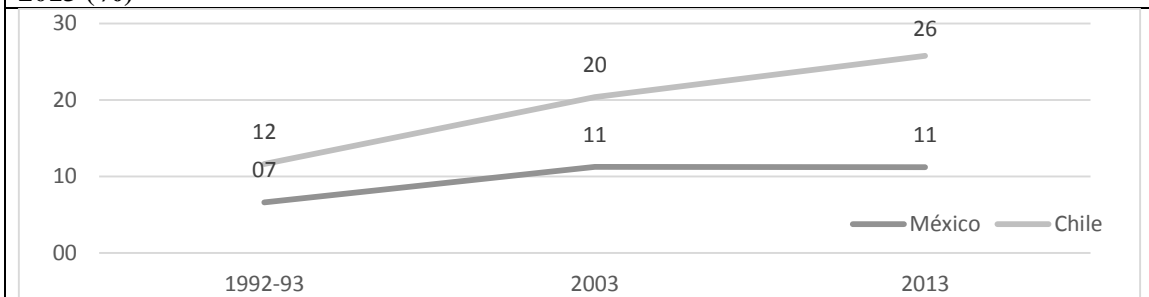
4.1.3.1 La feminización del trabajo temporal agropecuario

Uno de los fenómenos claramente asociados al aumento de la proporción de trabajadores temporales por sobre los permanentes en ambos países, es la tendencia a la feminización de la fuerza de trabajo. Como puede verse el gráfico 12, entre principios de la década de 1990 y principios de la de 2010, se registra un aumento muy importante en la proporción de mujeres entre los asalariados agropecuarios, y se trata de una tendencia que ha sido más aguda en Chile que en México.²⁴⁶

²⁴⁶ Para el caso de Chile, Valdés (2014) señala que en 1976 la cantidad de mujeres asalariadas era marginal (incluso menos que antes de la reforma agraria) y el repunte vertiginoso de la proporción de mujeres ocurre en la década de 1980. En México, este crecimiento –menos vertiginoso– ocurre fundamentalmente en la década de 1990, posterior a la entrada en vigencia del TLCAN.

Grafico 12

Chile y México: evolución de participación femenina en los asalariados temporales 1992-2013 (%)



Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de Florez (2015) [datos de ENE 1993 Y 2003] y de datos de CASEN 1992, 2003 y 2013, y ENOE 2013.

Esta tendencia ha sido empujada por la producción de determinados cultivos -como se dijo más atrás, usualmente relacionados a las exportaciones no tradicionales- para los cuales se contrata, o bien, indistintamente mano de obra temporal femenina o masculina,²⁴⁷ o bien, en algunos casos preferentemente femenina.²⁴⁸ En efecto, si nos centramos sólo en los trabajadores temporeros, vemos que el porcentaje de mujeres, respecto del total de los asalariados del sector, crece en Chile (por el mayor peso proporcional del sector agroexportador) y tiende a mantenerse en México (el total de asalariados y el total de temporeros sobre el que se hace el cálculo es casi el mismo, pues, casi 95% de los asalariados son jornaleros temporales).

Cuadro 38

Chile y México: asalariados temporales, participación por sexo (%)		
	Chile	México
Hombre	63.7	89.1
Mujeres	36.3	10.9
Total	100	100

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

²⁴⁷ Para el caso de México Barón señala: “El aumento de la superficie cosechada en cultivos hortofrutícolas de exportación ha resultado idónea para la incorporación de mujeres a relaciones salariales, lo que ha propiciado un proceso de feminización de la fuerza de trabajo agrícola” (Barón, 1997 a: 58). Y continúa la misma autora, en otro texto: “En relación a los cultivos en que son contratadas las mujeres asalariadas temporales en la agricultura, predominan las hortalizas de exportación, tomate rojo, calabacita, tomate verde y chile, cultivos que por el proceso de trabajo admiten tanto a hombres como mujeres.” (Barón, 2012: 144)

²⁴⁸ En el caso de la producción de flores de exportación en México: “...se tiende a privilegiar el empleo de mujeres jóvenes para el desempeño de las tareas más importantes o claves en el proceso productivo. Es decir, aquellas que garantizan una producción de calidad en el invernadero y una presentación óptima de las flores que se orientan a la exportación, hacia un mercado sumamente competitivo en Estados Unidos. (Lara, 1997: 191)

En las zonas geográficas donde predominan los cultivos agroexportadores, la proporción de mujeres entre los temporeros tiende a aumentar. Por ejemplo, en Chile, en las regiones de O'Higgins y Maule (que son las que concentran las mayores superficies de frutales y viñas de ese país)²⁴⁹ según datos censales de 2007, 35.9% y 35.8% - respectivamente- de los asalariados temporales son mujeres. Por su parte, en México, Sinaloa (principal estado agroexportador en dicho país)²⁵⁰ según la ENJO 2009, el 42 % de los jornaleros temporales son mujeres (Barón, 2012). Esto refuerza aquello que hemos señalado varias veces atrás, esto es, que la mayor participación de mujeres asalariadas en Chile respecto de México se debe al menor peso relativo del sector agroexportador en la demanda de trabajo en México, y agregamos, no se debe a que el sector agroexportador mexicano tenga un perfil de demanda por sexo distinto al chileno.

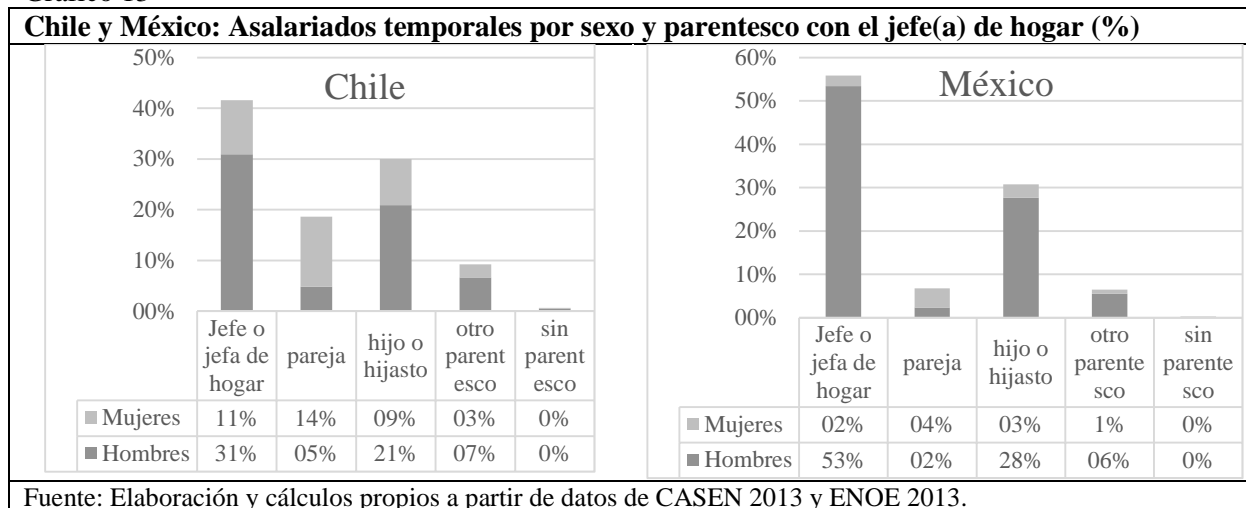
4.1.3.2 La incorporación de familias al mercado de trabajo temporal agroexportador y las migraciones de temporeros-jornaleros

La mayor demanda de mano de obra temporal femenina opera en un contexto donde, en general, ha aumentado la participación de varios miembros de la familia en el mercado de trabajo temporal. Según podemos ver en gráfico 13, en ambos países se observa este nuevo esquema, aunque nuevamente de forma mucho más marcada en Chile, donde se ve una mayor participación de la pareja del jefe o jefa de hogar, junto a una mayor participación femenina en todas categorías de parentesco, respecto de lo que sucede en México. Estas diferencias se explican, como hemos reiterado, por el mayor peso del sector agroexportador no tradicional en Chile, esta vez, dentro de los asalariados temporales.

²⁴⁹ De acuerdo a datos del Censo Agropecuario y Forestal de 2007, las regiones con mayores superficies de frutales y viñas a nivel nacional son O'Higgins con 24% (78.921 ha) y 27,5% (35.876 ha) –frutales y viñas, respectivamente- y Maule con 16,9% (55.406 ha) y 35,4% (46.110 ha) -en el mismo orden-.

²⁵⁰ De acuerdo a estimaciones de SAGARPA (2011), 13.2% del valor en dólares de las exportaciones agropecuarias mexicanas de 2011 se produjeron en Sinaloa. Este estado es el principal productor de tomate o jitomate fresco. Del total de las exportaciones mexicanas de este producto, el 29.2% se produjeron en Sinaloa, y dicho cultivo, genera casi la mitad de valor de las exportaciones agropecuarias totales de este estado.

Grafico 13



Esta tendencia ha hecho que, en general, la bibliografía hable de “familias temporeras”, ya sea porque varios de sus miembros se dedican a este tipo de actividades o porque viven sólo sobre la base de ingresos temporales. Por ejemplo, tempranamente, a fines de la década de 1980, Rodríguez y Vengas (1989) sostienen para Chile que han surgido familias temporeras, para quienes todos los ingresos (independientemente de cuantos sean) provienen de empleos temporales.²⁵¹ Los mismos autores sostienen que la “existencia de familias temporeras es posible, debido tanto al incremento absoluto de las jornadas como por el surgimiento de un periodo de alta demanda de prácticamente seis meses continuos.” (Rodríguez y Venegas, 1989: 221). En otras palabras, la ampliación de la demanda de trabajo, tanto en términos de duración de las faenas, como de cantidad de personas requeridas, haría viable una estrategia de supervivencia basada exclusivamente en el trabajo temporal.²⁵² Dada

²⁵¹ Al respecto, explican los autores: “El trabajador temporal de la agricultura tradicional era un estado pasajero en una “carrera ocupacional” que, para quienes permanecen en el campo, normalmente culminaba con un empleo de planta o con un acceso, más o menos precario, a un pedazo de tierra. La distancia entre la situación de los peones o jornaleros, proletarios era, en buena medida, superable con el sólo paso del tiempo. El temporero moderno, en cambio, es un estado consolidado que conduce a su propia perpetuación. Los temporeros “tradicionales” (“voluntario”, “afuerinos”) eran jóvenes casi siempre solteros, cuyos ingresos eran complementarios a los de tipo permanente que aportaba el jefe de hogar. Hoy en día en cambio, y aquí radica un segundo cambio cualitativo que se debe desatacar, han surgido familias temporeras, para quienes todos los ingresos (independientemente de cuantos sean) provienen de empleos temporales.” (Rodríguez y Venegas, 1989: 220)

²⁵² Evidentemente, este fenómeno de incorporación de miembros de la familia al trabajo temporal también existe en familias donde hay asalariados permanentes. En otro trabajo, Venegas (1993) lo señala en perspectiva histórica de la siguiente manera: “La antigua norma que incorporaba a los miembros de las familias de los obreros permanentes al trabajo estacional de las haciendas sigue siendo una práctica vigente. Lo más frecuente es que los miembros de los hogares de los trabajadores permanentes de hoy se incorporen también al empleo temporal en los momentos de alta demanda; sí en estos hogares hay sólo un miembro económicamente activo, es simplemente porque la composición demográfica del hogar no permite otra cosa.” (Venegas, 1993: 57)

las características diferentes de la demanda de trabajo, no existe un fenómeno análogo en México. Regresaremos sobre esto cuando analicemos la composición del ingreso de las unidades domésticas.

Para el caso de México, la existencia del sector campesino y la menor demanda de trabajo determinan que ese tipo de familias exclusivamente temporeras sea menos frecuente. Sin embargo, un fenómeno que está ampliamente registrado en dicho país es el de la migración de familias completas desde las regiones donde usualmente tienen acceso a pequeñas extensiones de tierra, hacia las regiones que demandan fuerza de trabajo en las temporadas de cosecha (Hernández, 2014). Un ejemplo claro es el caso de Sinaloa, estado que atrae una buena parte de la fuerza de trabajo que demanda desde otros estados. Un estudio realizado sobre temporeros en dicho estado (Barón, 2012) señala que “la población jornalera de los campos agrícolas de Sinaloa se conforma por una minoría de población local, y una mayoría de población migrante” (Barón, 2012: 139). El mismo estudio señala que “...son pocos los jornaleros que migran solos, y lo que predominan son familias jornaleras.” (Barón, 2012: 139) y que el 52,6 % de los jornaleros hombres y el 35,1 % de las jornaleras mujeres, son migrantes. Incluso, la incorporación de niños menores de edad, si bien es un fenómeno que ha intentado ser controlado, y ha retrocedido, aún tiene cierta incidencia en México.²⁵³ En general, las difíciles condiciones que tiene el sector campesino en el marco del actual patrón de reproducción del capital, condiciones que limitan la consecución de ingresos en dinero por la vía de la producción, es, como se señaló más atrás, la fuente de esta migración desde aquellos estados con mayor presencia de familias campesinas hacia los estados que demandan fuerza de trabajo. Esta migración, como se dijo, se inserta en un mercado de trabajo con antecedentes históricos en el desplazamiento de la fuerza de trabajo, mediante migraciones rural-rural, que sigue una demanda ubicada muchas veces en estados distintos al de residencia. De acuerdo a datos de ENOE 2013, sólo un 2.5% de los asalariados temporales vive en localidades completamente urbanas, lo que se suma a un 7.5% en

²⁵³ Barón (2012) señala, para 1998, que, según la encuesta a jornaleros de ese año, el 39,5 % de la población jornalera familiar estaba compuesta por niños de 14 años o menos, y para 2009, no se registraron menores de 14 en dichas labores (aún trabajan para 2009 menores de edad sobre 14 años). “Esta reducción de la cantidad de niños jornaleros obedece a que los empleadores se niegan a contratar menores de edad, por diferentes razones, entre ellas, el aumento de la oferta de mano de obra adulta, y el temor a que los supervisores del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos rechacen la producción, si se constata el empleo de mano de obra infantil.” (Barón, 2012: 140)

localidades con urbanidad media (10%, entre ambas categorías), lo que da cuenta del origen preferente rural de la fuerza de trabajo temporal. Y según indica un estudio basado en una encuesta (Carton de Grammont y Lara, 2004) en 2004, sólo entre los estados de Oaxaca y Guerrero proveyeron el 61% de los jornaleros migrantes en otros estados, principalmente en Sinaloa, Baja California, y Sonora (Herrera, Massieu, Ortiz y Revilla, 2014). También se ha planteado la existencia de un circuito migratorio que comienza en Sinaloa, y continúa en Sonora y Baja California, llegando incluso en algunos casos hasta California (Massieu, 2016).

La migración pareciera ser una característica menos determinante del mercado de trabajo agropecuario temporal de Chile, respecto de lo que ocurre en México. Existen estudios que señalan como lugares privilegiados de habitación de temporeros a las aldeas y villorrios formados como mercados físicos de trabajo para los productores de fruta (Riffo, 1994, 1994 b), y pensamos que ese fenómeno es el que se refleja en el hecho de que, de acuerdo a datos de CASEN 2013, un 43.8% de los asalariados temporales viva en zonas clasificadas como urbanas (muchas de las cuales corresponden a pueblos pequeños cuyas actividades giran en torno a la agricultura, o periferias urbanas próximas a zonas agrícolas).²⁵⁴ Un temprano estudio sobre pobladores rurales, realizado a partir de trabajo de campo en distintas regiones del país señala, para mediados de la década de 1980, que “...la fuerza de trabajo, salvo excepción, se moviliza en un radio no mayor de diez kilómetros desde sus hogares en busca de empleo” (Rivera y Cruz, 1984: 207) lo que según estos autores, explica la expansión que por esos años registran los pueblos en las provincias agrícolas. Por su parte, una encuesta más reciente, representativa a nivel de los trabajadores temporeros de la fruta en Chile en las cuatro regiones con mayor superficie en frutales -O’Higgins, Maule, Valparaíso, y Biobío- (Anriquez y Melo, 2014) permite señalar que menos de una quinta parte de los temporeros encuestados debe moverse a otra comuna de su domicilio para llegar a su lugar de trabajo, y que el promedio de tiempo de desplazamiento a entre ambos lugares es apenas 27 minutos. Sin embargo, independientemente de que la evidencia apunta a que no es la fuente principal de trabajadores del subsector, al menos en las principales regiones

²⁵⁴ Del total de asalariados temporales agropecuarios urbanos, casi la mitad vive en las regiones de O’Higgins o Maule (las de mayor superficie frutícola).

agroexportadoras, el fenómeno de las migraciones de temporeros ha sido efectivamente registrado y documentado en Chile.

Existen estudios sobre temporeros en Chile (Valdés, 2015) que han planteado la existencia de un corredor migratorio de temporeros de la fruta, especialmente de la uva de mesa, cuya frontera norte se ubica en el Valle de Copiapó, en Atacama, y la frontera sur en el río Maule. Valdés (2015) refiere a poblaciones provenientes del sur, del norte, de países andinos, y de comunidades indígenas, las cuales viajan a Atacama a fines de invierno para emplearse desde agosto a febrero. Otros estudios con encuestas entre empleadores y temporeros en la región de Atacama (CEDEM, 2005) han dado cuenta de que el 87% de las empresas contratan migrantes y que aproximadamente el 60% de la fuerza de trabajo que se ocupa en la uva en esa región correspondería a este tipo de trabajadores, los cuales provienen principalmente de la región de Coquimbo hacia el sur del país, hallándose entre ellos migrantes de origen mapuche, junto a otro contingente de inmigrantes peruanos, bolivianos y ecuatorianos, los cuales sin embargo no constituyen una proporción importante. En el resto de las regiones agroexportadoras, si bien es muy probable que estas migraciones tengan alguna incidencia, no parecen constituir allí una parte importante de la fuerza de trabajo, y por tanto, del sector agropecuario,²⁵⁵ sin embargo, no existen datos más precisos al respecto que permitan evaluar de mejor manera esta proporción.

4.1.3.3 Migraciones y participación indígena en el mercado de trabajo temporal agroexportador

Dentro de los asalariados temporales migrantes que acuden a cubrir la demanda de fuerza de trabajo lejos de sus localidades de residencia, destaca la población indígena, especialmente en el caso de México. En el caso de Chile, de acuerdo a datos de CASEN 2013, un 9.3% de los temporeros se identifican como *mapuche*,²⁵⁶ lo que es un porcentaje bastante importante –muy similar a las estimaciones de la proporción de población de dicha etnia en la población nacional- sin embargo, no hay evidencias de movimientos importantes o

²⁵⁵ El peso de la región de Atacama para el sector agroexportador, si bien no es insignificante, dista de ser determinante. Sólo entre las regiones de Valparaíso, Metropolitana, O'Higgins y Maule -durante el primer trimestre de 2013- sumaron, en dólares corrientes, un 72,5% de las exportaciones agropecuarias, mientras que la Región de Atacama concentró sólo un 7.2%, lo que equivale a menos de la mitad de las de Maule, y menos de un tercio de las de O'Higgins. (Cálculos propios con datos de INE, 2013)

²⁵⁶ No hay temporeros de otras etnias registrados en dicha base de datos.

masivos de esta población a trabajar en temporadas de frutas en regiones distintas a las de su residencia, dado que –a partir de datos de CASEN 2013- la proporción de trabajadores identificados como *mapuche* aparece distribuida entre las regiones del país en proporciones similares a la presencia de la etnia en esas mismas regiones. Por lo tanto, más allá de que existen casos efectivamente registrados mediante estudios particulares y etnográficos (Valdés, 2015), nada hace pensar que la migración indígena a grandes distancias sea un fenómeno determinante de la oferta de fuerza de trabajo temporal en el sector agroexportador en Chile.²⁵⁷

Pero ello no es así en el caso mexicano. Como se mencionó en el capítulo 2, el viejo sector campesino que se formó mediante la reforma agraria, es el heredero de las luchas por la tierra pre-revolucionarias, dentro de las cuales el componente indígena es importante (como variable histórica y como aporte poblacional). Es ese mismo sector el que fue dotado de una propiedad insuficiente como para capitalizarse durante la Reforma agraria y que requería vender su fuerza de trabajo durante la vigencia del patrón industrial y es el mismo –o lo que queda de éste- que hoy requiere vender su fuerza de trabajo a los sectores agroexportadores, migrando desde estados “más campesinos” –y a la vez “más indígenas”- a estados con una agricultura capitalista que demanda su fuerza de trabajo.²⁵⁸ Incluso, algunos autores han hablado de “*campesindios*” para dar cuenta de la unidad histórica de *lo campesino* y *lo indio* en México (Bartra, 2008). De acuerdo a datos de ENIGH 2014, del total de asalariados temporales del sector, el 38.5% declara pertenecer alguna etnia indígena, más de cuatro veces la proporción de Chile, y parte importantes de esos indígenas son empleados en estados que no concentran mayormente población indígena, lo que -a diferencia de lo que vimos ocurre en el país sudamericano- da cuenta de un movimiento importante de trabajadores indígenas entre estados. Por ejemplo, en el estado de Sinaloa, con un 0.9% de habitantes hablantes indígenas según el censo de 2010 (mucho menos que el 6.7%

²⁵⁷ Por cierto, ello no quiere decir que no sea un fenómeno existente ni que no tenga relevancia -en efecto, puede tener una importancia central en tanto estrategia de consecución de ingresos a nivel de las unidades domésticas que desarrollan esta práctica- sólo destacamos acá que, de acuerdo a la evidencia con que se cuenta, parece no tratarse de un fenómeno que tenga las dimensiones necesarias como para tener consecuencias importantes en el mercado de trabajo del sector agropecuario.

²⁵⁸ Entre los jornaleros, “aún es importante la presencia de campesinos indígenas de subsistencia que son dueños de una parcela de tierra en su lugar de origen, la cual no produce suficiente para asegurarles la sobrevivencia, por lo que se ven obligados a migrar a los campos hortofrutícolas. Aquí la agricultura campesina le resulta conveniente al empresario hortofrutícola, pues le permite pagar sólo estacionalmente con bajos salarios a estos trabajadores, que regresan a cultivar sus tierras en una migración pendular” (Massieu, 2016: 50).

a nivel nacional, y mucho más lejos del cerca de 30% de estados como Chiapas, Yucatán o Oaxaca) “del total de jornaleros hombres, el 21 % son indígenas, y de las mujeres jornaleras el 16,5 % son indígenas” (Barón, 2012: 139).²⁵⁹ Esta información permite plantear que las migraciones indígenas si constituyen en México un factor determinante de la oferta de fuerza de trabajo del sector agroexportador, como lo ha sido históricamente en México. Y esto no es un mero dato, dado que como destacan algunos autores (Barón, 2012; Massieu, 2016; Herrera, Massieu, Ortiz y Revilla, 2014, entre otros) el componente migratorio e indígena hace más vulnerables a estos trabajadores, debido a que las diferencias idiomáticas los exponen mayormente a estafas y engaños de parte de los agentes encargados de reclutar a los jornaleros. Esta vulnerabilidad afecta al mercado de trabajo, otorgando un menor pie a los trabajadores para negociar ante el capital.

4.1.3.4 Desregulación del mercado de trabajo temporal: externalización de la contratación y deterioro de las condiciones laborales

El hecho de que estos sectores agro-exportadores no tradicionales se desarrollaran en condiciones de una abundancia relativa en la oferta de fuerza de trabajo –como se vio más tras- favoreció que el capital agropecuario pudiera operar con grandes ventajas respecto de las condiciones en la compra de la fuerza de trabajo. Esta ventaja es un reflejo de la correlación de fuerzas entre clases en el nuevo patrón exportador, y jugó en contra del establecimiento –o mantención- de una mayor regulación de este mercado laboral, el cual, en el caso de Chile, fue directamente liberalizado en la dictadura,²⁶⁰ y en el caso de México, por un lado, continuó con la larga tradición de incumplimiento de normas laborales existentes, y por otro, de un verdadero “régimen de excepción” legal para los trabajadores temporales del

²⁵⁹ Barón (2012) señala también que en Sinaloa existen cultivos donde se concentran mayoritariamente los jornaleros indígenas: “hombres y mujeres indígenas migrantes se concentran en el cultivo de tomate rojo, y entre las mujeres no indígenas existe más dispersión en términos de los cultivos en los que son contrata das”. (Barón, 2012: 144)

²⁶⁰ Tal como se señaló en el subcapítulo 3.2.2, una política sectorial de la dictadura en el periodo 1973-1983, fue la destrucción de la organización sindical construida en el proceso político precedente. Como bien lo señala Portilla (2000) la legislación implementada durante la dictadura incide directamente en la disminución de la contratación permanente, el aumento del trabajo temporal y la incorporación de las mujeres y niños a las distintas faenas, muchas veces al margen de toda previsión social. Como en muchos otros ámbitos del modelo implementado en esos años, resulta igualmente obvio que lo que sucedió fue una adaptación intencional de las condiciones y normas del trabajo, a los intereses del capital, en desmedro de los intereses del trabajador.

campo (Guerra, 2007).²⁶¹ Por acción u omisión, desde el comienzo del patrón exportador, el mercado de trabajo agropecuario ha operado tanto en Chile como en México como un mercado liberalizado y desregulado, lo que ha impactado negativamente en las condiciones laborales de los trabajadores.

En general, la “externalización” en el reclutamiento de la fuerza de trabajo temporal –como emblema de este mercado de trabajo desregulado- es una característica más o menos generalizada en los sectores agroexportadores latinoamericanos, así lo reportan ya a principios de la década de 1990 Gómez y Klein (1993), y refieren a ello como una institución que opera en el mercado laboral. “Esta es una realidad que se ha difundido en los sectores más modernos de la agricultura de América Latina y se le conoce bajo diferentes denominaciones de acuerdo a los países, como por ejemplo “gatos” en Brasil, “enganchadores” en Chile, “coyotes” en México, etc.” (Gómez y Klein, 1993: 7). Los mismos autores las definen, en general como “...empresas que con diferentes grados de formalización reclutan, movilizan y venden fuerza de trabajo a empresas del sector agropecuario para la ejecución de determinadas labores” (Gómez y Klein, 1993: 7).²⁶² La empresa productora agropecuaria paga directamente a la empresa prestadora de servicios, la que a su vez paga el salario o jornal a los trabajadores bajo distintas modalidades. Este sistema de prestación de servicios suele implicar una relativa independencia de las empresas productoras respecto de su fuerza laboral, dado que esta aparece vinculada a una segunda

²⁶¹ Al respecto, para el caso de México, Barón (2012) señala que “Se trata de mercados de trabajo no regulados por las instituciones responsables, en los que las unidades empleadoras reproducen las condiciones de precariedad en las condiciones de vida y trabajo de los jornaleros” (Barón, 2012: 188). Además la autora agrega que los jornaleros mexicanos sufren de “...precarias condiciones de vida en los lugares de trabajo, debido al incumplimiento de lo que marca la Ley Federal del Trabajo en relación con las condiciones de vivienda. Jornadas de trabajo excesivas, y sin pago de horas extras, en las que se excluye de la contabilidad las horas de transporte desde los campamentos hasta los lugares de trabajo. (Barón, 2012: 188)

²⁶² Para el caso de Chile, Caro (2012) hila más fino, y distingue entre la figura del “enganchador”, y las del intermediario contratista y la empresa de servicios transitorios (EST). Al respecto explica la autora: “El primero, de larga data en la agricultura chilena, cumple una función pagada de reclutamiento de trabajadores/as para una faena y trabajo que finalmente proporciona otro empleador normalmente exigiendo desplazamientos geográficos; en este caso dichos trabajadores/as son dependientes de la empresa mandante. El contratista, por su parte, ejerce en general en la agricultura como persona natural, es empleador de mano de obra y presta servicios bajo un acuerdo contractual, por su cuenta y riesgo, con trabajadores/as bajo su dependencia, a una empresa mandante, llamado trabajo en régimen de subcontratación. En general son ex trabajadores que inician el negocio por solicitud de las mismas empresas. En tercer lugar, las EST surgidas a partir de la ley 20.123 de subcontratación, vigente desde el año 2007, aparecen como una figura jurídica formal que suministra trabajadores/as transitorios prestando servicios determinados, intentando evitar la práctica de simulación de contrato (externalización falsa de tareas y responsabilidades, cuando la relación de subordinación y dependencia se da realmente con la empresa principal). (Caro, 2012:169)

empresa, con características diferentes, lo que les ha permitido eludir la legislación laboral vigente en cada país,²⁶³ lo que a su vez genera una serie de consecuencias, tanto en las formas y montos mínimos de pago a los trabajadores, como respecto a la seguridad social y riesgos de las actividades desarrolladas,²⁶⁴ donde destacan riesgos sociales y para la salud “...en particular en lo relacionado con el uso de agroquímicos que caracteriza a la agricultura comercial, las condiciones de vida en el interior de las explotaciones donde viven los trabajadores y en el uso de niños como mano de obra para la cosecha” (Gómez y Klein, 1993: 4), entre otros abusos laborales.²⁶⁵

Particular atención merecen aquí las formas de pago, pues muchas veces éstas van orientadas a intensificar el ritmo de trabajo de los temporeros. El tradicional pago por día – como se le llama en Chile- o el pago por jornada –que da el nombre a los jornaleros mexicanos- tiende a dar paso al pago a trato por volumen de producto o unidad de medida – principalmente en las cosechas- denominado también en México como “pago a destajo” y en Chile “pago con incentivo”, ello con el fin de aumentar el *rendimiento* del trabajo. Existe numerosa bibliografía que recomienda a los productores –en un tono muy técnico- esta forma de pago, dado que genera “aumentos en la productividad” (Vial, 1993; Anriquez y Melo, 2014), los que realmente provienen de un incremento en la auto-exigencia de los trabajadores, es decir, de una mayor intensidad del trabajo, lo que implica un acrecentamiento en plusvalía absoluta. En el caso de México, el escenario de gran predominio de la informalidad –y con ello, de escasa relevancia del contexto jurídico en el comportamiento real- permite que cada

²⁶³ Al respecto, Sánchez y Arroyo (1993) señalan para el caso de México que “...el jornalero agrícola se enfrenta con capitales acostumbrados a una sobre protección del Estado, en donde se frena la aplicación cabal de las leyes laborales y de bienestar social existentes en el país” (Sánchez y Arroyo, 1993: 176). Barón (2012) agrega que, en general, existe una gran precariedad en el empleo –que como vimos más atrás se expresa en la enorme ausencia de contratos formales en el sector- razón por la cual “una proporción muy elevada de jornaleras se emplea sin percibir las prestaciones que les corresponden de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, y son excluidas de los beneficios la seguridad social en el presente y en el futuro. (Barón, 2012: 188)

²⁶⁴ En un estudio sobre temporeros en el Valle de Casa Blanca, región de Valparaíso, Chile, se señala lo siguiente, “hemos visto como a fin de obtener precios competitivos los costos de producción se reducen a costa de las condiciones de trabajadoras y trabajadores, que reciben salarios precarios, que se exponen a los agroquímicos, a las inclemencias del clima y en muchas ocasiones a los abusos de empleadores que vulneran sus derechos. Así mismo vemos que existen prácticas antisindicales, como por ejemplo no se contrata a los/as dirigentes/as, hay listas negras, etc.” (Molina, 2008: 27)

²⁶⁵ Respecto al impacto de las condiciones laborales sobre la salud, un informe de una institución estatal chilena señala lo siguiente “Los trabajadores agrícolas y su salud laboral, recurrentemente aparecen entre las principales enfermedades profesionales y accidentes laborales en la mayoría de los estudios registrados en la región (VI Región, principal agroexportadora). Esto es producto del uso y abuso de productos fitosanitarios como: pesticidas, abonos químicos, herbicidas y fungicidas utilizados en las labores propias de la agroindustria.” (CONAMA, políticas regionales, 2002, citado en Saavedra, 2002)

empleador, en la práctica, determine la forma de pago, mientras en el caso de Chile –con una *relativa* mayor formalidad- la ley laboral “...instituye un sistema de fijación flexible de remuneraciones. El empleador goza de libertad para establecer una remuneración por tiempo trabajado —hora, día, semana o mes— o según pieza, medida u obra realizada” (Caro, 2012: 172).²⁶⁶

Para en caso de Chile, las formas de pago a trato por volumen de producto o unidad de medida coinciden con un nueva “cultura del consumo” en base al crédito (Moulian, 2002), -que ha subjetivado las necesidades del patrón de reproducción de capital en la población, y ha instalado nuevos patrones de legitimidad política en el país (Osorio, 2013; Cuevas y Rojas, 2014)- y de la cual, el mundo rural no ha estado exenta.²⁶⁷ Esto ha posibilitado que estas formas de pago no sean vistas como un abuso por muchos trabajadores, sino como una posibilidad de obtener más ingresos en el periodo del año en que hay trabajo disponible (Caro, 2012). Para el caso de México, algunos estudios hacen hincapié en que el único incentivo para los jornaleros es su subsistencia, dado que los trabajadores provendrían de un contexto donde imperan niveles altísimos de pobreza y miseria (Hernández, 2014; Herrera, Massieu, Ortiz y Revilla, 2014).²⁶⁸ Ello permite que sean comunes medidas sumamente arbitrarias y abusivas de parte de los empleadores. De acuerdo a datos de Hernández (2014)

²⁶⁶ Respecto al caso de Chile, Caro (2012) señala lo siguiente: “La modalidad ampliamente extendida en huerto y en un poco menor medida en *packing* es el pago a trato por unidad de medida, que varía de acuerdo a la labor realizada y la especie. El valor de la unidad no está estandarizado, y para su fijación opera el libre mercado, aunque sin condiciones suficientes ni transparentes de información. La remuneración fijada por día trabajado es cada vez más escasa, existen *packings* de empleo directo que pagan por día en base al sueldo mínimo, con incentivos por asistencia, responsabilidad y cumplimiento, y en menor proporción se encuentran huertos que pagan al día. Sin embargo una parte importante de la fuerza laboral agrícola prefiere este tipo de pago, entre los que se cuentan las mujeres con rendimientos promedio, los jóvenes que están recién aprendiendo el oficio y las personas de mayor edad, porque es un ingreso seguro y que se obtiene con un ritmo de trabajo equilibrado y pausado. (Caro, 2012: 178).

²⁶⁷ Al respecto, la experiencia en trabajo de campo del autor de la presente tesis en el medio rural chileno, si bien no es representativa, puede resultar ilustrativa. Durante la aplicación de encuestas y entrevistas en una zona rural de la región del Maule, en el año 2007, usualmente el encuestador era confundido con los agentes de distintas empresas que ofrecen líneas y tarjetas de crédito puerta a puerta, y en no pocas ocasiones, el encuestador se encontró personalmente con estos agentes.

²⁶⁸ La siguiente cita es muy gráfica al respecto: “Predomina el pago por día y tarea, lo que hace que los trabajadores laboren bajo ritmos de trabajo extenuantes, muchas veces expuestos a los agroquímicos. Sin embargo, para los trabajadores migrantes se añaden a esta situación las condiciones en que migran y en que viven en los lugares de trabajo. La mayoría son enganchados por contratistas, transportados en condiciones peligrosas, alojados en campamentos que se encuentran en propiedad privada de las empresas sin los servicios necesarios (...) Al enfrentar diferentes tipos de violaciones a sus derechos laborales y al no encontrar otras opciones de empleo, se ven obligados a aceptar sin regateos las condiciones de trabajo que ofrecen los productores, convirtiéndose así en mano de obra barata” (Herrera, Massieu, Ortiz y Revilla, 2014: 184)

el 57.8% de los empleadores de la agricultura moderna mexicana paga a sus jornaleros por día y el 30.5% les paga “a destajo”, y los restantes corresponderían principalmente a pago semanal. Sin embargo, el salario por día igualmente exige el cumplimiento de una cuota de trabajo diaria, y en caso de no cumplirla, el pago no es realizado, no existiendo un pago proporcional al trabajo, lo que implica que si el trabajador no mantiene una alta intensidad de trabajo, se expone a que se le expropie el pago por el trabajo realizado. En otras palabras, en ambos países las formas de pago condicionaban el salario a una mayor intensificación del trabajo, y en el caso de México pueden incluso llegar a ser usureras.

Otra dimensión de las condiciones de desregulación con las que opera el mercado de trabajo temporal, son los bajos niveles de sindicalización, donde los trabajadores cuentan con poca o nula respuesta colectiva y tienden a negociar una “transacción” de fuerza de trabajo por un tiempo muy determinado, de forma individual con el agente –directo o indirecto- de reclutamiento de temporeros. Como se señaló más atrás, la creación de un entorno hostil a la organización obrera fue una de las políticas intencionalmente dirigidas por la dictadura militar chilena para beneficiar al capital del sector durante el periodo de instalación del modelo. En el caso mexicano, la situación no mejora, el sindicalismo, tan importante en la política del patrón industrial, ha sido desplazado a un lugar marginal (Blanke, 2007), y dentro del mundo rural en general, ello ha sido más duro.²⁶⁹ En la presente década, en ambos países, se destaca una sindicalización agropecuaria muy débil, muy por debajo de la ya débil sindicalización a nivel de toda la economía. Según datos de la OIT, para 2013 la tasa de sindicalización es en Chile de 15%, y en México de 13.6. Para el mismo año, en la rama agrícola es de 5% en Chile –según datos de la Dirección del Trabajo- tasa que sería igual entre los contratados mexicanos según cálculos aproximados de Barón (2012) y que se reduciría bruscamente a 1% entre los jornaleros. En otras palabras, si la tasa de sindicalización es baja entre trabajadores permanentes, la sindicalización entre temporeros es todavía más escasa, y ello se debe a la transitoriedad de las labores, a la existencia de subcontratistas, y a la fuerte exposición a prácticas antisindicales derivadas, por un lado, de

²⁶⁹ Las amplias movilizaciones del mundo rural como resultado de las políticas acordes al patrón exportador, no han dado cuenta de una mayor consideración de parte de los agentes del Estado hacia el estrangulamiento del mundo rural. Estas variadas movilizaciones se ha producido más por el lado de los pequeños e incluso medianos productores, y no por el de los trabajadores, que cuentan con una casi nula organización. (Bartra, 2003, 2005; Rubio, 2004, 2006)

la alta incidencia de la informalidad –junto a una situación vulnerable de los trabajadores (Barón, 2012)- y por otro, de un contexto legal que no reconoce del todo el estatus de trabajadores a los temporeros (Riquelme, 2015).

La amplia informalidad entre los trabajadores temporales mexicanos hace irrelevante el contexto legal en materia sindical. En el caso de Chile, por su parte, si bien no hay impedimento legal para que los temporeros puedan constituir o afiliarse a un sindicato de empresa, en la práctica, la ley conspira contra este tipo de sindicalización, ya que “...tiene una vocación de permanencia y en la que la afiliación de un temporero se extinguirá al término de su contrato. (Riquelme, 2015: 89). Además, la ley impide a los trabajadores con contrato por faena negociar colectivamente con derecho a fuero y huelga, cuestión que de por sí constituye un sesgo antisindical para este sector.

Desde el año 2007 rige en Chile la ley 20.123 de subcontratación, donde se regula – y pasa a la legalidad- una figura jurídica formal que suministra trabajadores transitorios prestando servicios determinados, intentado a la vez evitar la simulación de contrato en empresas creadas para eludir las responsabilidades legales de la empresa mandante. Sin embargo, según destaca Francisca Rodríguez, la primera presidenta de Anamuri –una de las pocas organizaciones del sector temporal: “Lo único que se logró fue legitimar lo ilegítimo, porque no cambió la situación de las temporeras. Se ponen tantas trabas en el camino para que las empresas sigan no haciéndose responsables de lo que hace el contratista, que la ley puede ser letra muerta” (Citada en CIPER, 2007)

A fin de cuentas, tanto en Chile como en México, el contexto imperante ha favorecido ampliamente el desarrollo de los capitales demandantes de trabajo temporal. Sin embargo, en el caso de Chile, el mismo contexto ha terminado por generar, desde mediados de la década de 2000, una reducción de la disponibilidad de mano de obra para el sector.

4.1.4 Desajustes en la oferta de trabajo temporal: “escasez” y “abundancia” de trabajadores en Chile y México.

Como se señaló más atrás, los sectores agroexportadores actuales de ambos países se desarrollaron en momentos en que existe una “sobreoferta” de trabajo en cultivos que además son sumamente intensivos en trabajo y donde los salarios –el capital variable- representa parte importante de los costos de producción. Esta abundancia –que benefició su desarrollo-

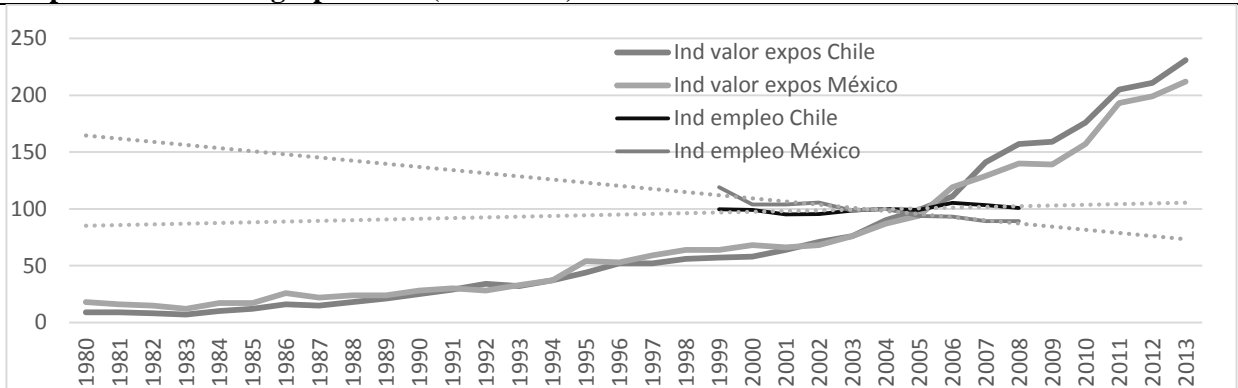
surgió de los procesos históricos de expropiación movilizados en el mundo rural por el cambio de patrón de reproducción del capital, ya sea la reconfiguración de la propiedad agraria –como es el caso de Chile- ya sea la creciente incapacidad de los pequeños productores familiares de generar recursos en dinero en el nuevo contexto comercial que impone el patrón exportador –como ocurre en ambos países- y con ello, su necesidad de fuentes de ingresos de este tipo, como los salarios temporales. Los sectores exportadores de ambos países contaron con este “*bono*” *histórico*, producto de las turbulencias de la crisis de acumulación, que les permitió “capturar”, por la vía del salario, parte del despojo social que fue necesario para recuperar la tasa de ganancia del capital a nivel mundial, sirviéndose de la miseria que estos procesos crearon en los trabajadores del campo, cristalizada en un “mercado de trabajo” con precios y condiciones de negociación en extremo convenientes a los capitales. Sin embargo, la evolución de la situación de la oferta de trabajo ha sido diferente en ambos países desde que se desarrollan los subsectores agroexportadores

En el caso de México, si bien existe una tendencia muy definida a la reducción de la PEA agropecuaria, claramente identificable por diversas fuentes desde principios de la década de 1990 (Flórez, 2015), nada parece indicar que ésta ha resultado en una escasez de fuerza de trabajo frente a su demanda desde los sectores agroexportadores. Por el contrario, algunos autores han planteado que luego de la crisis de 2008, el drástico aumento de la pobreza en los estados con mayor presencia indígena, ha generado una mayor necesidad de empleos de parte de estos trabajadores (Herrera, Massieu, Ortiz y Revilla, 2014), lo que redundaría en una abundancia relativa de mano de obra. Ello quiere decir que aunque existan importantes polos hortofrutícolas que continúan demandando fuerza de trabajo en México, el total de personas en necesidad y dispuestas a trabajar en las condiciones y por los salarios ofrecidos pareciera seguir siendo más del requerido por el capital.

Más allá de las diferencias importantes que existen entre el agro de Chile y de México en cuanto a su dinamismo y a su equilibrio comercial externo (como se vio en el capítulo anterior) si se observa sólo el sector exportador, podemos notar que el incremento del valor de las exportaciones agropecuarias ha sido proporcionalmente muy similar en ambos países (ver gráfico 14). Sin embargo, no ha sucedido lo mismo con la utilización de fuerza de trabajo del sector, donde podemos ver una tendencia a la disminución de los empleos del sector en México, versus una relativa mantención de los mismos en Chile.

Grafico 14

Chile y México: índice de valor de las exportaciones agropecuarias (2004-2006 = 100) e índice de empleo en el sector agropecuario (2004 =100)



Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de FAO (<http://www.fao.org/faostat>) -para el índice de exportaciones- y de OIT (<http://laborsta.ilo.org/>) para empleos.

Algunos estudios (Basurto y Escalante, 2012) han puesto énfasis respecto a que el sector agropecuario mexicano ha manifestado la incapacidad de absorber mano de obra. Durante el periodo 2000 a 2006 el nivel de empleo se incrementó, en promedio anual, 1.84%, mientras que en los dos años posteriores esta cifra alcanzó sólo 0.48%, y con el efecto de la crisis de 2008, se presentó un decremento, -1.63%, en ente 2008 y 2010. Estos datos son inferiores a las cifras de empleo para los mismo años en el ámbito nacional (2000 a 2006, 2.61%; 2006 a 2008, 0.79; de 2009 a 2010, -1.43) (Basurto y Escalante, 2012) de lo que se concluye que el sector tiene una demanda de trabajo que disminuye respecto de los demás sectores de la economía. Los mismos autores señalan que, debido al contexto de la reducción de empleos, los trabajadores que no encuentran trabajo se desplazan hacia otros mercados, internos o externos.

Para explicar esta diferencia en la tendencia de los empleos en ambos países en relación a las exportaciones, debemos considerar la productividad del trabajo, la cual, como se vio en el capítulo anterior, ha tenido un crecimiento mucho mayor en Chile, versus un crecimiento más bien tenue en México (ver gráfico 6, apartado 3.4.2), de lo que se desprende que en México no es posible explicar la tendencia a la reducción de los empleos del sector por la productividad, sino más bien el mayor peso relativo del sector no exportador, que se torna cada vez menos dinámico. Este cuadro general, mantiene al agro mexicano en una situación de abundancia de fuerza de trabajo para el sector exportador. Para el caso de Chile, sin embargo, los fuertes aumentos en la productividad de trabajo -y el mayor peso del sector exportador en el agro de ese país- permiten asociar ésta a una mantención de los empleos del

sector, en un escenario de crecimiento de las exportaciones, e incluso, apuntar que parte de esa mayor productividad ha sido el efecto de una relativa escasez de fuerza de trabajo en los últimos años, que ha empujado a buscar aumentar la intensidad del capital.

En efecto, pensamos que existe una manera diferente en que se relacionan los sectores exportadores de cada país con la dinámica del sector en su conjunto, respecto de su relación con la fuerza de trabajo. Mientras la macro-tendencia del agro mexicano ha sido a la expulsión de población rural, tanto a zonas urbanas y fuera del sector agrícola, como fuera del país, en Chile el desarrollo del sector agroexportador parece haber frenado la tendencia secular a la urbanización, y retener una mayor proporción de población en las zonas rurales, debido a esta disponibilidad de empleos.

Un indicio claro de que el sector agroexportador frutícola retiene población en el medio rural chileno es que las regiones de mayor superficie frutal (O'Higgins y Maule) son aquellas con mayor población rural. De igual manera, mientras a nivel nacional la población se concentra fuertemente en áreas urbanas – recordemos que la rural sólo llega al 13%- estas mismas regiones son las de mayor proporción de población rural -muy por encima del promedio nacional- de acuerdo con una estimaciones oficiales, en 2013 es de y 28,9% de O'Higgins y 32,6% en Maule (Riquelme, 2015). Por su parte, el sector agropecuario es la principal fuente de empleos, pues, del total de la fuerza laboral ocupada en forma directa en O'Higgins, 27,5% trabaja en el sector, y en Maule 32%, en ambos casos en los meses de mayor demanda de trabajo temporal, incluso en los meses de menor demanda concentran 22,3% y 23,7% respectivamente (Riquelme, 2015), cifras que superan al 9,2% que ocupa el sector a nivel nacional.

Sin embargo, al “exitoso” sector agroexportador chileno su “*bono*” histórico se le acaba. Al no disponer de un enorme *ejercito laboral de reserva* como el que constituye el deprimido sector campesino mexicano, su fuerza de trabajo ha empezado a ser escasa –lo que como veremos, tiene un correlato en los salarios- al menos así lo han denunciado los propios capitalistas chilenos.

La denuncia de escasez de mano de obra surgió el año 2007, cuando los productores hicieron público su diagnóstico y sus propuestas en materia de políticas laborales, en el primer Cónclave de la Fruta -con la presencia de 1600 productores y exportadores, organizado por ASOEX y la Federación de Productores de Fruta (FEDEFRUTA)- donde

manifestaron una crítica a la legislación laboral por exigir el pago de horas extraordinarias a trabajadores temporales en un sector con características productivas estacionales diferentes de otras actividades productivas, pidiendo para ello una mayor flexibilización en materia de jornada, y –lo que más llamó la atención- respecto a la participación de trabajadores migrantes (Caro, 2012). En general, los estudios al respecto han señalado que se trata de una escasez relativa de personas dispuestas a trabajar en las condiciones que ofrece el sector, y por esos salarios, lo que ha favorecido una predilección de los trabajadores por otro tipo de empleos, cuando éstos están disponibles, es decir, que quienes trabajan como temporeros en el sector, lo hacen porque no se les han presentado mejores opciones, y cuando aumentan éstas, se genera una migración de los trabajadores a otros sectores que ofrecen mejores salarios y condiciones laborales más estables y menos esforzadas (Caro, 2012).

La propuesta de una mayor incorporación de migrantes a la fuerza laboral del sector en Chile es sintomática. “Las propuestas han circulado en torno a aumentar la cuota migrante del actual 15%, hacer más expeditivos los mecanismos de ingreso y aminorar los tiempos de entrega de visa temporal de trabajo” (Caro, 2012: 193). Existe un estudio que revisa la política respecto del uso de mano de obra inmigrante en Australia, Nueva Zelanda y California, para realizar recomendaciones políticas al respecto en Chile (Valdés, A., 2014).²⁷⁰ Se trata de un claro esfuerzo por presionar el salario y condiciones de negociación del conjunto de los trabajadores chilenos a la baja, haciendo uso para ello de la situación vulnerable de los inmigrantes internacionales.

La situación del sector agropecuario en México es muy diferente. En lugar de demandar mayor cantidad de fuerza de trabajo, este país “exporta” la restante. Contingentes importantes –y ampliamente mayoritarios- de jornaleros mexicanos se unen a centroamericanos en su país vecino del norte como trabajadores temporales de productos que, en ese país se venden en el mercado interno, que finalmente corresponde al mismo mercado mayoritario de los sectores agroexportadores latinoamericanos, es decir, realiza su

²⁷⁰ En otra publicación derivada del mismo proyecto de investigación donde se inscribe el citado trabajo de Valdés, A. (2014) se señala lo siguiente: “En los últimos años se ha visto una gran movilidad de la mano de obra dentro de los trabajos agrícolas, pero también hacia otros sectores con los que se compite por trabajadores, como minería, construcción y *retail*. A esto se suma la migración a zonas urbanas, lo que ha disminuido la oferta de trabajadores agrícolas y aumentado sus salarios, además de obligar a los productores a incurrir en mayores costos de reclutamiento y retención de trabajadores, con la consecuente pérdida de competitividad del sector agrícola” (Anriquez, Foster, Melo, Subercaseaux, Valdés, 2016: 1)

producción en el mismo espacio, el consumidor estadounidense. Según indica la prensa (El Financiero, 2014), Rayne Pegg, gerente de la Federación de Granjeros de California, señaló a partir de datos internos de su organización, que en 2014 casi el 50% de los agricultores experimentan escasez de mano de obra, y muchos de los agricultores señalan que han perdido casi un tercio de su fuerza de trabajo. Valdés, A. (2014) aporta otros datos muy figurativos al respecto al señalar que 36% de todos los trabajadores agrícolas en los EE.UU. trabajan en California, y que sólo entre 2% y 5% de todos los trabajadores agrícolas en ese estado nacieron en EE.UU. y que 95% de los trabajadores inmigrantes agrícolas en California nacieron en México. A nivel de todo EE.UU., de un total de aproximado de tres millones de trabajadores temporales en agricultura, 72% nació en el extranjero, 68% en México y 3% en Centroamérica (Valdés, A., 2014).

Las condiciones privilegiadas respecto de la fuerza de trabajo en las que se desarrollaron estos sectores exportadores han seguido entonces un camino diferente en Chile y México. Mientras en Chile el capital denuncia escasez de mano de obra –lo que se traduce en mejores condiciones de negociación de salario y condiciones laborales para los temporeros- en México, la presencia del viejo campesinado deprimido ha permitido a los capitales mexicanos mantener un escenario de negociación de salario y condiciones laborales muy favorable al capital, lo que a su vez ha impulsado en mayor medida la emigración internacional. Retomaremos lo anterior al ponerlo en relación a la reproducción del trabajo en las unidades domésticas.

4.1.5. La duración de la jornada laboral: las horas de trabajo

Las diferentes condiciones de negociación que han afectado a los mercados de trabajo agropecuarios de ambos países, tienen su correlato en algunos indicadores del largo de la jornada laboral en cada país. En una primera mirada, pareciera que a nivel de todos los ocupados, la jornada de trabajo es más larga en el país sudamericano, puesto que el promedio de horas trabajadas a la semana es mayor en dicho país, con 45.8 horas promedio, versus las 37.8 en México (ver cuadro 39). La situación no cambia al descomponer a los ocupados del sector en las cuatro categorías ocupacionales, pues, tal como se puede ver en el cuadro 39, los promedios por categoría, no se alejan demasiado de las medias totales entre los ocupados.

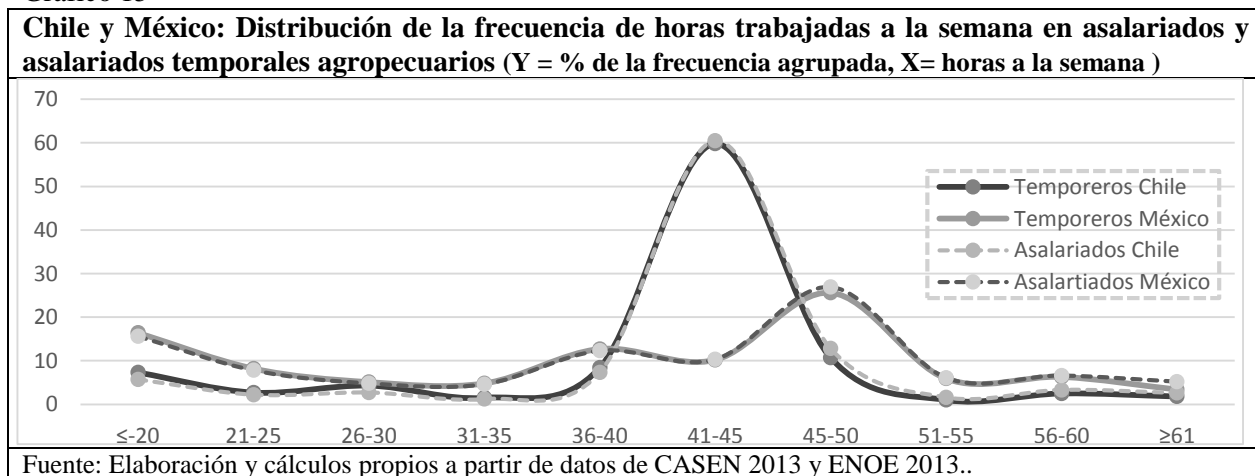
Cuadro 39

Chile y México: Horas promedio trabajadas a la semana por ocupados agropecuarios										
horas	Trabajadores asalariados				Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Todos los ocupados ²⁷¹	
	Todos		Temporeros		Chile	México	Chile	México	Chile	México
	Chile	México	Chile	México						
Horas Promedio	45.7	39.5	43.8	38.8	45.3	42.3	46.3	38.5	45.8	37.8

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Una mejor idea de lo que ocurre respecto de las horas trabajadas a la semana en los ocupados agropecuarios de ambos países se obtiene al mirar cómo se distribuyen los casos, dentro de las categorías ocupacionales, específicamente en los asalariados temporales (ver cuadro AC4-1 en el anexo para todas las categorías). En el gráfico 15 podemos apreciar la distribución de los porcentajes de la frecuencia de horas trabajadas a la semana en asalariados y asalariados temporales agropecuarios. Lo primero que llama la atención es la práctica inexistencia de diferencias entre la distribución de horas trabajadas entre el conjunto de los asalariados y los asalariados temporales, de acuerdo a las encuestas CASEN y ENOE.²⁷²

Gráfico 15



En el gráfico 15, destaca el hecho de que alrededor de un 60% de estos trabajadores en Chile trabaja desde 41 a 45 horas. En este último país la cantidad de asalariados que trabajan por encima y por debajo de esos rangos es mucho menor respecto de México, donde, por el contrario, existe una mucho mayor proporción de casos que se ubican por sobre ese

²⁷¹ Para comparar las medias de horas trabajadas a la semana, a nivel de todos los ocupados, se realizó una prueba T para muestras independientes, que permitiera hacer una inferencia respecto de la población a partir de la muestra de las encuestas. El Valor P de la prueba (0.000, bilateral) muestra que se rechaza la hipótesis nula de medias iguales en la población, con un intervalo de confianza de 95% para la diferencia. (Información complementaria en el cuadro AC4-3, en el anexo)

²⁷² Ello no quiere decir necesariamente que no haya diferencias entre la cantidad de horas trabajadas entre permanentes y temporales, comparación que no hemos hecho acá.

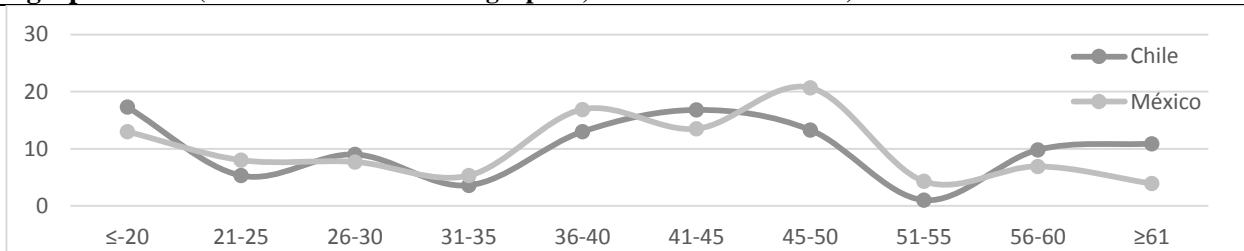
intervalo (casi un 45%, contra un 20% en Chile en asalariados) y por debajo (45.1% contra 19%, en el mismo orden). El promedio mayor de horas a la semana en Chile, más que hablar de una cantidad superior de horas trabajadas, habla de un tipo de empleo asalariado más formalizado y regulado en términos de cantidad de horas, respecto de lo que hemos visto que ocurre en México, donde, por el contrario, prima una proporcionalmente mucho mayor informalidad. En México casi la mitad de sus trabajadores asalariados trabajan más de 45 horas a la semana, y otra parte no menor trabaja un número reducido de horas (23.4% trabajan menos de 25 horas a la semana, contra un 7.8% en Chile). Probablemente estas diferencias, además de deberse a la regulación y formalidad del mercado de trabajo en cada país, responden a características diferentes de la demanda de trabajo, pues, en Chile una parte importante de esos empleos son en el sector agroexportador, mientras no ocurre lo mismo en el caso mexicano. Por su parte, en las demás categorías ocupacionales (ver cuadro AC4-1 en el anexo) existe una distribución menos heterogénea de las horas trabajadas por los ocupados, lo que es normal, pues la determinación de la cantidad de horas trabajadas se encuentra menos dominada por las necesidades inmediatas del capital y requerimientos del mercado.

En el caso de los cuentapropistas agropecuarios -categoría dentro de la cual se encuentra al sector campesino y a pequeñas empresas agropecuarias familiares que no contratan trabajadores- podemos ver (gráfico 16) esta relativa mayor homogeneidad en la distribución de horas trabajadas a la semana en ambos países, o en otras palabras, una concentración mucho menos definida de los casos en torno a algunos intervalos específicos. A diferencia de lo que ocurre con los asalariados, donde el capital intentará explotar sus medios de producción mediante la aplicación de la mayor cantidad de trabajo vivo posible (ya sea este un límite legal o un límite físico-fisiológico), en el caso de estos independientes, ese cálculo se hace respecto de un auto-esfuerzo, que tendrá menos presente la maximización de un capital. No discutiremos acá si ese límite es la subsistencia de la familia, como lo señalara Chayanov (1979) u otro límite, lo cierto es que, en un contexto determinado tanto por la variable importancia de la producción que constituye la actividad de los cuentapropistas dentro de la economía familiar, como por las dificultades estructurales de los sectores representados en esta categoría durante el patrón exportador, estos productores tienden a asignar a estas actividades una cantidad de horas de trabajo de manera mucho menos concentrada en lo que normalmente se entiende a nivel social como una *jornada*

laboral normal (en torno a 7 u 8 horas diarias, cinco a seis días a la semana, es decir, entre 40 y 50 horas semanales). La mayor suavidad de las curvas formadas al unir los porcentajes de frecuencia de los intervalos de horas trabajadas que puede verse en el gráfico 16, debe interpretarse entonces como una mayor variabilidad en las intensidades del trabajo invertido por el grupo que desempeña esa actividad. Por lo tanto, de este gráfico podemos deducir, por un lado, la importante proporción de cuentapropistas que invierte menos de 25 horas a la semana (sobre 20% en ambos países, al sumar los dos primeros intervalos) habla de la menor importancia de esta actividad en una significativa parte de quienes la desempeñan. Por otro lado, la también elevada proporción que invierte más de 45 horas a la semana (cerca de 35% en ambos países) habla de la necesidad de otro grupo –de aquellos que posiblemente se dedican de manera preferente a esta actividad- de aumentar sus esfuerzos productivos en el contexto comercial imperante en el patrón exportador.

Gráfico 16

Chile y México: Distribución de la frecuencia de horas trabajadas a la semana en cuentapropistas agropecuarios (Y = % de la frecuencia agrupada, X= horas a la semana)



Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

4.1.6 Los ingresos por actividad laboral principal en los ocupados agropecuarios

4.1.6.1 *La brecha entre los ingresos monetarios agropecuarios y los ingresos a nivel nacional*

Buena parte de la bibliografía destaca la existencia de una importante brecha salarial entre los trabajadores del sector agropecuario, respecto de los trabajadores del resto de la economía. En general las bases de datos de CASEN y ENOE, confirman esa brecha y dan cuenta del nivel de esa importante diferencia. En el cuadro 40 podemos ver esta comparación a nivel del conjunto de los ocupados agropecuarios

Cuadro 40

Chile y México: Ingreso medio de la actividad laboral principal en el sector agropecuario y en la economía en su conjunto (dólares de 2013 y monedas nacionales corrientes)						
	Ingreso medio dólares 2013				Ingreso medio monedas nacionales 2013	
	Nacional*	P valor	agropecuario	P valor	Nacional*	agropecuario
Chile	822.7	0.000	412.9	0.000	438296 PCL	219959.0 PCL
México	404.8		220.7		5185 PMX	2826.4 PMX
*Los ingresos medios del trabajo principal a nivel nacional se calcularon siguiendo la metodología que se utilizó para calcular los ingresos medios del trabajo principal agropecuario. Difieren de las cifras oficiales de salario medio para el año.						
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.						

De acuerdo a los datos de CASEN y ENOE 2013, la relación entre el ingreso monetario del trabajo principal en los ocupados a nivel de la economía en su conjunto y el del sector agropecuario, en ambos países, es muy similar: el nacional casi dobla el del sector (en Chile el nacional es 1.99 veces el agropecuario y en México, es 1.83 veces) sin embargo, la diferencia entre los dos países no deja de ser importante, pues el ingreso del trabajo principal de Chile es 2.03 veces el de México a nivel nacional, y 1.86 veces a nivel del sector agropecuario, es decir, el ingreso de los ocupados agropecuarios es, en dólares de 2013, casi el doble en Chile respecto de México.²⁷³ En el presente apartado referiremos a la diferencia entre el nivel nacional y sectorial en ambos países, y en el próximo, profundizaremos en las diferencias entre ambos países.

Cuadro 41

Chile y México: Ingreso medio de la actividad laboral principal nacional y agropecuario, según categoría ocupacional (dólares de 2013)						
	Chile			México		
	Nacional	Agropec.	Nac/agrop.	Nacional	Agropec.	Nac/agrop.
Trab. asalariados	843.2	410.2	2.06	422.5	240.5	1.76
Empleadores	2116.4	949.9	2.23	696.3	397.4	1.75
Trab. cuenta propia	603.1	400.7	1.51	293.0	146.1	2.01
Todos	822.7	412.9	1.99	404.8	220.6	1.83
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.						

En el cuadro 41 podemos apreciar las diferencias entre los promedios de los ingresos del trabajo principal a nivel nacional y sectorial, en las distintas categorías ocupacionales. Lo

²⁷³ Para comparar las medias de los ingresos por actividad laboral principal en dólares de 2013, tanto a nivel sectorial como a nivel nacional, se realizó dos prueba T para muestras independientes (una para el grupo sectorial y otra para el grupo nacional) que permitieran hacer una inferencia respecto de la población a partir de la muestra de las encuestas. El Valor P de ambas pruebas (0.000, bilateral) muestra que se rechaza la hipótesis nula de medias iguales en la población para ambos grupos, con un intervalo de confianza de 95% para la diferencia.

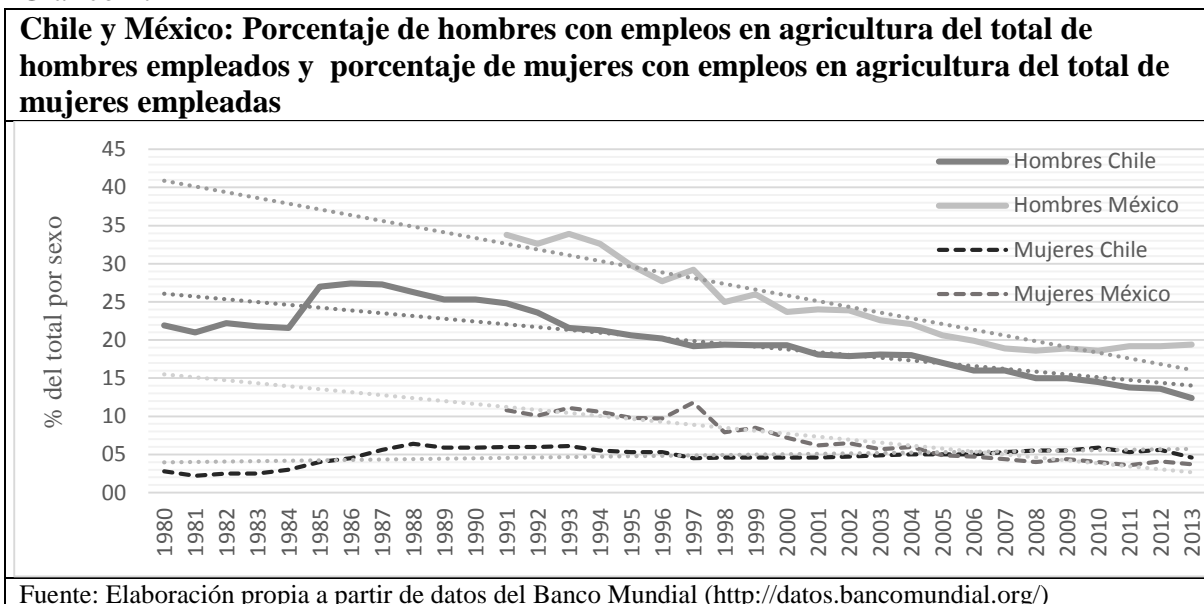
primero que salta a la vista es que la relación entre ambos niveles al interior de cada país, es muy similar en todas las categorías ocupacionales, encontrándose en todos los casos el nivel nacional en torno al doble del nivel agropecuario. En el caso de asalariados y empleadores, la distancia entre ambos niveles parece ser menor en México que en Chile, mientras que a nivel de cuentapropistas, sucede al revés. Lo importante de relevar es que, cualquiera sea la ocupación, el sector ofrece ingresos monetarios en promedio cercanos a la mitad de los que existen a nivel de toda la economía. Es posible relacionar esta situación con algunos fenómenos que han marcado el agro de ambos países en las últimas décadas. Veamos.

Tal como se vio en el capítulo 2, un importante diferencial tanto salarial como en condiciones de trabajo entre los trabajadores del agro y los urbanos, ha sido característico del mundo rural de ambos países desde tiempos precedentes al patrón industrial, y no es de extrañar que durante el patrón exportador permanezca este diferencial. Sin embargo, como hemos reiterado, las capacidades de las economías domésticas de generar recursos en dinero por la vía de la producción doméstica han disminuido significativamente durante el patrón exportador, y eso torna más crítico el rol del ingreso salarial en los hogares. En el contexto del patrón exportador, un diferencial importante de ingresos entre actividades urbanas y rurales tiende en mayor medida a expulsar a estos trabajadores –y productores- sino del campo, al menos del sector agropecuario. Y de maneras distintas, atendiendo a los muy diferentes contextos que hemos descrito para ambos países, ello ocurre en los dos sectores agropecuarios bajo análisis.

En el caso de Chile, es difícil no vincular el hecho de que el ingreso monetario del trabajo en los asalariados en el sector agropecuario sea en promedio el 48.6% del mismo indicador a nivel nacional, con la reducción del tamaño de la fuerza de trabajo agropecuaria. Si bien el sector durante su desarrollo fue capaz de retener población en zonas rurales, de reconfigurar los patrones de asentamiento de la población rural, y de generar estrategias de subsistencia de familias exclusivamente temporeras, con el pasar de los años, la cantidad de trabajadores que el sector es capaz de retener y atraer ante las condiciones imperantes, es – para los capitalistas- peligrosamente baja, y amenaza seriamente la competitividad internacional del sector. En efecto, la caída del porcentaje de trabajadores que operan en el sector agropecuario es un indicador elocuente, tal como se aprecia en el gráfico 17 para Chile, donde destaca la fuerte caída del porcentaje de hombres empleados en el sector (sobre

el total de hombres empleados a nivel nacional), mientras en el caso de las mujeres, se observa luego de un notorio incremento a fines de la década de 1980, una caída, mantención y ligera recuperación de la proporción de las empleadas en agricultura sobre las mujeres empleadas a nivel nacional.²⁷⁴ Por su parte, en el caso de México, el mismo gráfico muestra que existe una tendencia a la caída de los empleados en el sector, y que afecta igualmente a hombres y mujeres. Veamos que sucede en este último país.

Grafico 17



En el caso de México (según se desprende del cuadro 41) el ingreso monetario del trabajo en los asalariados del sector es en promedio 56.9% del mismo ingreso a nivel nacional, y en el caso de los cuentapropistas agropecuarios, es el 49.9% del mismo ingreso en cuentapropistas a nivel nacional, y el 34.5% del de los asalariados a nivel nacional. Es igualmente difícil no vincular estas diferencias con el fenómeno de migración nacional e internacional que ha caracterizado al mundo rural mexicano durante los años del patrón exportador.

Por cierto, la migración desde zonas rurales a urbanas, profundamente estranguladas tanto por el contexto comercial como por la falta de demanda de fuerza de trabajo, continúa siendo un fenómeno característico del agro mexicano: una agricultura que expulsa población

²⁷⁴ Los años de crecimiento del porcentaje del empleo femenino agrícola sobre el empleo femenino total coinciden con los del arranque del incremento de las exportaciones no tradicionales del sector en Chile. En esta tendencia del empleo femenino que, puesta en forma lineal es muy sutilmente creciente, tiene que ver algo que se ha reiterado en variadas oportunidades, esto es, con el mayor peso proporcional del sector agroexportador en el conjunto del sector agropecuario en Chile.

hacia las ciudades.²⁷⁵ Sin embargo, el fenómeno que destaca, y que ha capturado la atención mediática respecto de México, es el de la migración internacional. En 2010, los mexicanos residentes en otros países constituían el grupo de migrantes más numeroso en el mundo. De los 214 millones de migrantes a nivel mundial, 12 millones nacieron en México (5.6% del total de migrantes) y de éstos, el 98% residen en Estados Unidos, donde 7 de cada 10 se concentran en 4 estados (California, Texas, Illinois y Arizona) (SEDESOL, 2014). El cuadro C4-13 muestra el tamaño la migración neta de México y Chile, destacando las increíbles diferencias entre los saldos migratorios de ambos países, uno expulsor neto y de gran escala de migrantes y otro receptor, a una escala más moderada, a principios de la década de 2000.

Cuadro 42

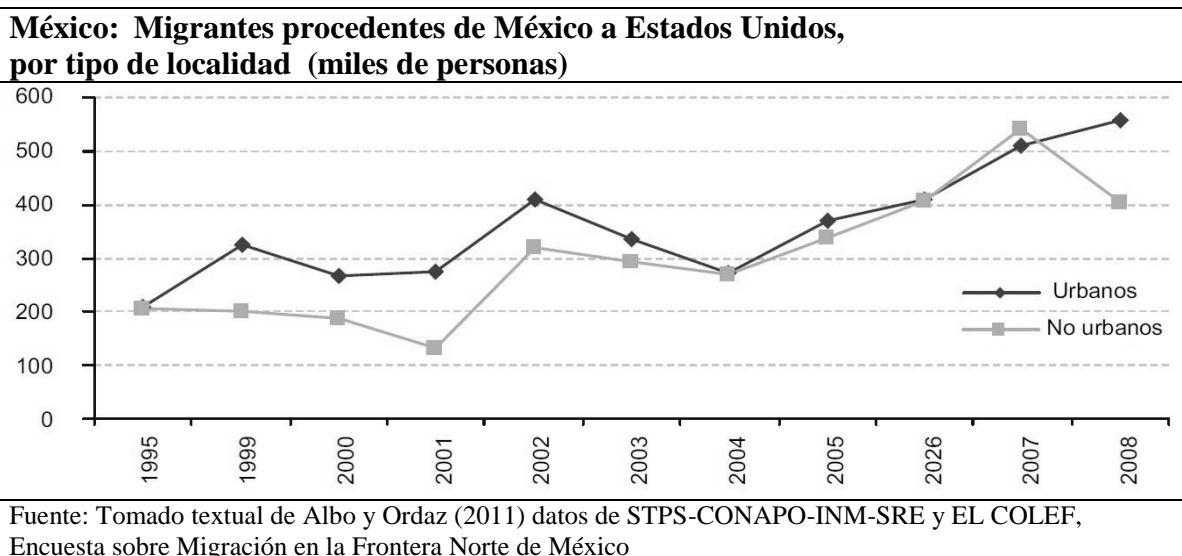
Chile y México: Migración neta (cantidad total de inmigrantes menos la cantidad total de emigrantes)									
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002
Cl.	-33751	-42595	-51769	-50998	-37305	7909	62545	71640	93789
Mx.	-411004	-620001	-899999	-1212001	-1519000	-1535834	-1302868	-1844707	-2841190

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org/>)

Una de las fuentes importantes de migrantes en México, es, sin lugar a dudas, sector campesino, que cada vez más limitado, e incluso imposibilitado de obtener recursos dinerarios por la vía de la comercialización de su producción, y en un contexto donde la demanda de fuerza de trabajo desde el sector agropecuario mexicano es baja, se ve presionado a migrar fuera del país. En el gráfico 18 puede apreciarse la proporción, entre los migrantes a Estados Unidos, que provienen de contextos rurales, los cuales tienden a rodear el 50% en los últimos años de la década de 2000.

²⁷⁵ Si bien la migración urbana-urbana es hoy en día el fenómeno más visible dentro de la migración interna en México, sigue existiendo un importante número de migrantes rural-urbano que en 2010 alcanza un 16% de los migrantes recientes -en términos absolutos corresponde a 625 332 personas, cantidad similar a toda la PEA agropecuaria chilena- un poco menor al 20.6% de los mismos en 2000 (766 110 personas) (Pérez y Santos, 2013). Y en general, en 2010, la mayoría de los migrantes a nivel nacional -de origen y destino tanto rural y urbano- se concentra en el sector servicios (49%), comercio (20.6%), industria (17%), construcción (8.2%), y un grupo muy pequeño en agricultura. (5.1%). (Romo, Téllez y López, 2013) En este último grupo responde, posiblemente a las familias que pasan de migración pendular asentarse cerca de fuertes de trabajo en el sector de agricultura moderna, como se señaló más atrás (Barón, 2012)

Grafico 18



En síntesis, en el contexto del patrón exportador, donde el salario se torna en una fuente de ingreso más importante en las zonas rurales, *el significativo diferencial de ingresos entre actividades urbanas y rurales se encuentra vinculado a la expulsión de trabajadores y pequeños productores tanto del campo como del sector agropecuario*. En Chile, ello se ha expresado en una falta de crecimiento de la fuerza laboral agropecuaria ante un contexto de mayor demanda de trabajo, lo que podríamos plantear, se debe a que los salarios ofrecidos en el sector –además de las condiciones laborales- son muy inferiores a las del resto de la economía. En México, donde la demanda de trabajo asalariado es menor, se ha traducido en migración nacional e internacional.

4.1.6.2 Los ingresos monetarios de la actividad laboral principal en los ocupados agropecuarios de Chile y México

La diferencia entre los ingresos por actividad laboral principal entre Chile y México es, entonces, significativa. Al descomponer a los ocupados del sector en las categorías ocupacionales aparecen, sin embargo, algunas diferencias (ver cuadro 43).

Cuadro 43

Chile y México: Ingresos por actividad laboral principal mensual en dólares de 2013 (Medias, desviación típica y asimetría)						
		Trabajadores asalariados		Empleadores	Trabajadores cuenta propia	Total
		Todos	Temporeros			
Chile	Media	410.1980	327.8332	949.9416	400.6780	412.8747
	Desv. típ.	307.83348	212.18841	1226.77846	635.42805	430.60447
	Asimetría	27.710	4.851	2.958	8.209	14.850
México	Media	240.5229	223.9355	397.3540	146.1541	220.6581
	Desv. típ.	448.57368	448.77347	798.64452	207.38429	424.35825
	Asimetría	46.210	47.497	14.944	6.895	41.328

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Dentro de las muestras de CASEN y ENOE, como es de suponer, los empleadores son los que registran un ingreso monetario del trabajo principal más alto. En Chile es 2.4 veces el ingreso de los asalariados y en México 1.6, y en ambos casos con una desviación típica muy alta, es decir, con un distanciamiento promedio de los casos de esa media muy alto, y con una asimetría positiva que indica que una minoría de los datos es mayor que la media (en México esa tendencia es más aguda). Esto quiere decir, que los capitalistas agropecuarios chilenos, a nivel del sector, capturan una mayor proporción del valor generado que sus equivalentes mexicanos (en Chile este ingreso en esta categoría es 2.4 veces más alto que en México). Ello es cierto sólo a nivel de promedios, dado que, como se visto más atrás, los sectores modernos exportadores son en ambos países sumamente competitivos, lo que a su vez implica que existe un sector numéricamente importante entre los productores en México, que contrata mano de obra, es decir, que no es agricultura familiar campesina, y que no registra ingresos altos, lo que explicaría esa desviación típica y esa asimetría con sesgo a la derecha tan altas. Tal como se vio en el capítulo anterior (3.5.2), Rubio (2001) advierte de la presencia en México de un sector capitalista con un perfil pequeño e incluso mediano empresarial, que produce insumos para la agroindustria y que es explotado comercialmente por poderes compradores que reducen artificialmente el precio de sus insumos por la vía de la importación. La mayor presencia de este sector respecto del agroexportador en México que en Chile, explica esta diferencia.

Por su parte, los asalariados son la categoría que sigue en orden de nivel de ingresos por actividad laboral principal en ambos países. En ambos casos se encuentran muy próximos a la media del conjunto de los ocupados. La desviación y la asimetría igualmente indican que los datos tienen a estar por debajo de la media, y la primera advierte que el grado de

dispersión de los datos con respecto al valor promedio resulta ser mucho menor en relación al caso de los empleadores en ambos países. En Chile, este ingreso en esta categoría es 1.7 veces más alto que en México. Si dentro de los asalariados distinguimos a los trabajadores temporales, puede notarse que en ambos países éstos últimos exhiben este ingreso con un promedio menor al del resto de los asalariados, que en Chile es un 80% de éste, y en México un 93%. La importante diferencia en estos ingresos en los asalariados entre los dos países se relaciona, evidentemente, con el dinamismo del sector, pues, en México existe un sector amplio que no puede pagar salarios más altos a sus trabajadores porque sus ganancias son bajas debido al esquema de precios imperante en el patrón exportador. A la vez, existe un sector agroexportador que, de acuerdo a sus ganancias, podría pagar salarios mucho más altos, pero que se beneficia de las condiciones que crea este mercado de trabajo deprimido, con abundancia de trabajadores disponibles a trabajar por salarios y condiciones muy abatidas. En este mismo sentido, el mayor ingreso en los asalariados chilenos también responde a la mejor posición de los trabajadores para negociar su salario, derivada de los procesos históricos que han determinado ese sector agropecuario, como una menor abundancia de mano de obra ante la inexistencia de un sector campesino amplio, lo que permite que estos trabajadores se encuentren menos *atados a la tierra* y ante la existencia de empleos en otros sectores de la economía, puedan prescindir con mayor facilidad de los empleos agropecuarios, usualmente temporales. Y a su vez, estos mejores salarios responden a la preponderancia del sector exportador como demandante de fuerza de trabajo, sin la presencia de un amplio sector deprimido que establezca precios menores al trabajo.

Por último, en ambos países la categoría con menores ingresos por actividad laboral principal son los cuentapropistas. En Chile está muy próximo al promedio de los asalariados y de los ocupados (que es sólo 1.03 veces el de los cuentapropistas), sin embargo en México el promedio de los ocupados es 1.5 veces el promedio de los cuentapropistas. Por su parte, este promedio es en Chile 2.7 veces mayor que en México, y en ambos casos los datos tienden a concentrarse por debajo de la media. Sin embargo, *este sector en Chile es pequeño comparado con lo que sucede en México*. En este diferencial encontramos también una explicación de las diferentes características del mercado de trabajo agropecuario entre ambos países. *Estos bajos ingresos monetarios del trabajo en los cuentapropistas mexicanos*

obligan a este sector a mantener una oferta elevada de mano de obra agropecuaria, además de ser, como hemos dicho, uno de los más claros orígenes de la migración interna y externa.

Si se calcula el ingreso medio de la actividad laboral principal (en dólares constantes de 2013) *por hora* en el sector, la relación entre el ingreso de los dos países a nivel de todos los ocupados cambia muy poco (pasa de 1.86 veces mensual a 1.77 por hora), como puede verse en el cuadro 44.²⁷⁶

Cuadro 44

Chile y México: Comparación de las medias de ingresos por actividad laboral principal por hora (dólares de 2013)						
País		Estadísticos de grupo				p valor
		N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	
Dólares x hora	Chile	578813	2.6979	4.25034	.00559	0.000
	México	4029573	1.5167	2.86709	.00143	

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

El ingreso por hora es, sin embargo, una medida más homogénea para comparar entre subgrupos al interior de los componentes de los hogares y por sexo, por lo que utilizaremos esta media para esos fines. En el cuadro 45, podemos ver que existe una diferencia entre los trabajadores asalariados entre sexos en ambos países, a favor de los hombres.

Cuadro 45

Chile y México: Ingresos por actividad laboral principal por hora en hombre y mujeres (dólares de 2013, medias y medianas)									
		Trabajadores asalariados		Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Total	
		Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Chile	Hombre	2.66	2.19	5.81	2.71	3.08	1.88	2.87	2.19
	Mujer	2.28	2.19	8.66	3.05	2.21	1.43	2.35	2.09
México	Hombre	1.65	1.34	2.55	1.40	1.07	0.57	1.51	1.20
	Mujer	1.50	1.30	5.38	1.02	1.38	0.63	1.54	1.26

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

En Chile las mujeres asalariadas tienen ingresos por actividad laboral principal que corresponden al 85.7% del de los hombres, y en México, a un 90%). Sin embargo, a nivel de los productores (empleadores y trabajadores por cuenta propia) cambian estas diferencias, aunque estadísticamente no se trata de grupos representativos.²⁷⁷ En Chile, a nivel de los

²⁷⁶Para comparar las medias de los ingresos por actividad laboral principal por hora, igualmente se realizó una prueba T, que permite rechazar la hipótesis nula de medias iguales. Ver anexo de pruebas de hipótesis para el cuadro 44.

²⁷⁷ Según estos datos, tanto en Chile como en México, las mujeres empleadoras reciben ingresos monetarios por el trabajo principal por hora, mayores que los hombres, lo que en el caso de México se repite entre cuentapropistas. Dado que la participación de las mujeres en estas categorías laborales es excesivamente baja (ver cuadros 31 y 32) (las empleadoras son el 0.09% de las ocupadas agropecuarias en Chile, y 0.1 en México, y las cuentapropistas 1.55% de las ocupadas del sector en México) el impacto de esta situación a nivel de los

ocupados del sector, el ingreso monetario del trabajo principal por hora en las mujeres es un 81.9% el de los hombres, y en México es prácticamente igual entre ambos sexos. Frente a esto, debe destacarse que, si bien en el grupo más grande –los asalariados- existen diferencias en este tipo de ingresos a favor de los hombres en ambos países, a nivel de todos los ocupados, esa brecha se mantiene sólo en Chile, y en México se compensa, debido a la relativa mayor presencia de las categorías ocupacionales donde las mujeres tienden a tener ingresos por hora superiores a los hombres, como en este caso, trabajadores por cuenta propia. En general, las medianas inferiores a las medias en todos los grupos muestran que la mayoría de los casos se encuentran por debajo de la media.²⁷⁸

En síntesis, podemos extraer lo siguiente: por un lado, *los capitalistas agropecuarios chilenos, a nivel del sector, capturan una mayor proporción del valor generado que sus equivalentes mexicanos, lo que a su vez implica que los asalariados chilenos tengan mayores ingresos del trabajo que sus equivalentes mexicanos*. Ello porque el contexto y la estructura del sector han permitido mejores condiciones de negociación del salario en Chile. Además, los bajos ingresos del trabajo de los cuentapropistas mexicanos explican en parte estas peores condiciones de negociación del salario, pues, por ello generan una enorme oferta de fuerza de trabajo que el sector en su conjunto no puede absorber, y que determina su expulsión por la vía de la migración. Por otro lado, a nivel de los asalariados, en ambos países se cumple que las mujeres tienen ingresos del trabajo por hora, que en promedio, son menores a los de los hombres, lo que es relevante de resaltar, debido a que ellas constituyen una parte no menor de la oferta de fuerza de trabajo en los sectores agroexportadores.

4.1.6.3 Los ingresos del trabajo frente a la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR) ¿superexplotación del trabajo?

Un intento de mirar los ingresos de trabajadores respecto del valor de la fuerza de trabajo, es sumamente complejo, dada la dificultad de establecer una metodología que permita determinar este valor en cada contexto socio-económico y cultural particular. No

ocupados del sector es escasamente representativa. Y si consideramos que hablamos de encuestas con muestras, resulta poco fiable sacar conclusiones de subgrupos que no llegan ni al 2% de cada muestra.

²⁷⁸ De lo anterior es difícil concluir que existe una mayor equidad de género en el pago a trabajo en México respecto de Chile, puesto que como vimos más atrás, la participación de las mujeres es mucho menor en el primer país, y estos promedios no dan cuenta de una distribución asimétrica.

obstante, podemos hacernos una idea somera al contemplar estos ingresos frente a algunas medidas que nos aproximen al costo de la reproducción más básica de los trabajadores y sus familias. Lo primero que debe señalarse es que las canastas básicas oficiales que se usan en cada país para establecer líneas de pobreza e indigencia no son muy útiles, dado que son bastante arbitrarias y no guardan una relación lógica entre sí y respecto del costo de la vida en cada país, que las haga mínimamente comparables. Por ejemplo, las líneas de pobreza e indigencia que pública CEPAL con base en información oficial de los países, establecen montos en Chile que representan entre un 65% y un 70% del monto las mismas líneas en México –tanto en líneas rurales como urbanas- para 2013 y 2014 (en dólares corrientes) ello pese a que el costo de la vida es, para esos años, aproximadamente un 20% más alto en Chile que en México, al menos según lo calculan varias de las agencias internacionales privadas que realizan esa medición en virtud de un grupo variable y extendido de productos (Banco de Inversiones Suizo UBS; Expatistan; Numbeo; Mercer)²⁷⁹. Esta incoherencia se debe al desapego que tienen los productos de esas canastas respecto de las *necesidades reales* de los trabajadores de estos países, cuestión que es válida para ambos países pero que es aún más marcada en Chile.²⁸⁰ Por ello no tomaremos como referencia estas canastas oficiales sino, utilizaremos otros cálculos alternativos.

Un referente en México, para un cálculo alternativo, es la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR) que mide y utiliza el Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM.²⁸¹ Dicha canasta pretende capturar las necesidades mínimas alimenticias reales para un desarrollo normal y digno de la vida. En Chile, pese a que las canastas oficiales han sido muy cuestionadas desde los sectores académicos que estudian la pobreza (y se han señalado ampliamente sus falencias y recomendado cambios) no se ha desarrollado una canasta alternativa paralela a la oficial. Como solución parche, ante la imposibilidad de contar con una medida comparable análoga a la de la CAR mexicana -y sin ingresar a la discusión sobre el contenido de las canastas en cada contexto sociocultural

²⁷⁹ Los estudios de dichas agencias se encuentran disponibles, con variable nivel de accesos, en las siguientes páginas web: <https://www.ubs.com>; <https://www.expatistan.com/cost-of-living>; <https://www.numbeo.com/cost-of-living>; <https://www.imercer.com>

²⁸⁰ La actual Canasta de Satisfacción de Necesidades Básicas vigente en Chile, se desarrolló en 1988, y ha sido denunciada desde múltiples organizaciones como anacrónica y subvalorada (Fundación para la Superación de la Pobreza o Fundación Sol, por poner algunos ejemplos) [<http://www.superacionpobreza.cl/>; <http://www.fundacionsol.cl/>]

²⁸¹ Información disponible en <http://cam.economia.unam.mx/>

y económico- tomaremos como referencia el valor de la canasta del CAM para México, y la aumentaremos en un 20% para Chile. De esta forma, la Canasta Alimenticia Recomendable para 2013 y 2014 quedaría en \$16.10 y \$13.41 dólares (de 2013) diarios por persona en Chile y México, respectivamente, lo que representa 3.7 veces la línea de pobreza oficial en Chile para 2013, (lo que es consecuente con lo que han planteado economistas de Fundación Sol (2012) respecto a que una canasta alimenticia más ajustada a la realidad en Chile triplicaría a la oficial) y 2 veces la línea de pobreza oficial en México, para el mismo año. Evidentemente, se trata de un cálculo referencial y aproximado, que no tiene otro propósito de proyectar una idea general respecto del costo mínimo diario de una alimentación digna en condiciones normales, a fin de confrontarlo con los ingresos del trabajo.²⁸²

Cuadro 46

Chile y México: Participación de los ingresos del trabajo en la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR), en asalariados y cuentapropistas (por sexos, dólares de 2013)									
		Trabajadores asalariados				Trabajadores cuenta propia			
		Por hora *	Por día**	CAR día ***	% de CAR cubierto por ingreso por día****	Por hora *	Por día**	CAR día ***	% de CAR cubierto por ingreso por día****
Chile	Hom.	2.66	21.28	16.1	132.2	3.08	24.64	16.1	153.0
	Muj.	2.28	18.24	16.1	113.3	2.21	17.68	16.1	109.8
México	Hom.	1.65	13.2	13.4	98.5	1.07	8.56	13.4	63.9
	Muj.	1.50	12	13.4	89.6	1.38	11.04	13.4	82.4
*Ingresos por hora		*** Canasta Alimenticia Recomendable (CAR) por día							
Ingresos por día, es decir, por jornada normal de 8 horas		**Porcentaje de la Canasta (CAR) diaria que es cubierto por el ingreso							
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013 y a datos de CAM, FEc-UNAM									

De la lectura del cuadro 46, puede llamarse la atención respecto de lo siguiente. Partamos por los asalariados. En ambos países, los salarios promedio recibidos en el equivalente de horas de trabajo de una jornada diaria normal, se encuentran muy próximos al valor la de la CAR diaria para una persona. En el caso de Chile superan este valor

²⁸² Por otra parte, de acuerdo a nuestra perspectiva, distinguir entre una canasta rural y una urbana, como se suele hacer para medir la pobreza rural en variados países, no es correcto, al menos si lo que se intenta es referir a un *componente* del *valor de la fuerza de trabajo* (componente, en tanto el valor de la fuerza de trabajo está determinado por una serie de otros productos además de los alimentarios, los que -desde una perspectiva muy conservadora- al menos representan una parte equivalente a la canasta alimentaria). Esto, debido a que aquello que reduciría la canasta rural es precisamente la producción de valores de uso para su consumo doméstico, lo que como vimos en el apartado 1.5.1 (cuadro 3), genera la no coincidencia entre lo que llamamos el VPDVFT (valor de los productos determinantes del valor de la fuerza de trabajo) y el VPFT (valor pagado a la fuerza de trabajo). La distinción de canastas urbanas y rurales, abrevia en la lógica de considerar a la producción doméstica como una “*ventaja natural*”, y no como el producto de un trabajo humano materializado que reproduce al trabajo e incide en los salarios en el mercado de trabajo.

referencial, y si bien no por mucho, lo hace tanto en hombres como en mujeres. En el caso de México, los hombres reciben salarios que son casi equivalentes a la CAR, mientras las mujeres reciben menos del 90% de esa misma canasta. Si tomamos en consideración que la CAR no contempla más que la alimentación básica, sin incluir todos los bienes no comestibles necesarios para la reproducción normal de los trabajadores, salta a la vista que el pago recibido por el trabajo está muy lejos de cubrir el valor de la fuerza de trabajo, más aún si se considera que estos salarios deben reproducir a una unidad doméstica, que incluye personas inhabilitadas para vender su fuerza de trabajo, y que el valor de la CAR es por persona.

Lo anterior implica que, si bien los salarios son en términos absolutos considerablemente mayores en el sector agropecuario chileno, ello no significa necesariamente que se encuentren respetando el valor del fuerza de trabajo, por el contrario, *pareciera* ser que, si bien pagan una mayor proporción de la reproducción del trabajo respecto de México, están lejos de pagar la totalidad de ese valor, y su capacidad de pagar la reproducción del trabajo *no es superior respecto de lo que ocurre en México en la proporción en que lo son los salarios*.

En estricto rigor, el carácter aproximativo, exploratorio e ilustrativo de este cálculo no nos permite concluir de manera fehaciente la incidencia de superexplotación, sin embargo, permite formar una idea bastante clara al respecto. *La probabilidad de que el trabajo asalariado agropecuario de ambos países sea pagado por debajo de su valor, es realmente muy alta*.

Por su parte, en el caso de los trabajadores agropecuarios por cuenta propia, la situación no cambia demasiado, aunque llama la atención el hecho de que, en comparación con los asalariados, mientras en Chile aumenta la proporción de la CAR que estos ingresos pueden comprar, en México disminuye, lo que coincide con la mayor presencia de productores comerciales en Chile que suben las medias, y un sector campesino mexicano cuya reproducción se encuentra menos basada en ingresos dinerarios, lo que estudiaremos con más detención en el siguiente subcapítulo.

Sin embargo, no debe perderse de vista que el valor de la fuerza de trabajo es una medida que es relativa a un tiempo de trabajo, es decir, refiere al “costo de producción” de la “mercancía fuerza de trabajo”, que tiene su expresión en un “tiempo de trabajo”, como lo

señalara Marx (2011). Los cálculos exploratorios que se exponen en el cuadro 46 permiten ilustrar lo lejos que puede encontrarse el pago de un tiempo de trabajo estandarizado, de su costo de producción. Sin embargo, la reproducción de las personas que venden su fuerza de trabajo es imperante para ellas, se venda o no fuerza de trabajo, y *no siempre le es posible a los trabajadores vender el tiempo de trabajo equivalente a una jornada normal*, pues, ello depende de la estacionalidad y del dinamismo del sector que demanda la fuerza de trabajo. Esta situación permite señalar que, además de que *es muy probable que el trabajo sea pagado por debajo de su valor*, la cantidad de horas de trabajo demandadas anualmente no son necesariamente las suficientes para lograr una reproducción en condiciones normales de la fuerza de trabajo.

A continuación, en la segunda mitad de este capítulo, analizaremos los ingresos y sus fuentes, pero ya no a nivel de los ocupados individuales, sino de la unidad doméstica, a fin de comprender de qué manera las clases trabajadoras del agro logran resolver su reproducción y de qué manera se logra compensar, a nivel de la estructura de unidades domésticas, unos salarios e ingresos por actividades cuentapropistas agropecuarias que difícilmente logran cubrir la reproducción de la fuerza de trabajo, en condiciones normales y en horas de trabajo normales.

4.2 Estudio sucinto de las unidades domésticas agropecuarias y sus ingresos a partir de la descripción de los hogares con ocupados en el sector

En las líneas que suceden analizaremos, de manera sumaria, algunas de las características de las *unidades domésticas* donde se reproducen los ocupados agropecuarios de Chile y México, lo que se realizará a partir del análisis de los hogares con *al menos un ocupado agropecuario principal*,²⁸³ en las encuestas CASEN 2013 y ENOE 2014 (en adelante, hogares AMUOAPP).²⁸⁴ A partir de este análisis -que incluye a los habitantes, los trabajos, los ingresos, y las fuentes de ingreso de los hogares AMUOAPP- intentaremos caracterizar, de forma general y exploratoria, *la reproducción del trabajo en el sector*

²⁸³ Es decir, que la ocupación principal de ese habitante del hogar sea en el sector agropecuario.

²⁸⁴ El grupo de hogares AMUOAPP (Al Menos Un Ocupado Agro-Pecuario Principal), refiere a todos los hogares donde viven los ocupados agropecuarios principales, en las bases de datos citadas, lo que no significa que todos sus ingresos sean agropecuarios. En promedio, en ambos países hay 1.2 ocupados agropecuarios por hogar, mientras que en general, los habitantes con ingresos por actividades laborales corresponden, en promedio, a 1.7 en Chile, y a 1.9 en México. Regresaremos sobre esto.

agropecuario de ambos países, aplicando para ello la tipología de unidades domésticas expuesta en el capítulo 1.²⁸⁵

El análisis de los hogares AMUOAPP es un acercamiento –por cierto limitado- al estudio de las unidades domésticas donde se reproduce el trabajo en el sector agropecuario, y las relaciones que de éste pueden extraerse, son entendidas más como *indicadores aproximados* a la realidad histórico estructural que se pretende explicar, que como la realidad en sí.²⁸⁶ En este sentido, es necesario dejar en claro que cuando hablamos de *hogares* nos referimos directamente a una *descripción de la muestra de las encuestas*,²⁸⁷ y cuando hablamos de *unidades domésticas* ya estamos extrapolando esos datos e interpretándolos como indicadores de la realidad histórico-estructural. Lo segundo implica asumir –a nivel macro y promedio- un supuesto de equivalencia entre hogares encuestados y el concepto de *unidad doméstica*, lo que a su vez implica plantear la hipótesis –que aquí permanecerá en calidad de supuesto- que en dichos hogares, o en una amplia mayoría de ellos, opera una lógica redistributiva de los ingresos.

A continuación pasaremos a realizar esta caracterización.

4.2.1. Características laborales generales de los habitantes y de las unidades domésticas donde se reproducen los ocupados agropecuarios.

4.2.1.1 Habitantes en las unidades domésticas

Al analizar a los habitantes de los hogares, surgen algunos datos generales que resultan complementarios al cuadro sociodemográfico general descrito más atrás para los ocupados agropecuarios.

²⁸⁵ Existen algunas limitantes metodológicas –que se indican oportunamente- que impiden tomar este análisis de manera positiva, lo que torna un tanto heterodoxo el uso que se hace aquí de las bases de datos. Sin embargo, una descripción cuantitativa exacta de la realidad, como se ha reiterado, está lejos de nuestros objetivos en esta tesis.

²⁸⁶ Por ejemplo, se excluyen los hogares con al menos un ocupado agropecuario secundario, y que no tengan más ocupados en el sector, puesto que consideramos que en esos casos se trata de unidades domésticas que contribuyen de manera marginal a la fuerza laboral del sector, y en las cuales, a su vez, el trabajo agropecuario representa un ingreso marginal.

²⁸⁷ Expandida con sus respectivos ponderadores, calculados por los institutos de estadística de cada país.

Cuadro 47

Chile y México: Resumen habitantes por hogar en hogares (AMUOAPP) (% de la frecuencia, media y mediana y miembros del hogar)							
		Chile			México		
1		6.3%*			6.2%*		
2		18.4%			13.2%		
3		25.4%			15.9%		
4		24.1%			24.1%		
5		13.5%			17%		
6		6.7%			11%		
≥7		5.4%			12.8%		
Total		100%			100%		
Media		3.7 hbs			4.3 hbs		
Mediana		3.0 hbs			4.0 hbs		
Jef(a)e de hogar (media y %)		1.0 hbs	55.7%**		1.0 hbs	43.2%**	
Pareja del Jef(a)e (media y %)		0.72 hbs	14.2%		0.77 hbs	31.6%	
Otros habs. del hogar (media y %)	Hijos	1.96 hbs	22.3%	74.07%***	2.55 hbs	19.0%	75.24%***
	Otros habs		7.2%	25.93%		6.2%	24.76%
* Porcentaje de la frecuencia			*** Promedio del porcentaje dentro del total de otros habitantes del hogar				
** Promedio del porcentaje dentro del total de cada hogar							
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.							

A dicho cuadro general debe añadirse una mayor tendencia en México, respecto de Chile, a familias más grandes y con mayor número de hijos dentro de las unidades domésticas donde se reproducen los trabajadores del sector. Tal como podemos ver en el cuadro 47, en las encuestas analizadas, dentro de los hogares de los ocupados agropecuarios, el promedio de personas por hogar es menor en Chile que en México (3.7 y 4.3 respectivamente). Mientras en Chile la mitad de estos hogares tienen hasta 3 personas, en México, la mitad de ellos tiene hasta cuatro. También se aprecia una mayor presencia de hogares con desde 6 personas en México (12.4% en Chile y 23.8% en México). Esta mayor cantidad de habitantes por hogar en México responde a un número superior de personas que no son ni jefe de hogar, ni su pareja, las cuales están compuestas en su gran mayoría por hijos (en ambos casos tres cuartas partes de este sub grupo corresponde a hijos del jefe de hogar). Esto significa que los hogares agropecuarios mexicanos tienden a tener un mayor número de hijos y de otros miembros aparte de la pareja nuclear, que en el caso de Chile. También llama la atención la menor presencia de la pareja del jefe de hogar en los hogares en Chile, lo que se relaciona con la mayor presencia de mujeres sin pareja como jefe de hogar, y que a su vez se relaciona con la diferente estructura de aportes de ingreso por sexos, que se señaló más atrás.

En términos generales, familias más grandes, como sucede en el caso de México, son consecuentes con la estructura de unidades domésticas “más campesina”, sobre la que ya hemos referido.

4.2.1.2 Habitantes con ingresos por actividades laborales en las unidades domésticas

Si bien los hogares (AMUOAPP) de México tienen mayor cantidad de habitantes que los chilenos, la proporción de habitantes que registran ingresos (monetarios) por actividades laborales -esto es, ya sea de trabajos asalariados o de negocios propios o familiares- es muy similar entre ambos países,²⁸⁸ y como se puede ver en el cuadro 48, tanto en Chile como en México, en promedio, los habitantes con ingresos por actividades laborales rodean el 45% de los habitantes del hogar.

Cuadro 48

Chile y México: Presencia de habitantes con ingresos por actividades laborales (salarios y negocios propios, en los hogares (AMUOAPP))		
Nº de habitantes con ingresos por actividades laborales en el hogar	Chile	México
	% del total de Hogares	% del total de Hogares
1	50.0	36.1
2	34.3	42.8
3	11.7	14.1
≥4	3.9	6.6
Total hogares	100	100
Promedio habitantes con ingresos por actividades laborales por hogar	1.7 hbs	1.9 hbs
% Promedio de habitantes con ingresos por actividades laborales en el hogar*	45%	44%
Promedio de hbts con ingresos por actividades laborales agropecuarias por hogar	1.23 hbs	1.16 hbs
% prom. de hbts con ingresos por actividades laborales agropecuarias en el hogar**	33%	27%
% prom. de hbts con ingresos por actividades laborales agropecuarias entre los habitantes con ingresos por actividades laborales***	71%	63%
* Promedio (entre los hogares AMUOAPP) del porcentaje de habitantes con ingresos por actividades laborales, sobre el total de habitantes por hogar. ** Promedio (entre los hogares AMUOAPP) del porcentaje de habitantes con ingresos por actividades laborales agropecuarias, sobre el total de habitantes por hogar. *** Promedio (entre los hogares AMUOAPP) del porcentaje de habitantes con ingresos por actividades laborales agropecuarias, sobre el total de habitantes con ingresos por actividades laborales (agropecuarias y no agropecuarias), en los hogares (AMUOAPP)		
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.		

²⁸⁸ La categoría *ingresos por actividades laborales* (que originalmente corresponde en las encuestas a la categoría *ingresos del trabajo*) refiere a quienes registran ingresos por trabajos asalariados y negocios propios o familiares en los hogares AMUOAPP. Haciendo un paralelo entre las categorías en las que se dividimos a los ocupados agropecuarios en el apartado anterior (trabajadores asalariados, empleadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores no remunerados) la equivalencia es clara en los asalariados, mientras que en los negocios propios y familiares entran tanto cuentapropistas como empleadores. Los trabajadores no remunerados quedan afuera del grupo que registra *ingresos por actividades laborales*. Cabe señalar que en términos teóricos, el nombre original de la categoría en las encuestas: *ingresos del trabajo*, al incluir la noción de trabajo, resulta ajena a la extracción de plusvalía que se incluye en el ingreso de un empleador (que se incluye en la categoría *ingresos por actividades laborales*) por lo que ante esta contradicción con nuestros marcos teóricos, se reemplazó *trabajo* por *actividades laborales*, con un campo semántico más general y menos relacionado con la noción marxista de trabajo.

Por su parte, la proporción de habitantes con ingresos por actividades laborales específicamente agropecuarias por hogar, en promedio, es mayor en Chile, donde corresponde a una tercera parte de los habitantes por hogar, mientras en México es por poco superior a la cuarta parte.

Mientras en ambos países hay 1.2 habitantes con ingresos por actividades laborales agropecuarios por hogar, los habitantes con ingresos por actividades laborales en general corresponden, en promedio, a 1.7 en Chile, y a 1.9 en México, lo que implica que, en promedio en esos hogares hay 0.5 y 0.7 habitantes con ingresos por actividades laborales agropecuarios, respectivamente. Los habitantes con ingresos por actividades laborales agropecuarias son, en promedio, un 71% de los ocupados en este grupo de hogares en Chile, y un 63% en México. Estos datos indican que, muy probablemente, *la tendencia dentro de las unidades domesticas que reproducen a la fuerza de trabajo agropecuaria es a un predominio de las ocupaciones dentro del mismo sector. Sin embargo, los mismos datos dejan ver que la presencia de actividades por fuera del sector no deja de ser importante en los hogares (AMUOAPP) es decir, posiblemente la participación de fuentes de ingreso de otros sectores en la reproducción de la fuerza de trabajo agropecuaria no deja de ser significativa en ambos países.* La predominancia del empleo temporal puede ser una explicación factible de esta “plurisectorialidad” de las unidades domésticas, las que se ven forzadas a buscar empleos y actividades en otros sectores durante los meses de menor demanda de trabajo.

Por su parte, el hecho de que la proporción de habitantes con ingresos por actividades laborales no agropecuarias en los hogares (AMUOAPP) sea mayor en México que en Chile (36.8% y 29.4%, respectivamente), posiblemente está indicando que las unidades domésticas agropecuarias mexicanas disponen de menores posibilidades de ingresos por actividades laborales dentro del sector que las chilenas, lo que es comparativamente válido para los empleos asalariados, dada la distinta demanda de fuerza de trabajo del sector agroexportador no tradicional, pero también lo es para los negocios propios, que en México tienen gran participación de los sectores campesinos.

4.2.1.3 Habitantes con salarios y con negocios propios en las unidades domésticas

Veamos ahora la presencia de habitantes que registran ingresos por ambos tipos de actividades laborales en estos hogares –salarios y negocios propios- y cómo se combinan éstas dentro de las unidades domésticas.

Cuadro 49

Chile y México: Presencia de habitantes con salarios (como actividad principal y secundaria) en los hogares (AMUOAPP) (% y promedios por hogar)								
Nº de asalrds. *	Chile				México			
	del total de Hogares			del total Hgs. con asalariados	del total de Hgs.			del total Hgs. con asalariados
	Prin **	Sec ***	Tot ****	Tot. ****	Prin **	Sec ***	Tot. ****	Tot. ****
1	43.0	.8	42.8	54.2	35.6	8.7	38.4	58.2
2	25.1	.0	25.2	31.9	14.8	.9	16.1	24.4
3	8.2	.0	8.4	10.6	7.5	.0	7.6	11.5
4	1.7	.0	1.7	2.2	1.9	.0	2.8	4.3
5	.8	.0	.8	1.0	.6	.0	.8	1.2
≥6	.0	.0	.0	.0	.3	.0	.3	.5
Total hgs. con asalrds.	78.8	.9	79.0	100	60.7	9.6	66.0	100
Sin asalrds.	21.2	99.1	21.0		39.3	90.4	34.0	
Total Hogares	100	100	100		100	100	100	
Prom. asalrds x hogar	1.29 hbs			1.64 hbs	1.10 hbs			1.67 hbs
* Cantidad de habitantes con salarios en el hogar				*** % del total que declaran empleo secundario				
** % del total que declaran empleo como actividad principal				**** % del total que declaran el empleo como actividad principal o secundaria				
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.								

Tal como podemos ver en el cuadro 49, la proporción de hogares con ocupados agropecuarios que tiene al menos un asalariado (principal o secundario) entre sus habitantes, es mayor en Chile que en México (79% y 66%, respectivamente). Por su parte, *la proporción de hogares que tiene habitantes con trabajos asalariados secundarios es mucho mayor en México*, donde alcanza el 9.6% de los hogares agropecuarios, mientras en Chile sólo llega a 0.9%. Dentro de los hogares que tienen asalariados, en ambos países más de la mitad de ellos tiene sólo un asalariado (54.2% en Chile y 58.2% en México). En General, lo que vemos es *una mayor proporción de hogares con asalariados en los hogares agropecuarios Chilenos*, es por ello que el promedio de asalariados en los hogares con ocupados agropecuarios es mayor en Chile, y si consideramos el mayor promedio de habitantes por hogar en México, ello se refleja en una relación asalariados/habitantes mucho mayor en Chile que en México (0.35 y 0.26, respectivamente). Dentro del grupo de hogares con asalariados, el promedio de

asalariados por hogar es casi igual entre ambos países, sin embargo, la relación asalariados/habitantes continúa siendo mayor en Chile que en México (0.42 y 0.36 respectivamente).²⁸⁹

Lo anterior confirma algo bastante obvio y que ya adelantamos, esto es, que el perfil más asalariado de los ocupados agropecuarios chilenos respecto de los mexicanos que vimos en el subcapítulo anterior, se condice con un perfil más asalariado de las unidades domésticas del sector en estos países. Sin embargo, el análisis de estos hogares (AMUOAPP) puede agregar un matiz importante a lo anterior. Existe una diferencia importante entre la proporción de ocupados agropecuarios asalariados (que vimos en el subcapítulo anterior, con 74% y 42% en Chile y México, respectivamente) y la proporción de hogares con al menos un asalariado (que podemos ver en el cuadro 49), y es esperable que esta proporción varíe al pasar de ocupados individuales a hogares, dado que dentro de las unidades domésticas pueden hallarse ocupados con ingresos por actividades laborales distintas. Lo que es menester destacar acá es que el tamaño del cambio de esa proporción es notablemente distinto entre los dos países (sube sólo de 74% a 78% en Chile, mientras pasa de de 42% a 60.7% en México) es decir, mientras la relación entre las proporciones de ocupados asalariados principales entre México y Chile (México/Chile) es de 0.57, la relación entre las proporciones de hogares (AMUOAPP) con al menos un asalariado principal entre México y Chile (México/Chile) es de 0.77, y sube a 0.84 si se incorporan a los asalariados secundarios.²⁹⁰

Lo sustancial de señalar lo anterior no es llamar la atención respecto a que las proporciones de asalariados de ambos países se aproximan al pasar de ocupados individuales a hogares colectivos, sino lo que significa esa variación a nivel de la estructura de composición de ingresos, esto es, *una mayor presencia de hogares que combinan salarios con otros ingresos –como los negocios propios- en México, lo que a su vez, habla de la insuficiencia ya sea del salario, o de la cantidad de tiempo de trabajo vendible en el año (demanda de trabajo) para*

²⁸⁹ En ambos países se da que la cantidad de habitantes promedio por hogar es muy similar entre, por un lado, el grupo de hogares con al menos un asariado, y por otro, el de hogares con ocupados agropecuarios, esta es 3.8 personas en Chile, y 4.6 personas en México. (CASEN 2013 y ENIGH 2014)

²⁹⁰ Incluso si se eliminan a los trabajadores no remunerados de los totales en las proporciones de ocupados de ambos países (que en México son un grupo mucho más importante que en Chile -ver cuadro 31- y que al no registrar ingresos por actividades laborales, pueden generar una sub valoración proporcional de los asalariados en México) la relación entre las proporciones de ocupados asalariados agropecuarios entre México y Chile (México/Chile), sigue siendo mucho menor que a nivel de hogares (0.67).

reproducir a las unidades domésticas. Veamos si la presencia de habitantes con negocios propios en los hogares confirma lo anterior.

Cuadro 50

Chile y México: Presencia de habitantes con negocios propios (actividad principal y secundaria) en los hogares (AMUOAPP)												
Nº de hbs. *	Chile						México					
	% del total de Hogares			% del total Hgs. con negs. propios			% del total de Hgs.			% del total Hgs. con negs. propios		
	Prin **	Sec ***	Tot ****	Prin **	Sec ***	Tot. ****	Prin **	Sec ***	Tot. ****	Prin **	Se* **	Tot. ****
1	25.4	2	25.6	82	91.6	79.7	39	12.7	40.6	64.5	98.3	62.0
2	4.9	0.2	5.5	16	7.8	17.2	20	0.2	23.3	33.1	1.7	35.6
3	0.7	0	.8	2.1	0	2.4	1.4	0	1.5	2.3	0	2.3
≥4	0.1	0	.2	0.3	0.6	.7	0	0	0	0.1	0	.1
Total hgs. con negocios	31	2.2	32.1	100	100	100	61	12.9	65.5	100	100	100
Sin negocios	69	97.8	67.9				39	87.1	34.5			
Total Hogares	100	100	100				100	100	100			
* Cantidad de habitantes con negocios propios en el hogar						***declaran el negocio como actividad secundaria						
declaran el negocio como actividad principal						** declaran el negocio como actividad primaria o secundaria						
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.												

Tal como podemos ver en el cuadro 50, la proporción de hogares con ocupados agropecuarios que tienen al menos un habitante con ingresos por negocios propios o familiares (empleadores y cuentapropistas) que señale esa actividad como principal o secundaria, es notoriamente mayor en México que en Chile, casi doblándola (65.5% y 32.1% respectivamente).²⁹¹ De la misma manera, la proporción de ocupados del sector que trabaja en un negocio propio o familiar como trabajo secundario, es igualmente mayor en México, (donde representan el 12.9% de los ocupados del sector) respecto de Chile (donde sólo representan el 2.2% de los ocupados del sector). Del total de hogares que tiene habitantes que registran ingresos por negocios propios o familiares, en Chile casi el 80% de éstos tiene sólo una persona dedicada a ello, mientras en México son poco menos de dos tercios, lo que implica que existe una relativa mayor proporción de hogares en los que participan dos o más

²⁹¹ Así como a los que reciben salarios los denominamos como asalariados, a quienes perciben ingresos por negocios propios o familiares, los llamaremos de aquí en adelante como “productores”, adjetivo muy utilizado en la bibliografía para referir a los productores agropecuarios. Sin embargo, deje advertirse que esta categoría incluye a negociantes y cuentapropistas no necesariamente agropecuarios, como se aclarará a medida que se señale.

personas en estos negocios (37.9% en México, versus 20.3% en Chile). En síntesis, *entre los hogares de los ocupados agropecuarios, en México hay una mayor proporción de ellos con habitantes en negocios propios o familiares y, en una comparativamente mayor parte de ellos, existe más de un ocupado en esa actividad.*

Estas proporciones de hogares con al menos un habitante con ingresos por negocios propios o familiares, son igualmente mayores que la presencia de productores (cuentapropistas y empleadores) a nivel de los ocupados individuales. Los ocupados productores pasan de 25.2% de los ocupados en Chile, a estar presentes en un 32.1% de los hogares agropecuarios de ese país -lo que es una diferencia poco relevante- mientras que en México pasan de 41.4% de los ocupados a estar presentes en el 65% de los hogares agropecuarios. Estos datos están señalando que, en estos hogares, *existe una mucho mayor intersección entre los dos conjuntos de ingresos por actividades laborales en México que en Chile*, es decir, en el primer país, tienden a combinarse en mayor medida respecto del segundo. Veamos cómo podríamos agrupar estos hogares de acuerdo a estos ingresos.

Cuadro 51

Chile y México: Hogares (AMUOAPP) por origen del ingreso por actividades laborales (asalariados y negocios propios) (%)		
	Chile	México
Uno o más trabajadores asalariados, sin presencia de productores	67.0	32.2
Asalariados y productores	14.2	36.1
Uno o más productores, sin presencia de asalariados	18.8	31.7
Total (todos los hogares)	100.0	100.0
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.		

Como puede verse en el cuadro 51, podemos agrupar a los hogares de acuerdo al -o los- tipos de ingresos por actividades laborales que tienen sus habitantes. Estos grupos son, *hogares que sólo reciben ingresos de actividades laborales asalariadas*,²⁹² que en Chile son las dos terceras partes de los hogares agropecuarios y en México una tercera parte; *hogares que combinan asalariados y habitantes que reciben ingresos por negocios propios o familiares, (o productores)*, que en México son otro tercio de los hogares agropecuarios, mientras en Chile son la mitad de esa proporción; y *hogares que sólo tienen habitantes productores*, que en México alcanzan casi la otra tercera parte, mientras en Chile no llegan a una quinta parte.

²⁹² Pueden recibir otros ingresos que no provienen de actividades laborales.

Este simple agrupamiento de los hogares de acuerdo al tipo de actividad laboral por la que registran ingresos sus habitantes, es capaz –en términos muy generales- dar cuenta de la diferente estructura de unidades domésticas entre los dos países sobre la que ya hemos referido más atrás, caracterizada por un mayor aporte de los ingresos asalariados en la reproducción de trabajo agropecuario en Chile, y un mayor aporte de los negocios propios – que como veremos, son en su gran mayoría agropecuarios- en México, donde es importante el sector campesino que ha caracterizado históricamente al sector en dicho país.

Como se verá más adelante, cuando analicemos la composición de los ingresos de las unidades domésticas, estos grupos guardan una relación importante con nuestra tipología de unidades domésticas e incluso, guardando ciertos resguardos, podrían ser tomados como una aproximación resumida y más simple de ésta.²⁹³

4.2.1.4 Habitantes laborantes por hogar según tipo de actividad laboral

Utilizando estos tres grupos de hogares formados por los tipos de actividades laborales por las que registran ingresos sus habitantes, podemos regresar sobre la proporción de personas que registran este tipo de ingresos y hacer algunas observaciones

Cuadro 52

Chile y México: Relación entre habitantes y laborantes en el hogar (nacional y agropecuario) entre grupos según tipo de actividad laboral												
	Chile						México					
	Nacional			agropecuario			Nacional			agropecuario		
	Hbs*	Lab*	%	Hbs	Lab	%	Hbs*	Lab*	%	Hbs*	Lab*	%
	*	*	***	*	**	***	*	*	***	*	*	***
≥1 asalad.****	3.5	1.6	45.7	3.7	1.7	45.9	3.9	1.6	41.0	4.4	1.8	40.9
Asalads y prods.	4.1	2.4	58.5	4.4	2.5	56.8	4.7	2.4	51.1	4.8	2.5	52.1
≥1 prod.*****	3.0	1.2	40.0	3.1	1.2	38.7	3.5	1.2	34.3	3.9	1.5	38.5
* Habitantes promedio por hogar									**** Hogares sin presencia de productores			
** Laborantes (habitantes con ingresos por actividades laborales) promedio por hogar									***** Hogares sin presencia de asalariados			
***Porcentaje de habitantes laborantes por hogar (promedio por categoría)												
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.												

²⁹³ Al respecto podemos adelantar que, en parte importante de los hogares del grupo con al menos un asalariado, sin productores, hablamos de unidades domésticas proletarias; en el otro extremo, parte importante de los hogares con al menos un productor, sin asalariados, corresponden a unidades productoras agropecuarias no asalariadas; distinto es en el caso del grupo de hogares con salarizados y productores, pues, sólo una parte de ellos equivalen a unidades semiproletarias y otra parte se distribuye en los otros dos grupos. Si bien estos tres grupos de hogares entregan mucho menos información sobre la reproducción de las unidades domésticas que nuestra tipología, que considera además al autoconsumo y los subsidios, se consideró adecuado exponer parte de la caracterización de los hogares utilizando estos grupos más simples, primero, porque no es necesario exponer toda la caracterización mediante una tipología que es más compleja y extensa -lo que se realiza más adelante, pero sólo en aquellos aspectos que se consideró necesario- y segundo, porque nuestra tipología incorpora la valoración de la producción doméstica autoconsumida, lo que muestra diferencias entre las metodologías de las encuestas de ambos países, por lo que sus resultados son menos confiables.

Lo primero que podemos observar en el cuadro 52 es que no existe una diferencia muy significativa en el porcentaje de habitantes del hogar que registran ingresos por actividades laborales entre los hogares a nivel nacional y los hogares agropecuarios. Esta proporción es ligeramente mayor en Chile, posiblemente por el menor tamaño de los núcleos familiares, (recordemos que los habitantes en cada hogar son una variable discreta), es decir, por una determinante de tipo más demográfica que económica. Lo que resulta muy importante de destacar acá es la relación que se establece entre esta proporción en cada país, y los tipos de ingresos laborales, pues lo que se observa en ambos países es que en general *la presencia de asalariados aumenta la proporción de personas laborantes, y que esa relación acrecienta cuando se combinan negocios propios o familiares con asalariados.*

4.2.1.5 Aporte de los miembros de las unidades domésticas al ingreso total monetario

Por su parte, dentro de la unidad doméstica existe un patrón diferenciado de aportes de ingreso por categoría de parentesco. En el cuadro 53, podemos ver en qué porcentaje aportan estas categorías al ingreso total monetario del hogar, comparando los hogares agropecuarios con los hogares a nivel nacional. Si nos fijamos en los jefes o jefas de hogar podemos ver que en ambos países ocurre algo similar a nivel general, su aporte es menor en el sector que a nivel de toda la economía, con proporciones muy similares entre ambos países. En el caso de las parejas del jefe, en Chile vemos que el aporte es similar al resto de la economía, mientras en México es ligeramente superior. En la categoría demás habitantes, el aporte de estos miembros del hogar es claramente superior en el sector agropecuario que en el resto de la economía en ambos países. También se observa que el aporte de los jefes de hogar crece cuando se trata de hogares con uno o más productores y sin asalariados, y que disminuye cuando se trata de hogares con aportes de asalariados y productores, y que el aporte de los otros miembros del hogar crece cuando se trata de hogares con asalariados y productores. Lo anterior da cuenta de un cuadro general sobre el que ya habíamos llamado la atención, éste es, que *la presencia de empleos asalariados aumenta el aporte monetario que realizan los miembros distintos del jefe de hogar a su unidad doméstica* –lo que no significa que en la producción doméstica no lo hagan- lo que ha tenido las consecuencias en las relaciones de género que ya señalamos en el subcapítulo anterior.

Cuadro 53

Chile y México: Porcentaje promedio de aporte de los miembros del hogar al ingreso total monetario del hogar (Comparación hogares agropecuarios (AMUOAPP) y nacional)²⁹⁴

	% ingreso total monetario del Jef(a)e de hogar				% ingreso total monetario de la pareja del (a) jefe				% ingreso total monetario de los otros miembros del hogares			
	Chile		México		Chile		México		Chile		México	
Hogares	Sag *	Nac **	Sag *	Nac **	Sag *	Nac **	Sag *	Nac **	Sag *	Nac **	Sag *	Nac **
≥1 asalad.***	57.6	62.5	57.4	64.3	14.7	14.7	12.2	13.7	27.7	22.7	30.2	21.9
Asalads y prods.	42.9	48.7	50.2	47.7	17.8	20.2	16.2	16.9	39.3	30.9	33.7	35.3
≥1 prod.****	71.1	73.6	59.7	70.0	12.5	12.5	20.0	16.4	16.4	13.9	20.3	13.5
Todos	58.1	65.0	56.3	64.2	14.8	14.6	16.0	14.2	27.1	20.3	27.7	21.6
* Hogares agropecuarios (AMUOAPP)							*** Hogares sin presencia de productores					
** Hogares a nivel nacional							**** Hogares sin presencia de asalariados					
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.												

4.2.1.6 Horas de trabajo a la semana necesarias para reproducir a las unidades domésticas

Lamentablemente, no contamos con una medida comparable del total de horas de actividad laboral de todos los ocupados de los hogares agropecuarios (AMUOAPP). Sin embargo, disponemos de información que nos aproxima razonablemente. La razón de esta falencia es la ausencia de información en Chile sobre cantidad de horas trabajadas en empleo secundario, información que sí existe para el caso de México. Este problema sin embargo, no crea una gran distorsión al tomar como horas totales a las horas de la actividad laboral principal en Chile para su comparación con el total en horas principales y secundarias en México, esto porque la presencia de empleos o actividades laborales secundarias en Chile no es muy importante. En total, un 3.1% de los hogares agropecuarios en Chile tiene al menos un integrante con una actividad laboral secundaria, 0.9% son asalariados, 2.2% independientes. En México, por su parte, un 22.5% de los hogares agropecuarios tiene integrantes con una actividad laboral secundaria, 9.6% son asalariados y 12.9% independientes. *Posiblemente, esta diferencia revela una mayor necesidad de las unidades domésticas agropecuarias mexicanas de buscar ingresos complementarios, lo que a su vez, también habla de la insuficiencia de las actividades laborales principales, y es plenamente*

²⁹⁴ El cálculo de este cuadro refiere al porcentaje de aporte de cada categoría de habitantes, en su hogar (100%), y acá se reportan los promedios de la categoría entre los hogares (AMUOAPP) comparados con los hogares a nivel nacional

consecuente con la estructura menos formal del mercado de trabajo y la menor demanda de fuerza de trabajo.

Cuadro 54

Chile y México: Horas trabajadas a la semana en los hogares (AMUOAPP) (% medias y medianas)						
Horas a la semana	Chile			México		
	Trabajo Principal	Trab. Secndr	Total hrs	Trabajo Principal	Trabajo Secundario	Total horas
0	0	-	-	0	77.5	0
<=20	4.9	-	-	7.4	11.1	6.6
>20<=30	3.8	-	-	6.4	4.1	5.2
>30<=40	5.5	-	-	9.9	2.5	7.2
>40<=50	29.8	-	-	11.8	2	9.9
>50<=60	5.9	-	-	10.0	1	10.0
>60<=70	4.8	-	-	10.1	0.4	9.1
>70<=80	4.2	-	-	7.9	0.8	8.3
>80<=90	16.1	-	-	7.0	0.5	7.2
>90<=100	5.4	-	-	5.8	0.1	6.8
>100<=110	2.7	-	-	3.1	0	4.6
>110<=120	2.9	-	-	4.6	0	4.5
>120	14.3	-	-	16.0	0	20.7
Total	100.0	-	-	100.0	100	100.0

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

La primera observación al mirar la cantidad de horas trabajadas a la semana en los hogares agropecuarios, es la proyección en los hogares de lo que ya observamos a nivel de los ocupados agropecuarios individuales. En general, se observa en el cuadro 54 que las horas trabajadas por hogar se encuentran notoriamente más concentradas en Chile, donde vemos que un tercio de los hogares agropecuarios trabaja una cantidad total de horas a la semana que se ubica en el intervalo sobre 40 hasta 50 horas -las horas trabajadas por un trabajador por hogar, siguiendo la jornada regulada por la ley- mientras un segundo grupo en importancia, trabaja el equivalente a las jornadas legales de dos personas. En México, por su parte, la menor formalidad en el trabajo implica esta distribución menos concentrada de las horas trabajadas, predominando los intervalos de horas que suman sobre 40 hasta 70.

Cuadro 55

Chile y México: Horas totales trabajadas por hogar a la semana, nacional y agropecuario (promedios por categoría)				
	Chile		México	
	Nacional *	agropecuario**	Nacional *	agropecuario**
≥1 asalad.***	74.54	79.78	78.01	85.77
Asalads y prods.	107.84	112.46	110.64	109.06
≥1 prod.****	57.95	60.56	55.43	60.12
Todos	76.80	79.99	80.37	84.15
* Hogares a nivel nacional			*** Hogares sin presencia de productores	
** Hogares agropecuarios (AMUOAPP)			**** Hogares sin presencia de asalariados	

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

Respecto a los promedios de horas trabajados en estos hogares, pareciera ser que se trabaja más horas por hogar en México que en Chile (cuestión que no es posible sostener fehacientemente con estos datos). Sobre lo que sí se puede llamar la atención de manera muy clara (ver el cuadro 55) es que, en ambos países, existe la tendencia a que se trabajen más horas por hogar a la semana en los hogares del sector agropecuario que en el conjunto de hogares a nivel nacional, lo que posiblemente se relaciona con el diferencial de ingresos entre el sector y el resto de la economía que vimos en el subcapítulo anterior, que obliga a algunas unidades domésticas o a incorporar más miembros parcialmente al trabajo o a incrementar las horas de los que trabajan para lograr la reproducción de la unidad doméstica en condiciones normales.

También puede destacarse del cuadro 55, que los hogares que se reproducen sólo con salarios dentro del sector agropecuario, muestran mayor diferencia de horas trabajadas a la semana respecto de los hogares del mismo tipo en el conjunto de la economía, comparados con aquellos que los combinan con negocios propios. Pero lo más importante de destacar es que *en los hogares donde existe la presencia de salarios*, en general, *los promedios de horas trabajadas a la semana por hogar tienden a ser mayores*, sin embargo, es muy llamativo el hecho de que en los hogares que combinan salarios y negocios propios, las horas promedio suban sustancialmente en ambos países, tendencia que no es exclusiva del sector agropecuario.

Cuadro 56

Chile y México: Horas trabajadas por habitante del hogar (AMUOAPP) a la semana (promedios por categoría)				
	Chile		México	
	Hrs totales	Hrs x hab*	Hrs totales	Hrs x hab*
≥1 asalad.**	79.78	21.6	85.77	19.5
Asalads y prods.	112.46	25.6	109.06	22.7
≥1 prod.***	60.56	19.5	60.12	15.4
Todos	79.99	21.7	84.15	19.4
* Horas promedio trabajadas por habitante del hogar		*** Hogares sin presencia de asalariados		
** Hogares sin presencia de productores				
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.				

Si se dividen las horas trabajadas a la semana por la cantidad de habitantes promedio por hogar, la observación anterior no cambia sustancialmente, lo que confirma *que la presencia de venta de fuerza de trabajo implica una mayor cantidad de horas de trabajo*

para reproducir a la unidad doméstica, e incrementa más cuando ésta se combina con negocios propios. (Ver cuadro 56)

Por lo tanto, podría señalarse que estos datos muestran que *dentro del grupo de unidades domésticas que venden su fuerza de trabajo, existe una tendencia a reproducirse incorporando una mayor cantidad de horas de trabajo totales de sus integrantes, respecto de aquellas que se reproducen a partir de negocios propios. Además, en general, la cantidad de horas trabajadas por las unidades domésticas agropecuarias parece ser mayor que las que trabajan las unidades domésticas no agropecuarias.*

4.2.2 La composición del ingreso de las unidades domésticas

4.2.2.1 El ingreso de las unidades domésticas

En general, a nivel comparativo entre los dos países, el monto de los ingresos totales que reciben los hogares en dinero (ingresos *monetarios* totales del hogar) reproduce varias de las relaciones que vimos en el subcapítulo anterior, al analizar los ingresos por actividad laboral principal en los ocupados agropecuarios. A nivel nacional, mientras en los ocupados individuales los ingresos del trabajo principal en Chile son en promedio 2.03 veces que en México, a nivel de los hogares, los ingresos monetarios totales son en promedio 1.68 veces en Chile los de México. A nivel del sector, la reducción de esta brecha es menos significativa al pasar de ocupados a hogares, mientras en los ocupados individuales los ingresos del trabajo principal en Chile son en promedio 1.86 veces que en México, a nivel de los hogares, los ingresos monetarios totales son en promedio 1.74 veces en Chile que en México.

En términos absolutos, los ingresos monetarios totales del hogar -en los hogares agropecuarios (AMUOAPP)- corresponden en promedio, en dólares de 2013, a \$899.3 mensuales en Chile y \$510 en México.²⁹⁵ A nivel interno, este ingreso guarda, en ambos países, una proporcionalidad relativamente similar con el promedio de ingreso total monetario de los hogares a nivel nacional, pues en Chile, el de los hogares agropecuarios representa un 64.4% del mismo ingreso a nivel nacional, y en México representa en 62%. En ambos países, el ingreso medio del trabajo principal a nivel de los ocupados agropecuarios

²⁹⁵ Para comparar las medias de los del ingreso total monetario mensual en el hogar en dólares de 2013, se realizó una prueba T para muestras independientes, que permitiera hacer una inferencia respecto de la población a partir de la muestra de las encuestas. El Valor P de la prueba (0.000, bilateral) muestra que se rechaza la hipótesis nula de medias iguales en la población, con un intervalo de confianza de 95% para la diferencia.

individuales (ver cuadro 40, más atrás) representa poco menos de la mitad del promedio de ingreso total monetario de los hogares agropecuarios (46.4% en Chile y 43.3% en México). (Ver cuadro 57)

Cuadro 57

Chile y México: Comparación de las medias del ingreso total monetario mensual en el hogar (dólares de 2013) (Comparación hogares agropecuarios (AMUOAPP) y nacional)							
País			Estadísticos de grupo				p valor
			N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	
US\$ 2013	Silvoagropecuarios	Chile	509244	890.399	904.55670	1.26757	0.000
		México	1315320	510.063	733.89334	.63991	
	Nacional	Chile	5273828	1381.22	1880.45772	.81884	0.000
		México	31671002	821.850	1466.13611	.26052	

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

En General, podemos plantear que *a nivel de las unidades domésticas, se confirma una brecha importante en los ingresos monetarios en dólares, primero entre ambos países, a favor de Chile, y segundo, entre las unidades domesticas del sector –muy desfavorecidas- y el conjunto de ellas a nivel nacional.*

Mientras en Chile, los mayores ingresos totales monetarios promedio se dan en los hogares que tienen asalariados y productores, estando en segundo lugar los hogares con sólo asalariados y en tercer lugar los con sólo productores, en México los mayores ingresos se dan en los hogares que sólo tienen asalariados, siguiendo los mixtos, y por último aquellos sólo con productores. (Ver cuadro 58) Esta diferencia responde posiblemente a que una mayor proporción de los productores mexicanos pertenece al sector campesino, que genera pocos ingresos en dinero. *En ambos países se confirma que los mayores ingresos promedio se dan en unidades domésticas que incorporan salario, cuestión sobre la que regresaremos.*

Poner los ingresos totales monetarios de los hogares en un cuadro comparativo frente a un cálculo ilustrativo del costo de una alimentación digna y que permita la reproducción de la vida en condiciones normales, permite proyectar una idea general respecto de cómo estos ingresos reproducen la vida en las unidades domésticas. Retomamos el mismo cálculo de la CAR (canasta básica recomendable) del CAM que realizamos más atrás (ver apartado 4.1.6.3) y lo multiplicamos por los días del mes y los integrantes promedio del hogar, estableciendo una medida aproximada e ilustrativa de cuánto debiera ser un ingreso monetario que permitiera alimentar en forma normal y digna a esa cantidad de personas en

un mes. Como puede verse en el cuadro 58, en Chile, en general, los ingresos cubren en torno a la mitad de una alimentación normal para un grupo de personas equivalente al promedio de los hogares. Aún matizando este cálculo al imaginar que los gastos alimenticios de los no adultos puedan ser menores al promedio de la CAR, al quedar fuera del cálculo los otros componentes no alimentarios de la reproducción normal de las personas, queda en evidencia que *en Chile, a nivel promedio, las unidades domésticas se reproducen en condiciones precarias*. El caso de México, sin embargo, es mucho más impactante al respecto. De acuerdo a estos cálculos, en el conjunto de las unidades domésticas los ingresos monetarios promedio apenas cubrirían una tercera parte de una alimentación normal y digna de sus habitantes, y en el grupo de hogares con al menos un productor, y en el grupo mixto -que juntos representan dos tercios de las unidades- estos ingresos apenas rondan la cuarta parte de una alimentación normal y digna para las personas.

Cuadro 58

Chile y México: Ingreso total monetario mensual en el hogar (AMUOAPP), promedios por categoría y relación con la en la Canasta Alimenticia Recomendable Mensual (CARM) por hogar (dólares de 2013)								
	Chile				México			
	Media ***	Hbs.x hogar ****	CARM hogar *****	% CARM cubierto x ingreso *****	Media ***	Hbs.x hogar ****	CARM hogar *****	% CARM cubierto x ingreso *****
≥1 asalariado*	865.9	3.7	1787	48.5	687.6	4.4	1769	38.9
Asalads y prods.	1319.8	4.4	2125	62.1	497.2	4.8	1930	25.8
≥1 productor**	748.0	3.1	1497	50.0	347.7	3.9	1568	22.2
Todos los Hogares	890.4	3.7	1787	49.8	510.1	3.7	1487	34.3
* Hogares sin presencia de productores	**** Cantidad promedio de Habitantes por hogar (AMUOAPP)							
** Hogares sin presencia de asalariados	***** Canasta Alimenticia Recomendable Mensual (CARM) por hogar							
*** Ingreso total monetario mensual promedio en el hogar (AMUOAPP)	***** Porcentaje de la CARM por hogar, que el ingreso total monetario mensual promedio en el hogar logra cubrir							
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014 y a datos de CAM, FEc-UNAM.								

¿Como explicar estas distancias tan impresionantes respecto de la canasta? Aún aceptado que sus cifras puedan estar sobrevaloradas, el tamaño del diferencial entre ingresos monetarios y el precio de estas canastas referenciales exhorta a interrogarnos respecto de cómo es posible la reproducción de estas unidades domésticas.

En el caso de Chile, es claro que el gasto en alimentos no podrá acercarse a el precio de dicha canasta, para lo cual es posible que las unidades recurran a diferentes métodos que finalmente redundarán, por un lado, en una mayor incorporación de trabajo directo en la

reproducción de la unidad, y por otro en una reducción de la calidad de los valores de uso implicados en la reproducción, lo cual tendrá un efecto en crear un mercado para productos de muy bajo precio en zonas rurales. Así, es esperable que estas unidades se reproduzcan, si bien en condiciones precarias y de alta exigencia de trabajo de sus miembros, sin considerar la existencia de una proporción importante de otros ingresos no monetarios. No obstante, la mucha mayor distancia entre la canasta referencial y los ingresos monetarios en México es tal, que resulta bastante más complejo imaginarse que, sin mediar otras fuentes de ingresos no monetarios que sean proporcionalmente importantes, sea posible la reproducción de la unidad doméstica. En las siguientes páginas estudiaremos las fuentes de los ingresos de las unidades domésticas.

4.2.2.2 Fuentes de ingreso de las unidades domésticas

A continuación pasaremos a analizar la medida en la que aportan las diferentes fuentes de ingreso, al ingreso de las unidades domésticas, comenzando por aquellas de tipo monetario, para luego aproximarnos a una estimación de un ingreso total de la unidad doméstica, que incluye el autoconsumo.

Cuadro 59

Chile y México: Porcentaje promedio de participación porcentual de las fuentes de ingreso en el ingreso total monetario del hogar (AMUOAPP)²⁹⁶								
	Salarios		Negocios		Rentas y capitales		Transferencias	
Hogares con	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
≥1 asalariado*	83.62	75.04	.00	.00	.38	.73	15.41	15.22
Asalads y prods.	53.88	52.37	33.44	19.16	.37	.56	11.76	20.48
≥1 productor**	.00	.00	69.07	45.69	.99	.93	28.54	44.31
Todos los Hogares	62.20	41.60	17.30	21.10	.50	.70	19.20	28.40
* Hogares sin presencia de productores					**Hogares sin presencia de asalariados			
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.								

En el cuadro 59 podemos ver los promedios de la participación porcentual de los cuatro grandes grupos en los que se dividen los ingresos monetarios en los hogares agropecuarios. Si tomamos al grupo comprendido por todos los hogares agropecuarios, *en ambos países los salarios representan en promedio la mayor proporción en los ingresos monetarios, siendo proporcionalmente más importantes en Chile*, donde representan casi dos

²⁹⁶ El cálculo de este cuadro refiere al porcentaje de aporte de cada categoría de ingreso, *en cada hogar* (donde el ingreso total monetario representa el 100%, y este está formado por la suma de salarios, negocios propios o familiares, rentas y capitales y transferencias), En el cuadro se reportan los promedios del porcentaje entre los hogares (AMUOAPP) y las tres categorías a partir de asalariados y productores.

terceras partes, mientras en México representan poco más de dos quintas partes. *Las transferencias son la siguiente fuente de ingresos en importancia, de manera más marcada en México que en Chile (28.4% y 19.2%, respectivamente). Los negocios propios o del hogar representan la tercera fuente en importancia proporcional en el ingreso monetario, con mayor importancia en México (17.3% y 21.1% en Chile y México respectivamente). Las rentas y capitales son insignificantes en ambos países, con menos de 1% en los dos países.*

Por su parte, destaca que si tomamos a los hogares con asalariados y sin productores, el peso del salario se torna proporcionalmente muy alto en ambos países, y de manera ligeramente más marcada en Chile (83.6% y 75% en Chile y México respectivamente). Las transferencias son otra fuente importante, que sigue a los salarios, con alrededor de 15% en ambos países.²⁹⁷ Por último, destaca igualmente que si tomamos a los hogares con productores y sin asalariados, vemos que en Chile los negocios representan en promedio más de dos tercios de los ingresos, complementados por las transferencias, mientras México llama la atención que los negocios y las transferencias tengan casi el mismo peso (alrededor de 45%), esto se explica posiblemente porque entre los productores chilenos existe una mayor proporción de empresas capitalistas competitivas que logran generar mayores ingresos respecto del caso mexicano, marcado por el sector campesino en quiebra.

A muy grandes rasgos, *podría señalarse que en entre las unidades domésticas mayormente asalariadas, el salario es más importante en Chile que en México, mientras que en aquellas unidades domésticas que no reciben salarios, los negocios propios son más importantes en Chile que en México, lo que quiere decir que los ingresos por actividades laborales aportan una mayor proporción del ingreso monetario en Chile respecto de México, donde a su vez son más importantes las transferencias.*

²⁹⁷ No es extraño que los salarios sean en promedio más altos en un país y que sin embargo, el promedio de la otra fuente de importancia en este grupo sea igual, puesto que se trata de promedios de porcentajes, que no tienen que sumar 100%, puesto que ese total se cumple dentro de cada caso u hogar. La desproporción a nivel de promedios entre los hogares, en este caso entre salarios y transferencias se explica a nivel de la distribución de los casos a rededor de la media. En el caso del porcentaje de transferencias en el ingreso monetario al interior de los hogares agropecuarios, la distribución es similar en los dos países, sus desviaciones típicas y medianas son próximas (desviaciones de 18% y 19% para Chile y México y mediana de 8% en ambos países). Sin embargo, la distribución en el caso de los salarios difiere entre los dos países, la desviación típica es mayor en México (26% en México y 19% en Chile). En adelante, se entiende que este tipo de desproporciones se explican a nivel de la distribución de los casos alrededor de la media.

Cuadro 60

Chile y México: Porcentaje promedio de participación de fuentes de ingreso, al ingreso total monetario del hogar (AMUOAPP) por miembros del hogar. ²⁹⁸						
	Salarios		Negocios		Transferencias	
	Chile	México	Chile	México	Chile	México
Jef(a) de hogar	34.4	26.6	12.7	14.6	10.1	12.5
pareja del jefe de hogar	8.8	3.6	1.8	3.9	3.9	7.2
Otros miembros del hogar	19.1	15.4	2.8	2.7	5.1	8.7

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

Respecto al aporte de las distintas categorías de habitantes al ingreso monetario, podemos señalar que, en los salarios, el mayor aporte lo hacen los jefes de hogar, y ello en Chile es proporcionalmente más importante. De la misma forma, la categoría “otros miembros del hogar” aporta proporcionalmente más en Chile, pese a que son proporcionalmente menos en las familias. Tanto en los negocios como en las transferencias, predomina el aporte igualmente de los y las jefes, aunque en menor proporción que en los salarios, y destacando que ello es más marcado en México que en Chile. (Ver cuadro 60).

Cuadro 61

Chile y México: Porcentaje promedio de participación porcentual de salarios y negocios, agropecuarios y totales, en el ingreso total monetario del hogar (AMUOAPP) ²⁹⁹								
	Chile				México			
	Salarios		Negocios		Salarios		Negocios	
Hogares con	Total	Ag***	Total	Ag***	Total	Ag***	Total	Ag***
≥1 asalad.*	83.62	63.95	.00	.00	75.04	49.72	.00	.00
Asalads y prods.	53.88	21.78	33.44	20.59	52.37	13.26	19.16	9.04
≥1 prod**	.00	.00	69.07	63.87	0.00	0.00	45.69	26.52
Todos los hogares	62.22	44.87	17.32	14.58	41.64	20.11	21.15	11.66

* Hogares sin presencia de productores
 **Hogares sin presencia de asalariados
 *** En actividades agropecuarias

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

Centrémonos ahora en los ingresos por actividades laborales, es decir, salarios y negocios, y el peso de las actividades agropecuarias en éstos. En el Cuadro 61 se muestra el promedio del porcentaje que representan los salarios en general, junto a los salarios agropecuarios, por un lado, y los negocios en general y los negocios agropecuarios, por otro, dentro del ingreso total monetario de los hogares. En el grupo comprendido por todos los hogares agropecuarios, el aporte de los salarios provenientes de actividades propiamente

²⁹⁸ El cálculo de este cuadro refiere al porcentaje de aporte de cada categoría de ingreso total monetario, en cada hogar (100%), y acá se reportan los promedios de la categoría entre los hogares (AMUOAPP).

²⁹⁹ Como el anterior, el cálculo de este cuadro refiere al porcentaje de aporte de cada categoría de ingreso, en cada hogar (100%), y acá se reportan los promedios de la categoría entre los hogares (AMUOAPP).

agropecuarias, si bien es significativo en ambos países, lo es considerablemente más en Chile que en México con un 44.9% y un 20.1% respectivamente. Además, como se puede ver más abajo en el cuadro 62, el aporte de los salarios agropecuarios dentro los salarios totales tiende a ser ligeramente mayor en Chile, donde representa en promedio un 80.7% de los salarios, mientras en México representa un 74.1% de los salarios. Esto permite señalar que *los salarios agropecuarios son más importantes como fuente de ingreso en los hogares que aportan el grueso de la fuerza de trabajo agropecuaria en Chile que en México.*

Cuadro 62

Chile y México: Porcentaje de actividades agropecuarias y no agropecuarias en los ingresos totales por salarios y los negocios de los hogares (AMUOAPP)³⁰⁰												
	Chile						México					
	Salarios			Negocios			Salarios			Negocios		
Hogares con	Sag *****	No Sag *****	Total	Sag *****	No Sag *****	Total	Sag *****	No Sag *****	Total	Sag *****	No Sag *****	Total
≥1 asalad.*	77.97	22.03	100	.00	.00	.00	64.02	35.98	100	.00	.00	.00
Asalads y prods.	41.57	58.43	100	60.58	39.42	100	26.12	73.88	100	53.44	46.56	100
≥1 prod.**	.00	.00	.00	93.10	6.90	100	.00	.00	.00	58.57	41.43	100
Todos ***	80.69	19.31	100	95.22	4.78	100	74.12	25.88	100	73.25	26.75	100
Todos****	56.68	43.32	100	25.42	74.58	100	29.04	70.96	100	37.13	62.87	100
* Hogares sin presencia de productores						**** Las tres primeras categorías, entre el total de hogares AMUOAPP						
Hogares sin presencia de asalariados						*** En actividades agropecuarias						
*** Las tres categorías anteriores, entre el total de hogares con el tipo de ingreso						***** en actividades no agropecuarias						
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.												

Por su parte, en el grupo comprendido por todos los hogares agropecuarios, el aporte de los negocios agropecuarios en el ingreso monetario es, a nivel general, mucho menor que el del salario agropecuario. Si bien los negocios totales, son proporcionalmente más importantes en México que en Chile, cuando se habla específicamente de los del sector la situación se invierte (con 14.6% en Chile y 11.7% en México, como podemos ver en el cuadro 61), lo que implica que la proporción de aporte de los negocios agropecuarios dentro de los negocios en general es mucho mayor en Chile, con un 95.2% de los negocios, que en México, con un 73.3%. Por su parte, en el grupo de hogares con productores y sin asalariados, la importancia de los negocios agropecuarios es mayor, con una marcada diferencia entre los dos países, pues en Chile representa un 63.9% del ingresos total monetario, mientras que en

³⁰⁰ La participación porcentual promedio del salario, por una parte, y de los negocios, por otra, en los ingresos totales monetarios de los hogares (cuadros 60 y 62) son tomados en este cuadro como un 100% para analizar el aporte de las actividades agropecuarias.

México sólo un 26.5% (ver cuadro 61) donde además la importancia relativa de los negocios no agropecuarios crece (ver cuadro 62).

En general, estos datos están señalando que *las actividades laborales específicamente agropecuarias tienden a aportar menores ingresos en México que en Chile, lo que ha favorecido una mayor incorporación de actividades laborales fuera del sector agropecuario en el primer país.*

Por otra parte, en el cuadro 63, vemos el aporte de las remesas en el ingreso monetario de los hogares, (incluidas dentro de las transferencias en los totales del cuadro 59). Lo primero que llama la atención es que la proporción de hogares agropecuarios que reciben remesas es casi insignificante en Chile (0.1%),³⁰¹ mientras que en México es una proporción no menor la que reporta este tipo de ingreso (8.3%). El aporte proporcional de esta fuente de ingreso es significativo sólo en México, llegando a 5% en los hogares sin asalariados. En los hogares agropecuarios donde existe este tipo de ingreso, sin embargo, el promedio de aporte es importante, rodeando la tercera parte de los ingresos monetarios en todos los grupos de hogares.³⁰²

Cuadro 63

Chile y México: Porcentaje promedio de participación de remesas y autoconsumo al ingreso total monetario del hogar (AMUOAPP) y porcentaje de hogares con presencia de remesas				
	Chile		México	
	Todos los Hogares***	Hogares con remesas***	Todos los Hogares***	Hogares con remesas***
≥1 asalad.*	0.01	22.16	1.90	28.27
Asalads y prods.	0.01	3.98	1.40	29.75
≥1 prod.**	0.02	17.66	5.00	38.68
Todos los hogares	0.01	14.60	2.90	35.55
% de hogares con remesas		0.1		8.3
% de hogares sin remesas		99.1		91.7
* Hogares sin presencia de productores **Hogares sin presencia de asalariado ***promedio, entre el total de hogares AMUOAPP, del % de las remesas en el ingresos total monetarios del hogar			****promedio, entre los hogares que reciben remesas, del % de las remesas en el ingresos total monetarios del hogar	
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.				

³⁰¹ Este porcentaje es considerado no significativo a nivel estadístico en la encuesta CASEN.

³⁰² En general, creemos que por alguna razón que desconocemos, el aporte de las remesas se encuentra subvalorado en estos datos, sin embargo, en lo medular, los datos dejan ver que se trata de ingresos relevantes en México, no así en Chile, y que su significación es mayor en los hogares que no tienen asalariados (que no residen en la misma morada).

Por otro lado, también es posible valorar el aporte del autoconsumo en el ingreso. En el cuadro 64, vemos el aporte del autoconsumo, *expresado como porcentaje del ingreso monetario de los hogares*, (aunque éste no está incluido en el total de ingresos monetarios del hogar, pues, no se recibe en forma monetaria).³⁰³ Lo primero que llama la atención es que la proporción de hogares agropecuarios que reportan autoconsumo es importante en ambos países, pero mientras en Chile llega a la cuarta parte, en México más que dobla esa proporción, con un 60.7%. Ello habla de la importante diferencia en la estructura agraria de ambos países, pues, la cantidad de hogares con acceso a tierra en México es mucho mayor, y aún donde no se reporta la existencia de un negocio agropecuario, existe un aporte considerable en el ingreso en valores de uso.

Cuadro 64

Chile y México: Participación del autoconsumo en los ingresos, expresado como porcentaje promedio del autoconsumo sobre el ingreso total monetario del hogar, y porcentaje de hogares con presencia de autoconsumo.		
	Chile	México
	Hogares con autoconsumo***	Hogares con autoconsumo***
≥1 asalad.*	4.67	33.93
Asalads y prods.	4.63	118.57
≥1 prod.**	10.97	226.68
Todos	8.00	162.68
% de hogares con autoconsumo	25.3	60.7
% de hogares sin autoconsumo	74.7	39.3
* Hogares sin presencia de productores comerciales **Hogares sin presencia de asalariado	***promedio, entre los hogares con autoconsumo, del % del autoconsumo en el ingreso total monetarios del hogar	
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.		

Mirando el grupo de todos los hogares, mientras en Chile el aporte promedio del autoconsumo en los hogares que tiene este tipo de ingreso equivale a 8% del ingreso monetario (se suma a éste), en México equivale a 162%, es decir, *los hogares agropecuarios mexicanos que tienen ingresos por autoconsumo, perciben en productos autoconsumidos más que todos sus ingresos monetarios, lo que en el grupo de hogares donde es más importante este tipo de ingreso (los hogares sin asalariados) llega a más que doblar el aporte*

³⁰³ Es necesario no considerar en los totales el autoconsumo porque sus valores cambian con las metodologías de cada encuesta (el cuestionario mexicano es más preciso al respecto que el chileno, y posiblemente logra una mejor aproximación), y se trata además de valoraciones más subjetivas realizadas por el encuestado. Sin embargo, esta información es central para lograr una aproximación que permita tipificar las unidades de acuerdo a nuestra propuesta.

de todos los ingresos monetarios, mientras que en Chile apenas supera al 10% . (Ver cuadro 64)

Por lo tanto, estos datos están señalando que las actividades laborales agropecuarias tienden a aportar mayores ingresos monetarios en Chile, lo que se relaciona con una mayor incorporación de actividades laborales fuera del sector agropecuario en México. Por su parte, los ingresos por transferencias son más importantes en México, y dentro de éstos, destaca la importancia de las remesas. Por otro lado, si bien los ingresos monetarios por actividades laborales son mayores en Chile, si se considera la producción de valores de uso autoconsumidos la situación cambia, pues estos ingresos son en México mucho más importantes que Chile, lo que es un reflejo de una estructura agraria donde existe mayor acceso a la tierra en México, y de un contexto donde la agricultura campesina pierde competitividad a nivel de intercambios de mercado, pero continúa teniendo un rol no menor en la reproducción de las unidades domésticas

4.2.3 Tipificación de las unidades domésticas

A continuación realizaremos el ejercicio de aplicar nuestra tipología de unidades domésticas (planteada en el capítulo 1) sobre las bases de datos que hemos trabajado. Existe un par de problemas metodológicos que impiden considerar a este ejercicio como un reflejo exacto y estadísticamente representativo de la realidad de las unidades domésticas agropecuarias de ambos países, no obstante, pensamos que considerándolo como un ejercicio exploratorio e ilustrativo puede aportar antecedentes relevantes a las preguntas que se han planteado en esta tesis. Estos problemas metodológicos son dos, por un lado, la forma de cuantificar los ingresos por autoconsumo en ambos países son diferentes, y posiblemente existe alguna subvaloración de ellos en Chile (aunque difícilmente ésta sea capaz de explicar mínimamente las importantes diferencias al respecto entre ambos países), por el otro lado, existe un problema estadístico, este es, que al subdividir más y más la muestra de hogares, se reduce el número N de cada grupo, por lo que cada uno de ellos va perdiendo representatividad, y alejándose de los cálculos originales que efectuaron los diseñadores de la muestra, conforme se subdividen. Pese a todo lo anterior, es difícil que la descripción macro y las relaciones generales que pueden extraerse al aplicar esta tipificación se alejen demasiado de lo que sucede a nivel del conjunto de las unidades domésticas (en efecto los resultados no son sorprendentes y son lógicamente esperables) por lo que pensamos que,

tomados con cautela, pueden ser de utilidad a la hora de plantear un panorama general de la reproducción de las unidades domésticas agropecuarias en estos países.

Lo primero necesario para aplicar nuestra tipología es contar con una categoría de *ingreso total* de la unidad doméstica que incluya tanto a los ingresos monetarios como a los ingresos en especies (ingreso total monetario del hogar + ingreso total en autoconsumo). Dentro de este *ingreso total* en los hogares AMUOAPP, vemos la participación de las distintas fuentes de ingreso, de forma tal que sea posible clasificar a las unidades de acuerdo a los tipos definidos. Veamos primero el peso relativo de cada fuente *considerando en el total al autoconsumo*, expuesto en el cuadro 65.

Observando el grupo de todos los hogares, en México puede notarse que debido a la importante presencia de hogares con autoconsumo, y al elevado aporte de éste en esos hogares, las proporciones de los ingresos cambian respecto de lo visto más atrás, al contemplarlas junto al autoconsumo, pues, después de los salarios, el autoconsumo es la fuente de ingresos más importante, seguida de las transferencias y por último los negocios. Por su parte, en Chile, debido a la menor presencia de hogares con este tipo de ingreso, y al menor aporte que significa en esos hogares, las proporciones de las fuentes de ingresos prácticamente no se modifican, y quedan muy próximas a las señaladas más atrás en el cuadro 59. Por su parte, en México, llama la atención lo importante de esta fuente de ingresos en los grupos de hogares con presencia de productores, principalmente en el grupo sin asalariados (ver cuadro 65).

El cuadro 65 también nos confirma que el amplio margen entre el precio de CARM (cuadro 58) y los ingresos totales monetarios de los hogares que vimos más atrás (apartado 4.2.2.1), se resuelve en México a partir de los ingresos que representa *la producción doméstica*, lo que implica que *este tipo de ingreso explica una parte importante de la reproducción de las unidades domésticas mexicanas*, y es importante en una proporción importante de los hogares que venden fuerza de trabajo (hogares con asalariados y productores, que representan el 36.1% de los hogares AMUOAPP y más de la mitad de los hogares que venden fuerza de trabajo).

Cuadro 65

Chile y México: Porcentaje promedio de participación de las fuentes de ingreso, en el ingreso total (monetario y en especies) del hogar (AMUOAPP)³⁰⁴								
	Salarios		Negocios		Transferencias		Autoconsumo	
Hogares con	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
≥1 asalad.*	82.89	73.64	.00	.00	15.26	14.44	.81	2.31
Asalads y prods.	52.80	37.46	33.06	11.46	11.58	12.55	1.26	33.45
≥1 prod.**	.00	.00	65.29	22.26	27.04	21.31	5.41	50.39
Todos	61.49	35.99	16.55	11.29	18.54	17.81	2.03	28.38
* Hogares sin presencia de cuentapropistas								
**Hogares sin presencia de asalariados								
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.								

Si bien no es exacto, para aplicar nuestra tipología haremos una equivalencia entre los tipos de ingresos que definimos teóricamente en el capítulo 1 (apartado 1.5.3.2) – en la tipología- y aquellos que se encuentran en las bases de datos y que hemos expuesto en las páginas precedentes. La *producción doméstica auto-consumida* (A) equivale a los ingresos por autoconsumo; la *producción doméstica mercantilizada* (M') equivale a los ingresos monetarios por negocios propios y familiares; la *Mercancía Trabajo* (MT) equivale a los ingresos por salario; y los subsidios (S) equivalen a las transferencias.³⁰⁵

4.2.3.1 La estructura de unidades domésticas del sector

En el cuadro 66 pueden observarse los porcentajes de frecuencia de los tipos de unidades domésticas en los que clasificamos a los hogares agropecuarios (AMUOAPP), según las equivalencias antes señaladas. Lo primero que salta a la vista es la diferencia en la proporción de hogares agropecuarios definibles como *unidades domésticas productoras agropecuarias* en ambos países, que en Chile no alcanzan la quinta parte, mientras en México casi llegan a la mitad de los hogares agropecuarios. En el otro extremo, sorprende la enorme

³⁰⁴ El cálculo de este cuadro refiere al porcentaje de aporte de cada categoría de ingreso, en cada hogar (100%), y acá se reportan los promedios de la categoría entre los hogares (AMUOAPP).

³⁰⁵ La inexactitud de estas equivalencias, que es mínima, ocurre en dos de las categorías. Por un lado, no es efectivo que el total de los negocios propios y familiares equivalen a producción doméstica *agropecuaria* comercializada, sin embargo, tal como se vio más atrás, en ambos países *la amplia mayoría de estos ingresos son de naturaleza agropecuaria* (95.2% en Chile y 74.1 en México) razón por la cual esta equivalencia resulta en una aproximación razonable, si es que lo que se pretende es hablar de producción dentro del sector. Sin embargo, más allá de lo anterior, teóricamente, no es erróneo considerar a los ingresos monetarios por negocios familiares no agropecuarios como producción doméstica comercializada, lo que circunscribe la imprecisión al aspecto sectorial de la tipología. Por otra parte, no todas las transferencias corresponden a subsidios, entendidos estos como transferencias públicas, dado que dentro de éstas se encuentran también las remesas nacionales e internacionales, respecto de las cuales se puede discutir si constituyen o no subsidios. De todas maneras, estos detalles son considerados al momento de interpretar estos datos, y en ningún caso logran modificar las relaciones generales que establecen los tipos definidos.

proporción de hogares definibles como unidades domésticas proletarias en Chile, donde alcanzan más de dos tercios, mientras en México alcanzan dos quintas partes. Por su parte, las unidades subsidiadas se mantienen en una proporción muy similar en ambos países, apenas pasando la décima parte. Sólo esta observación respecto de estas proporciones ya está posiblemente reflejando lo que es una *diferencia central en la estructura de unidades domésticas entre los dos países*, y sobre la que hemos llamado la atención en reiteradas ocasiones, y que aquí se confirma. En México las unidades se inclinan más a ser productoras, y en Chile a ser asalariadas, con una tendencia sutil hacia ese lado en el caso mexicano, y una tendencia más marcada hacia la asalarización en el caso chileno.

Cuadro 66

Chile y México: Porcentaje de frecuencia de los tipos de Unidades Domésticas en los hogares (AMUOAPP)								
*	UD productoras agropecuarias,				UD subsidiadas			UD proletarias
Fórmula	$(M'+A) > (MT+S)$ ****				$(S > (A+M'+MT))$			
**	no proletarias		semiproletarias		agropecuarias	proletarizadas	no trabajadoras	
Fórmula	$(MT=0)$		$(MT=0)$					
***	Comerciales	campesinas	comerciales	autoconsumo				
Fórmula	$(M' > A)$	$(A > M')$	$(M' > A)$	$(A > M')$	$(A+M' > MT)$	$(MT > A+M)$	$(MT = A+M)$	$MT > A+M'+S$
Chile:								
***	13.90	.60	3.30	.01	5.80	4.50	1.40	70.50
**	14.5		3.31		11.70			
*	17.81							
México:								
***	6.0	22.60	3.70	15.0	6.70	3.10	1.70	41.30
**	28.60		18.70		11.50			
*	47.30							
*Tipo general **Subtipo ***Sub-Subtipo				**** Donde: A = Producción doméstica auto-consumida M' = Producción doméstica mercantilizada MT = Mercancía Trabajo S = Subsidios				
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.								

Mirando dentro de las unidades productoras agropecuarias (aún en el cuadro 66) lo primero que salta a la vista es la diferente proporción de unidades semiproletarias, las cuales son un grupo no menor en México, y en Chile casi son inexistentes. El mayor acceso a la pequeña propiedad en el caso mexicano, junto a una menor demanda de fuerza de trabajo, pueden explicar esta diferencia. Pero además puede llamarse la atención respecto de otro fenómeno importante. Tanto en el caso de las no proletarias como en el de las semiproletarias, son aquellas unidades donde pesa el autoconsumo (las campesinas y de autoconsumo) las que marcan una gran diferencia entre Chile y México. Incluso vemos que, si se trata de

unidades no proletarias comerciales, éstas son el grueso de las unidades productoras agropecuarias en Chile, mientras en México son una fracción mucho menor. Esto señala una agricultura más campesina y menos *farmer* en México que en Chile, y confirma varios de los alcances al respecto que hemos señalado anteriormente.³⁰⁶

4.2.3.2 *La composición del ingreso en los tipos de unidades domésticas*

En el cuadro 67 podemos comparar el promedio del porcentaje de aporte de cada fuente de ingreso, en los ingresos totales de los hogares, por cada tipo de unidad doméstica. Si miramos *el salario*, vemos que *su importancia tiende a ser mayor en Chile, en todos los tipos de unidades donde éste está presente*. Asimismo, los negocios, tienden a ser más importantes en Chile que en México en aquellos tipos en los que existe una orientación más comercial de la producción doméstica, mientras que en los demás tipos, este tipo de ingreso tiende a aportar porcentajes promedio más próximos entre ambos países. En General, las transferencias muestran porcentajes promedio muy similares en todos los tipos. Mientras que en el autoconsumo, las diferencias son ostensibles, con una marcada tendencia a ser mayor en México, en todos los tipos de unidades, pero destacando especialmente los tipos de unidades productoras agropecuarias de orientación menos comercial.

³⁰⁶ Como se adelantó más atrás, existe una relación entre nuestra tipología de unidades domésticas y los tres grupos de hogares a partir del ingreso del trabajo en los que hemos dividido los hogares agropecuarios hasta ahora. Si se ordenan las categorías de la más agropecuaria a la más asalariada (es decir, conservando el orden de la tipología de Unidades domésticas, e invirtiendo el orden de las categorías según origen de ingresos por actividades laborales), el coeficiente de correlación es muy elevado en ambos países (los distintos cálculos estadísticos de coeficientes de correlación para variables categóricas, como Tau-b de Kendall, Gamma, Correlación de Spearman, R de Pearson, entregan valores entre 0.7 y 0.9 con resultados significativos), pese a que la tipología es mucho más compleja e incorpora otras fuentes de ingreso y tipos de ingreso. Para ver los resultados de las pruebas y las correlaciones, consultar el anexo para el capítulo 4 (Cuadro AC4-4 y AC4-5). Las unidades productoras agropecuarias no proletarias, tanto las comerciales como las campesinas, se concentran en el grupo de hogares con al menos un productor y sin asalariados. Las unidades productoras agropecuarias semiproletarias, comerciales y de autoconsumo, concentran sus casos en el grupo con asalariados y productores. Las unidades subsidiadas agropecuarias, se concentran en el grupo sin asalariados, y las proletarizadas, en grupo sin productores. Y las unidades proletarias, se concentran en primer lugar en el grupo con asalariados sin productores, y en segundo lugar, en el grupo de asalariados y productores.

Cuadro 67

Chile y México: Porcentaje promedio de participación de las fuentes de ingreso, en el ingreso total (monetario y en especies) del hogar (AMUOAPP), en los Tipos de UD								
	Salarios		Negocios		Transferencias		Autoconsumo	
	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
UD agropecuarias, no proletarias, comerciales	.00	.00	78.66	63.42	13.93	10.94	5.14	19.99
UD agropecuarias, no proletarias, campesinas	.00	.00	11.64	12.62	15.63	15.64	61.59	67.19
UD agropecuarias, semiproletarias, comerciales	30.92	22.12	62.14	47.27	4.44	9.41	1.48	10.29
UD agropecuarias, semiproletarias, autoconsumo	29.22	16.46	9.39	9.33	12.53	9.01	48.86	61.01
UD subsidiadas, agropecuarias	.35	1.19	22.71	11.63	69.76	62.47	5.18	13.17
UD subsidiadas proletarizadas	35.51	22.68	.41	.73	62.12	57.76	.72	1.38
UD subsidiadas no trabajadoras	.00	.00	.00	.00	90.17	93.10	.00	.00
UD proletarias	84.31	77.72	2.62	2.09	11.39	9.49	.76	4.15

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

Cuadro 68

Chile y México: Porcentaje promedio de participación de las fuentes de ingreso, en el ingreso total (monetario y en especies) del hogar (AMUOAPP), en los Tipos de UD												
	Chile						México					
	Salarios			Negocios			Salarios			Negocios		
	Tot	Ag		Tot	Ag		Tot	Ag		Tot	Ag	
	*	**	***	*	**	***	*	**	***	*	**	***
UD agropecuarias, no proletarias, comerciales	.0	.	.0	78.7	94.4	72.5	.0	.	.0	63.4	74.7	40.2
UD agropecuarias, no proletarias, campesinas	.0	.	.0	11.6	95.2	10.4	.0	.	.0	12.6	64.1	7.5
UD agropecuarias, semiproletarias, comerciales	30.9	96.0	13.9	62.1	89.0	36.8	22.1	88.9	7.0	47.3	89.3	27.5
UD agropecuarias, semiproletarias, autoconsumo	29.2	100	12.6	9.4	100	9.4	16.5	74.9	4.0	9.3	60.5	4.4
UD subsidiadas, agropecuarias	.4	96.3	.2	22.7	97.5	21.3	1.2	40.6	.04	11.6	88.4	9.0
UD subsidiadas proletarizadas	35.5	98.3	32.5	.4	99.6	.3	22.7	76.8	11.8	.7	100	.7
UD subsidiadas no trabajadoras	.0	.	.0	.0	.	.0	.0	.	.0	.0	.	.0
UD proletarias	84.3	78.8	61.1	2.6	97.0	1.7	77.7	72.8	45.0	2.1	92.4	.7

* Promedio del porcentaje de participación de la fuentes de ingreso en el ingreso total del hogar (incluye autoconsumo)
 ** Promedio del porcentaje del salario que corresponde a actividades agropecuarias en el hogar
 *** Promedio del porcentaje de participación del salario o negocio agropecuario en el ingreso total del hogar (incluye autoconsumo)

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

En el cuadro 68 podemos ver la importancia de las actividades laborales agropecuarias (salarios y negocios) en los ingresos totales de los distintos tipos de unidades domésticas. Se confirma la tendencia en todas las unidades a que las actividades laborales agropecuarias son las mayoritarias. En Chile ello es más claro, pues en casi todos los tipos de unidad, las actividades agropecuarias superan el 90% del total de salarios o negocios. En ese mismo país destaca que sólo las unidades proletarias tienen un aporte de salarios agropecuarios menor a 90%, lo que posiblemente responde al hecho de que son éstas unidades las principales proveedoras de la fuerza de trabajo temporal, y estos trabajadores pueden -o en ocasiones requieren- transitar hacia otros sectores de la economía en busca de ingresos durante los periodos de menor demanda de fuerza de trabajo, lo que aumenta la probabilidad de que integrantes de éstas cuenten con ingresos fuera del sector durante todo el año. Por su parte, en México, si bien la predominancia de actividades agropecuarias continúa siendo muy clara, su peso relativo es menor en casi todos los tipos de unidades domésticas.

4.2.3.3 Laborantes y reproducción de tipos de unidades domésticas

A partir del cuadro 69 podemos observar que el número promedio de habitantes que registran ingresos por actividades laborales por hogar, crece en aquellos tipos de unidades en las que hay mayor presencia de salario, como son las unidades proletarias y semiproletarias. Si observamos la proporción entre trabajadores y habitantes de los hogares, notamos que casi en todos los tipos de unidades domésticas trabajan entre una de cada dos y una de cada tres personas, salvo en las unidades semiproletarias, y en las proletarias, donde la tendencia parece inclinarse más hacia que trabajen una de cada dos personas. Por lo tanto, estos datos tienden a confirmar que *existe una tendencia a que aumente la cantidad de trabajadores ocupados por hogar cuando las unidades domésticas tienen un mayor componente de salario.*

Cuadro 69

Chile y México: Relación cantidad de laborantes / cantidad de habitantes y edad promedio, por tipos de Unidad Doméstica				Hbts. prom. en el hogar	Hbts. prom. laborantes	Relación laborantes /hbts.	Edad promedio	Frec. (%)
UD agropecuarias	no proletarias,	comerciales	Chile	3.2	1.3	42.0	42.0	13.9
			México	3.8	1.4	37.1	37.1	6.0
		no proletarias, campesinas	Chile	2.8	1	44.6	44.6	0.6
			México	4.1	1.5	41.6	38.6	22.6
	Semi-proletarias,	comerciales	Chile	4.1	2.4	35.3	35.3	3.3
			México	4.4	2.2	37.6	37.6	3.7
		semiproletarias, autoconsumo	Chile	2.8	1.3	46.0	46.0	0.01
			México	4.8	2.4	31.5	31.5	15.0
UD subsidiadas	agropecuarias	Chile	2.9	1	54.3	54.3	5.8	
		México	3.1	1.1	47.8	47.8	6.7	
	proletarizadas	Chile	3.6	1.1	47.0	47.0	4.5	
		México	4.7	1.8	33.0	33.0	3.1	
	no trabajadoras	Chile	3.1	.03	40.6	40.6	1.4	
		México	2.1	.0	53.5	53.5	1.7	
UD proletarias	Chile	3.8	1.8	35.7	35.7	70.5		
	México	4.5	2.1	30.2	30.2	41.3		

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

Otra observación demográfica interesante al respecto, surge al relacionar la cantidad de habitantes y la edad promedio en cada tipo. Lo esperable sería que en las unidades más próximas al extremo campesino de continuo campesino-proletario la cantidad de habitantes sea mayor, ello debido a que se reproducen con una menor proporción de ingresos monetarios, sin embargo, no es eso lo que puede verse en el cuadro 69. La salida a esta aparente paradoja la entrega la edad promedio de sus habitantes. Si nos fijamos en los cuatro tipos de unidades *productoras agropecuarias*, vemos en aquellos tipos donde la cantidad de habitantes es baja, también la edad promedio es muy alta, y viceversa. Esta relación no señala necesariamente una etapa de un ciclo demográfico normal en que se concentren aleatoria y cíclicamente las unidades domésticas. Cantidades de habitantes y edades diferentes, en distintos momentos de un ciclo demográfico al interior de un determinado tipo, debieran neutralizarse a nivel de cifras promedio, en condiciones normales, si fueran aleatorias. Vista en los distintos tipos de unidad doméstica, una relación entre cantidad de habitantes relativamente más alta y edad promedio relativamente más baja, más bien habla de cuáles

son los tipos de unidades que continúan reproduciéndose en forma normal y dinámica, y a la inversa, (menos habitantes, más años) señala aquellos tipos en los que sólo quedan adultos mayores y no existen renuevos generacionales, lo que además resulta muy coincidente con una menor frecuencia del tipo de unidad en el total de unidades.

En Chile, por ejemplo, vemos que las unidades *agropecuarias no proletarias* tienden a tener pocos habitantes, y mayores, sin embargo, dentro de éstas, el grupo más dinámico es el de las *comerciales*, cuyo promedio de habitantes es más próximo al promedio a nivel de todas las unidades, y en efecto, ese tipo es el más dinámico dentro de las agropecuarias y el que posee una frecuencia importante, mientras que el tipo *campesinas*, por el contrario, pareciera ser más bien un pequeño grupo residual de unidades formadas por personas de elevada edad que aún no pasan al tipo de *unidades subsidiadas*.

En México, dentro de los tipos de unidades *productoras agropecuarias*, igualmente, se da esta relación inversa entre cantidad de habitantes, edad promedio y frecuencia del tipo, donde justamente, *las unidades no proletarias campesinas*, y las *semiproletarias de autoconsumo* son las que más habitantes tienen, sin embargo, los otros tipos no muestran una concentración de familias envejecidas, como si ocurre en Chile. De esta manera, mientras en Chile, de entre las *unidades productoras agropecuarias*, las *comerciales* son las únicas que se reproducen en forma normal, en México, todas se reproducen en forma más o menos normal.

Lo que continúa siendo paradójico es que las *unidades proletarias* estén entre las que más habitantes tienen. Sin embargo, pensamos que la salida de esta paradoja es muy simple. La relación entre monetarización de la reproducción de la unidad doméstica y la cantidad de sus habitantes es completamente histórica y verídica, sin embargo no afecta a nivel de una toma de decisiones racional de cada unidad aislada en un momento dado, sino a nivel de las expectativas socialmente construidas respecto de lo que es un tamaño de familia deseable en un período histórico y un espacio social determinado, por lo que la mediación es más indirecta, y por tanto, es esperable que no se refleje de manera sincrónica, aunque si en una comparación diacrónica. En este sentido, lo que nos muestra esta elevada cantidad de habitantes (mayor al promedio de todas las unidades agropecuarias en ambos países) y la menor edad promedio en las unidades proletarias, es que se trata de un tipo de unidad doméstica muy dinámico, y que la forma asalariada es una estrategia de reproducción que se

reedita generacionalmente de forma normal, y que posiblemente concentra mayormente familias jóvenes con hijos.

4.2.3.4 Los ingresos en las unidades domésticas y su relación con el autoconsumo.

El cuadro 70, muestra los ingresos promedio por tipo de unidad, tanto monetarios como incluyendo el autoconsumo, expresados en dólares de 2013. Si nos fijamos en el *ingreso total monetario*, pueden hacerse observaciones interesantes. Primero, en ambos países, *existe cierta correspondencia entre los tipos de unidades con ingresos monetarios más altos y más bajos* (respecto de la media de todas las unidades), *es decir, los tipos de unidades con más y menos ingresos son los mismos en ambos países*. (UD agropecuarias, semiproletarias, comerciales; UD agropecuarias, no proletarias, comerciales; UD subsidiadas proletarizadas, UD proletarias. Dicho esto, puede señalarse que *la importante diferencia en el ingreso monetario promedio entre los hogares agropecuarios de ambos países parece explicarse en parte por el enorme peso de las unidades proletarias en el caso chileno –con ingresos monetarios claramente mayores que sus equivalentes en México, y con un peso proporcional mucho mayor- y por la mayor proporción en México de las unidades productoras agropecuarias no proletarias campesinas y semiproletarias de autoconsumo -con ingresos muy por debajo de la media- puesto que en los demás tipos de unidades, no solo no existe esta brecha en los ingresos monetarios, sino incluso en algunas categorías este ingreso es mayor en el caso mexicano.*

Por su parte, si se contemplan los ingresos incluyendo el autoconsumo (en el mismo cuadro) a nivel de todos los hogares, vemos que la brecha de ingresos entre las unidades domésticas de ambos países disminuye. En todas las unidades productoras agropecuarias este ingreso tiende a ser en promedio más alto en México que en Chile. *Esto tiende a confirmar que una mayor disponibilidad de recursos auto-producidos se relaciona con salarios más bajos en las unidades domésticas.*

Cuadro 70

Chile y México: Ingreso total monetario mensual en el hogar e ingreso total con autoconsumo en los hogares (AMUOAPP), promedios por tipos de Unidad Doméstica (dólares de 2013)						
	Chile			México		
	Ingreso total monetario	Ingreso total con autoconsumo	Diferencia/ Ing. total Monetario	Ingreso total monetario	Ingreso total con autoconsumo	Diferencia/ Ing. total Monetario
UD agropecuarias, no proletarias, comerciales	792.42	818.94	0.03	849.68	1023.70	0.17
UD agropecuarias, no proletarias, campesinas	182.20	241.44	0.25	269.53	896.15	0.70
UD agropecuarias, semiproletarias, comerciales	1763.42	1781.39	0.01	1460.08	1590.28	0.08
UD agropecuarias, semiproletarias, autoconsumo	279.14	393.88	0.29	344.98	970.57	0.64
UD subsidiadas, agropecuarias	506.65	524.76	0.03	250.13	295.57	0.15
UD subsidiadas proletarizadas	793.45	797.63	0.01	1021.79	1030.30	0.01
UD subsidiadas no trabajadoras	297.86	297.86	0.00	245.78	245.78	0.00
UD proletarias	919.97	924.97	0.01	593.86	624.64	0.05
Todas	890.39	900.04	0.01	510.06	768.80	0.34

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.

Por último, las diferencias en el autoconsumo entre ambos países, pueden corroborarse en el cuadro 70, que también analiza la diferencia entre los promedios de ingresos totales de los hogares agropecuarios con y sin incorporar el autoconsumo, expresado como relación entre esa diferencia y el ingreso total monetario.³⁰⁷ Vemos que en Chile esa diferencia sólo tiene cierto peso en los dos tipos definidos justamente por la presencia importante de autoconsumo (unidades agropecuarias, tanto no proletarias campesinas como semiproletarias de autoconsumo) pero que representan una proporción menor de los hogares agropecuarios (juntas no llegan ni al 1%), mientras que en México, además del alto porcentaje que representa el autoconsumo en los ingresos promedio (varias veces mayor que en Chile) aparece con cierta importancia en varios otros tipos de unidades con producción agropecuaria, lo que confirma aquello que ya hemos reiterado, esto es, la mayor importancia del autoconsumo en la reproducción de las unidades domésticas en México.

³⁰⁷ Se calculó de la siguiente manera: $(ITCA-ITM)/ITM$, donde: ITCA= Ingreso total con autoconsumo; y ITM = Ingreso total monetario

4.3 Conclusiones y síntesis del capítulo

Luego de la exposición de datos y el establecimiento de una serie de relaciones generales a lo largo de este capítulo, se torna necesario destacar y retomar las principales conclusiones a las que podemos llegar luego de este análisis.

La *estructura de ocupación* en el sector agropecuario difiere considerablemente entre los dos países. En Chile se encuentra caracterizada por un amplio predominio de los *trabajadores asalariados*, mientras en México, predominan los *productores*, principalmente *no empleadores*. Por su parte, un cuadro sociodemográfico general de los ocupados, pone de relieve algunas características, como la existencia de una mayor presencia femenina y un nivel de escolaridad ligeramente mayor entre los ocupados del sector en Chile y menor participación de jóvenes en edad escolar en actividades agropecuarias, respecto de México. *Las diferentes estructuras ocupacionales y sociodemográficas que ello refleja son concordantes con los perfiles productivos del sector en cada país*, con diferentes pesos del subsector dinámico al interior del sector, pues mientras en Chile, el subsector exportador define en buena media al sector agropecuario, en México su peso relativo es mucho menor, lo que deriva en su estructura de ocupación menos asalariada.

Por su parte, la alta demanda de trabajo del sector exportador se refleja en la comparativamente mayor participación femenina en los ocupados en Chile, y por su parte, la comparativamente menor asalarización de los ocupados agropecuarios mexicanos es consecuente con una estructura de unidades domésticas que implica una mayor proporción de la población ligada al sector campesino, cuyas economías domésticas no han sido afectadas por la presencia de una alta demanda de fuerza trabajo que logre asalarizarlas, lo que además explica una menor participación femenina y se relaciona con la menor escolarización.

Respecto a las *características del trabajo*, la primera observación que salta a la vista es que el predominio del trabajo asalariado temporal -con la inseguridad laboral que ello lleva aparejado- y una alta presencia de informalidad, parecen ser rasgos característicos de los mercados de trabajo agropecuarios de ambos países. Si bien estos rasgos existían en el agro de manera previa al patrón exportador, puede sostenerse que existe un tipo de *trabajo temporal* que le es *proprio a este patrón*, que es el *resultado de la síntesis entre, por un lado, los requerimientos naturales y de temporalidad de los cultivos de exportación* (que son más

intensivos en trabajo, y con mayor carga de jornadas temporales que permanentes) y por otro, el contexto socio-histórico (con un mundo del trabajo sometido y desorganizado).

El mercado de trabajo asalariado agropecuario en ambos países difiere tanto por las características de la oferta de trabajo como por las de la demanda. Los diferentes pesos de los subsectores dinámicos determinan que la demanda de trabajo temporal sea menor en México que en Chile. Los sectores de unidades domésticas que responden a esta demanda difieren en ambos países, pues *en México sector campesino deprimido es el encargado de proveer buena parte de la fuerza de trabajo*, tal como lo era en el esquema vigente en el patrón industrial, con el agravante de que su quiebra comercial pone en necesidad a sus unidades domésticas de fuentes de recursos en dinero que en el nuevo esquema sólo se pueden obtener de la venta de fuerza de trabajo. Esta situación genera un desequilibrio, ya que la necesidad de empleos de parte de los habitantes de estas unidades domésticas supera la demanda de un sector exportador que, si bien es muy dinámico, *es poco determinante del sector agropecuario en su conjunto*. Esta “sobreoferta de fuerza de trabajo” otorga condiciones de negociación ante el trabajo muy ventajosas al capital agroexportador, que además opera en un contexto donde buena parte de los empleadores del sector corresponde a empresas cuyas actividades se encuentran deprimidas, por lo que también presionan a la baja el salario. A ello debe sumarse el hecho de que, al contar con producción doméstica, los trabajadores provenientes del sector campesino cuentan con una base de subsistencia, que pone umbrales muy bajos al establecimiento del salario. Por su parte, en Chile la respuesta a la mayor demanda de fuerza trabajo del sector exportador, se da desde unidades domésticas mayoritariamente proletarizadas, y que a diferencia de lo que ocurre en México, generan una oferta de trabajo mucho menor frente a la oferta. Ello ha generado relativamente mejores condiciones de negociación del salario en los últimos años en el país sudamericano

Por otra parte, en general, *los sectores agroexportadores actuales de ambos países se desarrollan en momentos en que existe una “sobreoferta” de trabajo*, lo que de por sí golpea en el salario de los trabajadores. Se trata, en el caso de ambos países, de cultivos que son particularmente intensivos en mano de obra, donde además, ésta representa el costo mayoritario para los productores. En otras palabras, estos subsectores se desarrollaron en condiciones “ideales” respecto de sus costos en ambos países, sobre la base de importantes niveles de explotación. Sin embargo, esta situación no se mantuvo igual en ambos países

durante todo el periodo que sucede a la etapa de desarrollo. En Chile, a diferencia de México, los capitales han denunciado escasez de fuerza de trabajo e incrementos en sus costos salariales, mientras en México, el sector sigue expulsando población.

El hecho de que estos sectores agro-exportadores no tradicionales se desarrollaran en estas condiciones de abundancia relativa en la oferta de fuerza de trabajo, favoreció que el capital agropecuario pudiera operar con grandes ventajas respecto de las condiciones en la compra de la fuerza de trabajo. Esta ventaja es un reflejo de la correlación de fuerzas entre clases en el nuevo patrón exportador y jugó en contra del establecimiento –o mantención- de una mayor regulación de este mercado laboral, el cual, en el caso de Chile, fue directamente liberalizado en la dictadura, y en el caso de México, por un lado, continuó con la larga tradición de incumplimiento de normas laborales existentes, y por otro, con un verdadero “régimen de excepción” legal para los trabajadores temporales del campo. Por acción u omisión, desde el comienzo del patrón exportador, el mercado de trabajo agropecuario ha operado tanto en Chile como en México como un mercado liberalizado y desregulado, lo que ha impactado negativamente en las condiciones laborales de los trabajadores. Y hasta el día de hoy conserva estándares de cumplimiento efectivo de la legislación laboral más bajos que los del resto de la economía, y un extremadamente bajo nivel de organización del trabajo, con una práctica inexistencia de sindicalización. Estos estándares derivan en parte de *formas de contratación* que permiten a las empresas omitir la legislación laboral, pero que además, les permiten utilizar en ambos países formas de pago que condicionan el salario a *un alto nivel de esfuerzo*, es decir, *cuyo sistema de trabajo estimula u obliga al trabajador a mantener una alta intensidad en su trabajo*, con el mayor desgaste de músculo, nervio y cerebro que ello implica. En otras palabras, los sistemas de trabajo asalariado que predominan en el sector operan bajo la lógica del aumento de la cuota de producción de plusvalía absoluta, mediante una mayor intensidad del trabajo.

La alta intensidad del trabajo y la importante proporción de asalariados que laboran con jornadas muy largas, no se condice con los ingresos registrados por esas actividades. Como se señaló, *en ambos países los ingresos de los ocupados del sector por sus actividades principales son cercanos a la mitad de los del conjunto de la economía, y su comparación frente a canastas alimenticias indica que posiblemente no cubren el costo de la reproducción del trabajo*. Posiblemente es esto lo que está detrás de dos fenómenos muy característicos de

la ruralidad de ambos países, por el lado de Chile, la nueva escasez de fuerza de trabajo que, por sus características –no arraigada a la tierra- puede optar por otros empleos si estos existen, y por el lado de México, una llamativa migración nacional desde zonas rurales a urbanas, e internacional desde zonas rurales.

Otra conclusión interesante del análisis realizado es que los capitalistas agropecuarios chilenos, a nivel del sector, capturan una mayor proporción del valor generado en el sector que sus equivalentes mexicanos, ello debido a la relativa mayor presencia de un sector exportador dinámico en Chile y a la relativa mayor presencia de un sector capitalista deprimido en México, que en el esquema de precios del patrón exportador, transfiere plusvalía a la agroindustria. A nivel de los salarios, ello implica que el actor fundamental de la demanda de trabajo en Chile es el sector dinámico, y que puede pagar salarios mayores, mientras en México, el actor principal de la demanda de fuerza de trabajo no es el sector más dinámico, lo que marca una tendencia estructural en el sector a fijar salarios más bajos que en el país sudamericano, lo que de paso beneficia enormemente al sector dinámico mexicano, que opera en un mercado laboral con salarios deprimidos.

El contexto y la estructura productiva del sector, junto a la estructura agraria, han permitido mejores condiciones de negociación del salario en Chile. La población rural chilena se encuentra menos atada a la tierra, pues, tiene menos acceso a los recursos productivos, lo que hace menos “elástica” su tolerancia a condiciones laborales y salariales que se encuentren muy por debajo de las de otros sectores de la economía, especialmente en momentos en que existe demanda de trabajo desde éstos. Los capitales agropecuarios chilenos han debido enfrentarse a las reglas del mercado en lo a que fijación del salario se refiere, y competir con otros sectores para captar su fuerza de trabajo, cuestión que por cierto, como gremio, han rechazado. Por el contrario, la estructura agraria mexicana, en el contexto comercial desfavorable a los productores de subsectores menos dinámicos, favorece el fenómeno inverso. Los bajos ingresos del trabajo de los cuentapropistas mexicanos se relacionan con estas peores condiciones.

Respecto de las unidades domésticas, realizamos un ejercicio cuyos resultados deben ser tomados con mayor cautela, aunque no por ello no considerarse.³⁰⁸ Dicho análisis agregó

³⁰⁸ Pese al carácter exploratorio e ilustrativo del análisis realizado con los hogares AMUOAPP –y sobretodo de la aplicación sobre éstos de nuestra tipología de unidades domésticas- en general, sus resultados tienden a confirmar buena parte de las deducciones que se realizaron previamente, tanto a partir de las estadísticas

relaciones y conexiones que permiten apuntalar las hipótesis planteadas y enriquecer más particularmente el acercamiento a la reproducción de las unidades domésticas. A continuación destacamos las principales observaciones producto de este análisis.

A muy *grosso modo*, la observación más general que puede realizarse, específicamente del análisis de los hogares agropecuarios (AMUOAPP) consiste en que es posible visualizar una serie de características de las unidades domésticas y sus habitantes, que son coherentes con la descripción de un perfil de unidades “más campesino” para México, y uno “más asalariado” para Chile, perfiles que como hemos visto, quedan muy bien delineados para cada país, y que como se explicó más atrás, se relacionan tanto con la constitución histórica de la estructura agraria de cada país, como con la dinámica del sector en su conjunto.

La primera observación, más específica, es que existe una diferencia en el componente demográfico de las unidades domésticas de ambos países. Puede destacarse una mayor tendencia en México, respecto de Chile, a familias más grandes y con mayor número de hijos dentro de las unidades domésticas donde se reproducen los trabajadores del sector. En términos generales, como se dijo, familias más grandes son coherentes con la estructura de unidades domésticas “más campesina” –pese a que no exista una correlación entre tipo de unidad y cantidad de habitantes en cada país- puesto que responden a unas expectativas sociales formadas en un contexto social donde existe una *menor monetización de la reproducción de la unidad doméstica*, diferencia entre ambos países que el análisis de la composición de los ingresos de las unidades tiende a confirmar.

Por su parte, dentro de las unidades domésticas que constituyen el grueso de la fuerza de trabajo agropecuaria en ambos países, la tendencia es a que al interior de éstas predominen ampliamente entre sus habitantes las ocupaciones agropecuarias. El análisis a partir de nuestra tipología comprueba que ello es cierto en todos los tipos identificados. Sin embargo, la presencia de actividades por fuera del sector no deja de tener alguna significación en ambos países, aunque especialmente en México, donde la plurisectorialidad de los ocupados de estas unidades es un poco mayor, lo que posiblemente está indicando que las unidades domésticas agropecuarias mexicanas disponen de menores posibilidades de ingresos laborales

nacionales disponibles, como de la utilización menos experimental y heterodoxa de las bases de datos de las encuestas. En este sentido, pese a que no puede asegurarse la representatividad exacta de todo el análisis, debe destacarse que sus resultados son lógicamente coherentes con lo que se puede deducir de otras fuentes más indirectas

monetarios dentro del sector, que permitan alcanzar normalmente la reproducción de la unidad doméstica, respecto de sus homólogas chilenas.

Esta misma situación se refleja en una mayor combinación de ingresos monetarios provenientes de salarios y de negocios propios en México que en Chile. En efecto, en Chile sólo un tercio de las unidades domésticas agropecuarias recibe algún ingreso monetario por negocios propios –lo que refleja la estructura mayoritariamente compuesta por unidades domésticas “*puramente*” asalariadas- y de ese tercio que percibe ingresos por negocios, casi la mitad los combina con salarios. En México, por su parte, menos de un tercio de estas unidades domésticas prescinde de algún ingreso monetario por negocios propios (es decir, un tercio sólo dispone de salarios, otro tercio sólo de negocios, y otro tercio los combina) lo que a su vez refleja la estructura altamente productora doméstica de las unidades mexicanas.

Esta mayor combinación de tipos de ingresos laborales en México se relaciona posiblemente con la mayor incapacidad de las actividades predominantes en el medio rural, de abastecer de recursos *suficientes* a las unidades domésticas en México, lo que obliga a una mayor parte de ellas a combinar estos ingresos como estrategia de reproducción, y en efecto, las *unidades semiproletarias campesinas*, son aquellas que registran el ingreso total monetario más pequeño de entre las que reciben aportes por salarios (y son un grupo que alcanza casi un sexto del total de unidades, una cuarta parte de las que registran ingresos por salario, y un tercio de las productoras agropecuarias). Por su parte, mayores ingresos monetarios por salarios y por negocios en Chile tornan menos proclives a sus unidades domésticas a combinar actividades laborales.

Ello se refuerza al comprobar que entre las unidades domésticas que sólo reciben como ingresos laborales los salarios, esta fuente aporta una mayor proporción del ingreso monetario en Chile que en México, mientras que en aquellas unidades domésticas que no reciben salarios, los negocios propios igualmente realizan un aporte proporcional mayor al ingreso total monetario en el país sudamericano, de lo que se puede deducir que los ingresos monetarios por actividades laborales aportan una menor proporción del ingreso en México, donde a su vez son más importantes las transferencias. Esto último, como se dijo, ha favorecido una mayor incorporación de actividades laborales fuera del sector agropecuario en México. En efecto, los datos de este ejercicio confirman una brecha importante entre los ingresos monetarios en dólares de ambos países, a favor de las unidades domésticas

agropecuarias de Chile, pero también entre las unidades domésticas del sector –muy desfavorecidas- y el conjunto de las unidades domésticas a nivel nacional en ambos países.

Respecto de la intensidad del trabajo, el análisis de los hogares AMUOAPP igualmente permitió realizar algunas observaciones interesantes. Por ejemplo, en ambos países, existe la tendencia a que se trabajen más horas por hogar a la semana en los hogares del sector agropecuario que en el conjunto de hogares a nivel nacional, lo que posiblemente se relaciona con el diferencial de ingresos entre el sector y el resto de la economía, que obliga a algunas unidades domésticas o a incorporar más miembros parcialmente al trabajo o a incrementar las horas de los que trabajan para lograr la reproducción de la unidad doméstica en condiciones normales. Particularmente en México, con ingresos monetarios de unidades agropecuarias que en promedio rodean la mitad de los de sus homólogas chilenas, ello se expresa en una elevada presencia de habitantes con actividades laborales secundarias, lo que también es más propio de un mercado laboral menos formalizado.

Otra observación muy relevante al respecto es que la presencia de asalariados en las unidades domésticas agropecuarias aumenta la proporción de personas laborantes, y se acrecienta aún más cuando se combinan negocios propios o familiares con asalariados. Pero además, el análisis a partir de nuestra tipología confirma que cuanto mayor es el porcentaje que representa el salario en el ingreso total, más aumenta la proporción de laborantes por hogar. En la misma línea, se observa que la presencia de empleos asalariados incrementa el aporte *monetario* que realizan los miembros distintos del jefe de hogar a su unidad doméstica. Además la presencia de salarios también se asocia a una mayor cantidad de horas de trabajo totales de las unidades domésticas. Por su parte, la cantidad de horas trabajadas por las unidades domésticas agropecuarias parece ser mayor que las que trabajan las unidades domésticas no agropecuarias.

En términos generales, estas observaciones respecto a la intensidad del trabajo apuntan en dos sentidos, por un lado, a que las unidades domésticas del sector agropecuario tienen que trabajar más que las demás unidades a nivel nacional para lograr su reproducción, percibiendo ingresos monetarios mucho menores, y por otro, que la presencia de trabajo asalariado entre las unidades domésticas agropecuarias supone una intensificación de las jornadas totales de sus integrantes. Estas dos observaciones son antecedentes muy claros de

superexplotación de la fuerza de trabajo en las unidades domésticas agropecuarias, y regresaremos sobre éstas en el próximo capítulo.

Por otro lado, a partir del análisis de la composición del ingreso de las unidades, también se pueden realizar algunas observaciones que terminan de definir el perfil de las distintas estructuras de unidades domésticas en ambos países. La primera de ellas es la importancia que tienen en México los ingresos por autoconsumo. Si bien los ingresos monetarios por actividades laborales son mayores en Chile, si se considera la producción de valores de uso autoconsumidos, la situación cambia, pues estos ingresos son en México mucho más importantes que en Chile, lo que es un reflejo de una estructura agraria donde existe mayor acceso a la tierra en México, y de un contexto donde la agricultura campesina pierde competitividad a nivel de intercambios de mercado, pero continúa teniendo un rol no menor en la reproducción de las unidades domésticas. Además, *el análisis por tipos de unidades domésticas tiende a mostrar que una mayor disponibilidad de recursos auto-producidos se relaciona con salarios más bajos en las unidades domésticas.*

La aplicación de nuestra tipología de unidades domésticas, además de confirmar la característica central de la estructura de unidades domésticas en cada país, estas es, que una es mayormente asalariada y la otra mayormente productora doméstica, agrega ciertos matices, entre los que destacan que al interior de los tipos productores agropecuarios, predominan producciones domésticas de autoconsumo en México, y comerciales en Chile, y recalcando *el importante “subsidio” al trabajo asalariado que representa la producción doméstica no mercantilizada en México.* Esto último es muy importante, dado que dicha relación, muy referida en la bibliografía sobre el tema, ha sido escasamente expuesta con datos en el actual patrón de reproducción de capital.

Pero además, a partir del análisis de algunos datos demográficos muy generales al interior de los tipos de unidades domésticas, puede señalarse la “vitalidad” de los tipos de unidades domésticas, o en otras palabras, aquellos tipos que cuentan con familias que se reproducen normalmente y aquellos que muy posiblemente se reducirán cada vez más a medida que fallezcan los habitantes actuales de esas unidades, todo ello en el supuesto de que se mantuvieran las condiciones estructurales que determinan la estructura de unidades domésticas actual. Así, dejando a un lado las unidades subsidiadas (que concentran pensionados), en ambos países las *unidades proletarias* se reproducen en forma plenamente

normal, y concentran familias jóvenes, sin embargo, en el caso de las *unidades productoras agropecuarias* ocurre algo distinto en ambos países, pues, mientras en Chile, las *comerciales* son las únicas que se reproducen en forma normal, es decir, que no concentran unidades con familias envejecidas, en México, todos los tipos de *unidades agropecuarias* se reproducen en forma más o menos normal.

Finalmente, el análisis de los ingresos en los tipos de unidades domésticas señala dos aspectos importantes. Por una parte, si se consideran un ingreso total que suma ingresos monetarios y autoconsumo, las diferencias entre los ingresos de las unidades domésticas de ambos países se reducen notablemente, lo que señala que *las unidades domésticas de ambos países se reproducen con cantidades de valores de uso que son menos distantes entre ambos países de lo que dejan pensar las diferencias en ingresos monetarios en dólares*. Por la otra parte, la distancia en el ingreso monetario promedio entre los hogares agropecuarios de ambos países parece explicarse en parte por el enorme peso de las *unidades proletarias* en el caso chileno –con ingresos monetarios claramente mayores que sus equivalentes en México, y con un peso proporcional mucho mayor- y por la mayor proporción en México de las *unidades productoras agropecuarias no proletarias campesinas y semiproletarias de autoconsumo* -con ingresos muy por debajo de la media de su país- puesto que en los demás tipos de unidades, no sólo no existe esta brecha en los ingresos monetarios, sino incluso en algunas categorías este ingreso es mayor en el caso mexicano.

Muchos de los resultados del análisis de las unidades domésticas y de los ocupados agropecuarios apuntan directamente a elementos particulares necesarios para construir las respuestas de varias de las preguntas que hemos planteado en la presente tesis. En el próximo y último capítulo se atarán estos cabos en una interpretación más abstracta e histórico-estructural del proceso, en un mayor diálogo con las discusiones y categorías teóricas planteadas en un principio.

CAPÍTULO 5

5. La explotación del trabajo agropecuario como rasgo de una inserción dependiente de las economías latinoamericanas.

El presente y último capítulo tiene por objetivo analizar y poner en relación algunas de las principales conclusiones y relaciones abordadas en los capítulos anteriores, a fin de dar una respuesta directa a las principales interrogantes de la investigación. Corresponde a una discusión e interpretación más general y más abstracta de los datos expuestos en el capítulo anterior, en relación al análisis histórico y estructural de los capítulos precedentes. Por lo mismo, es un capítulo que prácticamente no agrega nueva información, sino más bien, cierra las líneas de análisis abiertas a lo largo del texto.

La tesis ha avanzado desde lo más abstracto a lo más concreto, y el presente capítulo es el punto donde, por decirlo de alguna manera, se concretizan las abstracciones y se abstraen las concreciones. Se pone en relación lo concreto y lo abstracto, lo particular con lo general, lo diacrónico con lo sincrónico, en lo que es una visión de síntesis de lo planteado.

Partiremos indagando en la existencia de superexplotación del trabajo en el sector agropecuario de ambos países, y reflexionaremos en torno a su función en la dinámica e inserción nacional e internacional del sector. Si bien, como ya se ha dicho, no es posible acá demostrar fehacientemente que se paga el trabajo por debajo de su valor, la investigación arrojó antecedentes que permiten asumir ese supuesto. En un segundo momento, analizaremos la constitución histórica de la estructura agraria de ambos países, y cómo ello repercute en una estructura de unidades domésticas y un mercado de trabajo agropecuario que posibilitan y favorecen una mayor explotación –o si se prefiere- una superexplotación de la fuerza de trabajo, para luego analizar el rol que juegan en ello las características de la reproducción de las unidades domésticas. Ese último punto es el que permite contrastar la hipótesis de la presente tesis. Y finalmente, concluimos con una breve reflexión en torno a la competitividad de los sectores agroexportadores en relación a las características de los mercados de trabajo en ambos países. Luego de esto, se da paso directamente a las conclusiones de la tesis.

5.1 La incidencia de la superexplotación en los asalariados agropecuarios: un supuesto empíricamente fundado

Como se vio en el Capítulo 3, la inserción de los sectores agropecuarios de Chile y México en la división internacional agrícola del trabajo, y la configuración interna y evolución de los mismos, permite plantear que la *superexplotación del trabajo* -entendida como la plantea Marini, es decir, como pago de la fuerza trabajo por debajo de su valor- es recurrente, constituye y parte integral de los sistemas de explotación del trabajo en el patrón exportador. El análisis realizado en el Capítulo 4, entrega antecedentes concretos que permiten sostener esta hipótesis de superexplotación.

No es posible acá demostrar de manera positiva la existencia del pago a la fuerza de trabajo por debajo de su valor, debido a que para ello habría sido necesario construir una metodología que permitiera calcular el *valor de la fuerza de trabajo* en cada país y contrastarla con los *salarios*, cuestión que está fuera del planteamiento de esta tesis.³⁰⁹ Sin embargo, la evidencia con la que contamos al respecto permite formar una idea suficientemente definida al respecto, y plantear unas aproximaciones bastante razonables.

Respecto a esto, tres antecedentes son claros a partir del análisis realizado: a) en el sector, la intensidad del trabajo asalariado y largo de la jornada son mayores que en el resto de los sectores de la economía; b) pese a ello, los ingresos por esos trabajos se encuentran *muy por debajo* de la media nacional; c) en efecto, los ingresos salariales se muestran por mucho insuficientes para cubrir los valores referenciales de las canastas alimentarias (CAR) que se utilizaron, que corresponderían sólo a un componente del valor de la fuerza de trabajo.

Veamos en qué nos apoyamos para plantear que la intensidad del trabajo puede ser mayor en el sector que a nivel nacional. Lo primero que es menester mencionar, y lo más general, es que en ambos países predominan, en los sub-sectores más dinámicos, formas de pago que condicionan el salario a un alto nivel de esfuerzo, es decir, cuyo sistema de trabajo estimula u obliga al trabajador a mantener una alta intensidad en su trabajo, como son los

³⁰⁹ Una metodología de ese tipo -muy interesante por cierto- requeriría de abundante información de trabajo de campo para establecer unas condiciones sociales de reproducción de la fuerza de trabajo normales, que superaran el carácter de “buena aproximación”. La investigación necesaria para realizar dicho cálculo, por sí sola, se presta para el desarrollo de una tesis. La aproximación que se realizó por medio de la Canasta Alimentaria Recomendable del CAM-FEc-UNAM constituye sólo un valor referencial e ilustrativo de lo que sería un componente del valor de la fuerza de trabajo, y es muy útil para formar una idea general respecto de la violación del valor de la fuerza de trabajo, aunque en estricto rigor no la demuestra.

sistemas de pago por volumen de producto (llamados pago “con incentivo” en Chile y pago “a destajo” en México) y el pago por día con cuota mínima (en México). Como se señaló más atrás, existen estudios que prueban los mayores “rendimientos” del trabajo con estos sistemas (Vial, 1993; Anriquez y Melo, 2014, entre otros). Sin embargo, es evidente que dichos “mayores rendimientos” consisten en la aplicación simple y bruta de mayor “volumen de trabajo” en un mismo tiempo, sobre la base de un mayor desgaste del trabajador, con el mayor desgaste de músculo, nervio y cerebro que ello implica, y no en una reducción del *tiempo de trabajo necesario* (que es una medida social y promedial) para un mismo volumen de producto, lo que significa que realmente lo que existe es un incremento en la producción de *plusvalía absoluta*. Demás está indicar que cualquier ventaja que el capital obtenga de estos métodos, simplemente proviene de la confiscación y no pago de una cantidad de trabajo.

Respecto al tiempo de trabajo –extensión de la jornada- en Chile pareciera respetarse la ley, la gran mayoría de los asalariados (temporeros y permanente) trabajan las horas legales, pero en México, sin embargo, existe un grupo porcentualmente no menor que supera esa cantidad de horas. Es decir, al menos en México, hay datos que indican que la extensión de la jornada de trabajo es una práctica habitual del capital, lo que también es un indicio de producción de *plusvalía absoluta*, sobre todo al constatar los bajos ingresos que reciben estos trabajadores por un mayor tiempo de trabajo.

A nivel de las unidades domésticas agropecuarias (que incluyen ocupados que pueden ser asalariados, cuentapropistas o empleadores) en ambos países existe una tendencia –no muy aguda, por cierto- a que se laboren más horas por hogar a la semana en comparación al conjunto de las unidades domésticas a nivel nacional, sin embargo, esa diferencia no es tan amplia en el conjunto de unidades domésticas agropecuarias, como lo es precisamente en aquellas que incorporan la venta de su tiempo de trabajo como un ingreso, lo que da cuenta de que las unidades domésticas que dependen total o parcialmente de salarios, o bien incorporan más miembros al mercado de trabajo, o bien incrementan las horas (extras) de los que trabajan para lograr la reproducción de la unidad en condiciones normales. En efecto, la presencia de empleos asalariados en las unidades, incrementa el aporte *monetario* que realizan los miembros distintos del jefe de hogar a su unidad doméstica. Y en la misma línea, cuanto mayor es el porcentaje que representa el salario en el ingreso total en un tipo de unidad doméstica, más aumenta la proporción de laborantes por hogar. Todo esto señala que las

unidades domésticas agropecuarias con ingresos salariales deben incrementar su tiempo de trabajo como colectividad, lo que posiblemente es reflejo de una tendencia al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Sin embargo, aunque la intensidad y el largo de la jornada fueran iguales al resto de la economía –cuestión muy poco probable dados los antecedentes señalados- aun así, ese tiempo de trabajo es pagado con salarios cercanos a la mitad de los que se pagan a nivel de toda la economía, cuestión que consta de manera bastante clara con la información de las encuestas analizadas en el Capítulo 4. Al respecto, no obstante, podría argumentarse que ello no se debe necesariamente a que la fuerza de trabajo sea pagada por debajo de su valor, puesto que *su valor* puede ser efectivamente menor en las zonas rurales que las urbanas, por ejemplo. Pensamos que ello no explica el diferencial. La razón de estos menores costos de la vida en zonas rurales se relaciona, por un lado, con la mayor presencia de producción doméstica entre las unidades de esas zonas, que hace que a nivel de conjunto estas unidades requieran menores ingresos monetarios, y por otro, que al concentrarse unidades con ingresos monetarios menores, se genera un mercado de bienes salarios –que determinan el valor de la fuerza de trabajo- más baratos, de calidades inferiores a las de la media de la sociedad. Ninguna de estas razones implica que el valor de la fuerza de trabajo sea menor, pues, no supone que el tiempo de trabajo necesario para reproducir el trabajo sea menor.

Como se trató ampliamente en el Capítulo 1 la presencia de producción doméstica no puede ser considerada como una “ventaja natural” puesto que insume *tiempo de trabajo* de la unidad doméstica. Y respecto del precio de los productos, en algunos casos pueden reducir efectivamente el valor de la fuerza de trabajo, en otros, sin embargo, dichos productos simplemente constituyen lo que *puede* adquirirse ante niveles de ingresos tan reducidos, y su presencia es más bien una *consecuencia* de la superexplotación, que una causa del menor valor de la fuerza de trabajo. En cualquier caso, de asumirse un menor costo de vida asociado a la vida rural, la pregunta radica en si dicho diferencial es capaz de explicar la espectacular diferencia de proporción en los salarios, que son aproximadamente la mitad que los de la economía en su conjunto. Pensamos que es muy difícil que así sea.³¹⁰

³¹⁰ Pero aun así, si nuestro análisis fuera aún más conservador en la evaluación de lo señalado, y suponiendo la remota posibilidad de que lo anterior explique un diferencial de valor de la fuerza de trabajo entre el sector agropecuario y el conjunto de los trabajadores asalariados a nivel nacional –cuestión que no se sostiene acá- ello tampoco implicaría la inexistencia de superexplotación de la fuerza de trabajo, puesto que es difícil plantear

Pero sumado a todo lo anterior, la comparación de los ingresos salariales de los trabajadores con las canastas alimentarias (CAR) evidencian un distanciamiento mayor de lo que sería sólo un componente del valor de la fuerza de trabajo, que es la alimentación – principalmente al contemplar los ingresos monetarios a nivel de la unidad doméstica- lo que evidencia las dificultades que tienen esos ingresos para reproducir a las unidades domésticas de esos trabajadores en condiciones normales.

De esta manera, aunque no de manera demostrativa, *la información disponible permite señalar que en el sector agropecuario de ambos países el trabajo es más intenso, extenso, y pese a ello peor pagado*, por lo que, en el contexto de economía dependientes, es lógico que ello implica una vulneración generalizada y sistemática del valor de la fuerza de trabajo, y que el precio de mercado establecido para una determinada cantidad de trabajo (tiempo e intensidad) suponga un despojo confiscatorio al trabajador y su unidad doméstica. De todas formas, los datos disponible sí permiten demostrar que existe una *mayor explotación del trabajo en el sector*. Por lo demás, de existir un mercado de trabajo que remunere la cantidad de esfuerzo, intensidad y horas trabajadas en proporción a su valor, esperaríamos ver una menor presencia de fenómenos como: empleos secundarios, combinaciones de ingresos entre productores y asalariados en las unidades domésticas, emigración desde zonas rurales en México, y falta de fuerza de trabajo en Chile, entre otros.

Tampoco puede dejarse afuera del análisis el hecho de que las condiciones de trabajo en el sector están lejos de los estándares de los demás sectores, lo que evidentemente implica un mayor desgaste físico y limita la capacidad de los trabajadores de vender su fuerza de trabajo a lo largo de su ciclo vital. El capital ahorra en gastos que permitan entregar una mayor seguridad laboral. El plus obtenido de no realizar esos gastos, es realmente absorbido como costo por los trabajadores, para quienes, a consecuencia de ello, la tasa de accidentes laborales y enfermedades se eleva. El trabajador afectado por esa falta de inversión del capital, debe costear no sólo los gastos de una eventual enfermedad o accidente (ya que suelen no tener respaldo del empleador en enfermedades o accidentes derivados de estas

que las economías chilena y mexicana en su conjunto –contra las que hacemos el contrapunto- no constituyen regímenes de superexplotación de la fuerza de trabajo, es decir, que los trabajadores a nivel nacional no sean remunerados por debajo del valor de su tiempo de trabajo. Sin embargo, no pensamos de esa manera, pues, como pronto explicaremos, existe una serie de características de la dinámica laboral del sector que dan luces respecto de que en efecto el trabajo es super-explotado en mayor medida en el sector agropecuario que en la economía en su conjunto.

condiciones) sino además el costo que podría significar la imposibilidad de continuar vendiendo su fuerza de trabajo. Aquello que el capital deja de invertir en procurar condiciones laborales que permitan la reproducción normal de la fuerza de trabajo, es igualmente – parafraseando a Marx- un despojo confiscatorio del valor generado, en los dominios del tiempo de trabajo necesario.

Por lo tanto, en resumidas cuentas, es realmente difícil negar que en el sector, en ambos países, las formas de extracción de plusvalía vulneran el valor de la fuerza de trabajo, de manera aún más aguda que en el resto de los sectores de la economía. Lo que hasta ahora ha sido una hipótesis teórico-histórica, ante la evidencia señalada -presentada de manera detallada en el capítulo anterior- pasa a ser un supuesto empíricamente fundado, este es, que en los sectores agropecuarios de ambos países la superexplotación de la fuerza de trabajo es la norma que rige la extracción de plusvalía.

Ahora, si bien ello es en términos generales, válido para ambos países, la situación de los trabajadores de Chile y México es claramente muy diferente. La superexplotación del trabajo parece ser más aguda en México, donde impera menor formalidad en las condiciones laborales, jornadas más largas, formas de pago usureras (como el pago por día con cuota mínima) y donde, además los salarios son más bajos (en dólares constantes, cercanos a la mitad de los equivalentes chilenos). Sin embargo, ello no quiere decir que en el sector agropecuario de Chile no exista superexplotación, aun con esos salarios relativamente más altos (y así lo deja pensar su comparación con la canasta alimentaria, CAR), salario que parece comparativamente alto sólo al confrontarlo con el salario sectorial más bajo, del país que se ha esforzado en desplazar a China como abastecedor de mano de obra barata. Además, en Chile el crecimiento de los salarios agropecuarios es un fenómeno reciente, y el desarrollo del sector agroexportador como sector productivo y su inserción internacional, se realizó en momentos en que –a decir de los capitales- sus costos laborales eran “competitivos”.

El sector agroexportador chileno se desarrolló y creció requiriendo de vulnerar el valor de la fuerza de trabajo y el momento registrado de salarios relativamente altos, es más bien una *anomalía*, que no es sostenible si el sector quiere mantener su competitividad internacional, y por lo mismo, estos salarios podrían muy posiblemente ser abatidos.³¹¹

³¹¹ Incluso es posible que en el momento mismo en que se escriben estas líneas los salarios ya hayan disminuido, pues, las bases de datos utilizadas son de un momento anterior a una fuerte intensificación en el ingreso de

5.2 Determinantes –de larga y corta duración- de los mayores niveles de explotación del trabajo en el sector agropecuario.

Existe una serie de particularidades –históricas y estructurales- en los mercados de trabajo de ambos países que son claramente asociables a altos niveles de explotación de la fuerza de trabajo –superexplotación, planteamos- en el sector agropecuario. De entre esas determinantes que inciden sobre la *oferta de fuerza de trabajo*, destacamos las siguientes: por un lado, la *estructura agraria* y la *estructura de unidades domésticas*, esto es, el perfil y relación con la propiedad de los grupos sociales que componen la producción, y el de las unidades domésticas que reproducen el trabajo; y por otro, el contexto comercial al que se enfrenta la producción doméstica de las unidades que venden su fuerza de trabajo. Hemos referido a estas determinantes de manera separada en capítulos anteriores, sin embargo, ni las hemos puesto en relación entre sí, ni hemos analizado el rol que tienen específicamente las *características de la reproducción de la unidad doméstica* -a la vez determinadas por, y determinantes de, esas estructuras- en el mercado de trabajo, y por ende, su relación con el establecimiento del salario a nivel del sector. Dicho análisis nos pone de frente al contraste de nuestra hipótesis, esta es, que la estructura de unidades domésticas –que permite intensificar el trabajo de toda la unidad- incide en que en el sector los salarios sean bajos, lo que a su vez determina la competitividad internacional de los sectores agroexportadores, y por tanto, la función que tiene el sector a nivel del patrón de reproducción de capital.

Nos centraremos en lo anterior, en las determinantes de la oferta de fuerza de trabajo, mientras que respecto de la demanda, sólo reiteraremos que los distintos dinamismos de los sectores agropecuarios en su conjunto, es decir, los diferentes pesos de los subsectores más dinámicos -que a su vez son en ambos países intensivos en trabajo- explican diferentes demandas de fuerza de trabajo, la cual es mayor en Chile, con un sector dominado por el subsector agroexportador que mantiene una balanza comercial sectorial con saldos ampliamente positivos, respecto de México, con un sector agroexportador no tradicional proporcionalmente menor frente a amplios subsectores deprimidos, y que pese a su dinamismo, apenas alcanza a compensar el desequilibrio comercial sectorial derivado de las importaciones. Veamos qué sucede con la oferta.

inmigrantes legales e ilegales a Chile, provenientes de países como Haití, Colombia, República dominicana, Perú, entre otros.

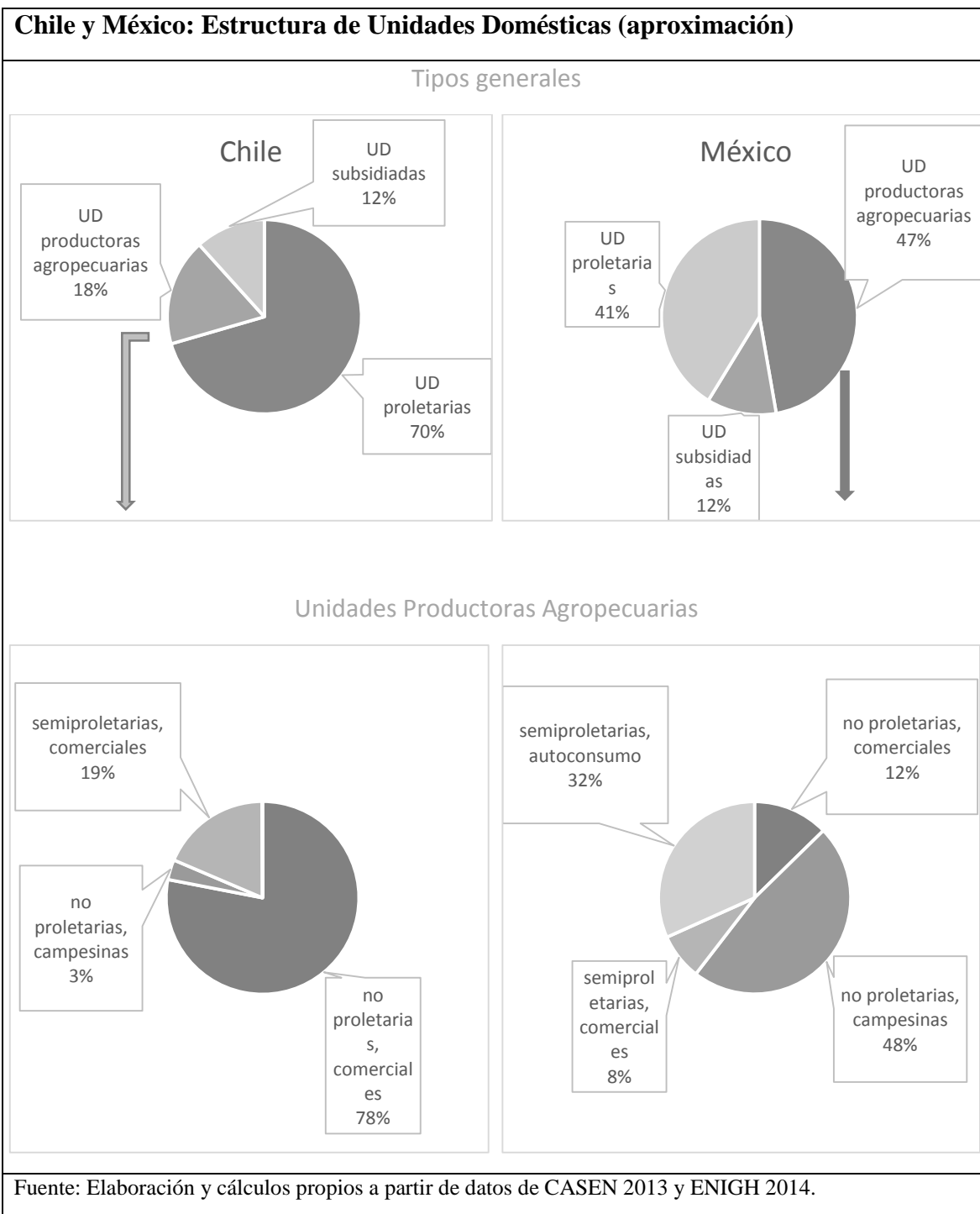
La determinante primaria de la oferta de trabajo en el sector es la estructura agraria, y a partir de las diferencias que muestra en ambos países, pueden explicarse varias de las divergencias más destacables encontradas en los casos de estudio. Como se analizó en los capítulos 2 y 3, las estructuras agrarias de ambos países hunden sus raíces en lo más profundo de la historia de la sociedad agraria y de la historia de la lucha de clases de cada país. La diferente estructura del conflicto de clases luego de la crisis del patrón primario exportador, y las *disímiles posiciones de las clases agrarias frente a los acuerdos de clase en que se funda el patrón industrial*, explican la prioridad política diferente de ambos países de realizar un proceso de reforma agraria en la década de 1940. Ese momento, que a su vez es síntesis de las luchas y tensiones de clases del patrón precedente, es clave en el surgimiento de las estructuras agrarias de ambos países, cuyas características más generales, pueden ser trazadas hasta nuestros días. Tal como se señaló en el Capítulo 2, esas distintas correlaciones de fuerza entre clases están representadas, a grandes rasgos, en Chile, por el poder que conservó luego de la crisis de 1929 la oligarquía terrateniente (que al producir para el mercado interno deterioró menos su posición económica que sectores de la burguesía) unida a una efervescencia social popular con un foco más urbano en dicho país, y en México, por el descrédito en el que cayó la oligarquía terrateniente y su menor poder de negociación frente al nuevo proyecto nacional (muy afectada por la crisis, debido a su carácter agroexportador) junto a la efervescencia social en las clases dominadas rurales. Estas diferentes correlaciones de fuerza inciden directamente en la prioridad política de realizar modificaciones importantes en la estructura agraria heredada del siglo anterior, y es el punto de inflexión que permite entender algunas de las características del agro de estos países hasta nuestros días.

Mientras en Chile, las clases dominantes pactan el abandono de las transformaciones que benefician a las clases trabajadoras del agro y que perjudican a los terratenientes, postergando toda restructuración de la propiedad e incluso mejoras en las condiciones y organización del trabajo, en México las mismas tensiones que desataron la Revolución, obligaron a incluir esas transformaciones en la punta de lanza del nuevo proyecto. De esta manera, los proyectos que fundarán las condiciones para la emergencia del patrón industrial, incidirán directamente sobre la estructura agraria que se configure durante la vigencia de ese patrón. *Y la principal diferencia entre las estructuras agrarias de ambos países hasta el día de hoy, es aquello que es efecto directo de la aplicación o no aplicación de una reforma*

agraria temprana y profunda: una estructura agraria dominada por la pequeña propiedad (como en México), donde buena parte de *los trabajadores tiene acceso a la tierra*, y una donde la pequeña propiedad no tiene importancia (como en Chile), y donde *propiedad y trabajo se diferencian* de manera mucho más clara. Las importantes convulsiones económicas y sociales que experimentaron los países en su paso desde el patrón industrial al patrón exportador, modificaron la estructura agraria, pero siempre dentro de las posibilidades de aquella que le precedía. Mientras en México los cambios fueron menores, en Chile la tardía reforma agraria de fines del patrón industrial y consecutiva contrarreforma, terminan con la estructura latifundista, pero no para dar paso a una proliferación de la pequeña propiedad, sino para luego permitir que el mercado la reestructurara, y como es sabido, el mercado —y más en los términos en que el neoliberalismo lo administra— tiende a la concentración y diferenciación. Estos procesos inciden directamente en el acceso de las unidades domésticas trabajadoras agropecuarias a recursos que les permitan o no incorporar producción doméstica en la composición de su ingreso, y en los patrones de asentamiento de la población en el medio rural, lo que a su vez incide directamente en la forma que adquiere *la oferta de fuerza de trabajo* hacia los subsectores que la demandan, entre éstos, los agroexportadores no tradicionales.

Estas estructuras agrarias, por tanto, son una determinante fundamental (no la única) de la estructura de unidades domésticas que predomina en el sector agropecuario de cada país, caracterizada por la importante presencia de unidades proletarias en Chile (70% aprox.), con muy poca participación de unidades productoras agropecuarias (que en total suman 17.8%), y dentro de éstas, la mayor presencia de los tipos comerciales sobre los de autoconsumo; y caracterizada en México por la importante presencia de unidades productoras agropecuarias (47.3%), con predominancia de los tipos de autoconsumo, y la proporcionalmente menor presencia de unidades proletarias (41.3%). Estas estructuras inciden directa y diferenciadamente sobre el mercado de trabajo. Veamos primero cómo ocurre en México, y luego en Chile.

Gráfico 19



En México, esta estructura de unidades domésticas con una importante presencia de unidades con acceso a la tierra (con gran presencia de micro-propiedad como vimos en el capítulo 3) mantiene una población de manera permanente en el medio rural, y dado que el contexto comercial ha reducido las posibilidades de consecución de ingresos monetarios por

la vía de la producción, la necesidad de fuentes de ingreso salariales ha aumentado para estas unidades. El gran peso proporcional de este sector -tanto dentro del conjunto de productores, como del conjunto de trabajadores- determina una importante *oferta de fuerza de trabajo*, que por cierto la demanda del sector agroexportador no logra realmente ocupar. Además, la mayor parte de los empleos asalariados son, como se vio más atrás, fuera de los subsectores más dinámicos.

La sobreoferta de fuerza de trabajo en el sector agropecuario mexicano, unida a un contexto donde los principales demandantes son agricultores asfixiados por el contexto comercial, determina que exista una tendencia brutal a la fijación de salarios muy bajos, cuestión que queda muy clara en los datos de las encuestas analizadas. Sin embargo, la concurrencia logra explicar estos excesivamente bajos precios de la *fuerza de trabajo*, sólo si existe la posibilidad material real de que ésta, por vulnerado que sea su valor, no se extinga luego de la transacción, y que de una u otra forma, logre continuar ofertando fuerza de trabajo los demás días de esa temporada y la temporada siguiente. Y es aquí donde aparece el rol de otras fuentes de ingreso que permiten la reproducción de la unidad doméstica. El mayor peso que tienen de las transferencias en las unidades domésticas mexicanas, donde destacan subsidios estatales y remesas, es consecuente con lo anterior en el análisis de las encuestas, y representan fuentes de ingresos monetarios complementarios a los bajos salarios. Sin embargo, lo que más destaca en el análisis realizado con las encuestas es el significativo peso de la *producción doméstica* en la composición del ingreso de una importante proporción de las unidades. El hecho de que ese tipo de ingreso aporte en una proporción tan significativa a la reproducción de estas unidades, prestándole una base mínima de subsistencia, permite que la oferta de fuerza de trabajo continúe allí pese a salarios que muy probablemente vulneran el valor de la fuerza de trabajo a niveles sorprendentes. En el fondo, en México sigue operando aquel “subsidio” que Bartra (2007) señalaba, y que identificamos como figura característica de la dinámica del patrón industrial, aunque la situación es hoy en día aún más precaria, pues, ya no es una economía campesina –que aunque explotada, lograba reproducirse- la que subsidia el salario, sino formas variables entre economías campesinas deprimidas por un contexto comercial que no le permite participar del mercado y productores que se reproducen en unidades domésticas que son semiproletarias y asalariadas.

Los importantes porcentajes de aporte al ingreso de las unidades que representa la producción doméstica, en aquellas unidades que venden su fuerza de trabajo –según arrojó nuestro análisis de las encuestas- implican que el *valor pagado a la fuerza de trabajo* (VPFT) en las empresas capitalistas que hacen uso de esa mano de obra, resulta muy probablemente *menor* al *valor de cambio de los valores de uso necesarios para reproducir el tiempo de trabajo vendido* (VPDVFT) debido a que la unidad doméstica se auto-provee de parte de esos valores de uso, y no logra transferir el valor de éstos –el *tiempo de trabajo necesario* que toma a nivel social producirlos- a la mercancía *tiempo de trabajo*, como mercancía capitalista. En esa mercancía, por lo tanto, hay contenido un mayor “volumen” de trabajo muerto del que el capital efectivamente paga con los salarios que se establecen en el mercado de trabajo. El *trabajo improductivo* de la unidad doméstica, que representa la producción doméstica autoconsumida, se transfiere por medio de la reproducción del trabajador asalariado, al *tiempo de trabajo* que éste vende al capital, pero sin embargo, dicho tiempo de trabajo no está siendo pagado como parte del trabajo muerto contenido en esa mercancía. Es decir, una parte de ese trabajo *improductivo se está acumulando por el capital*, y por tanto, no es improductivo sino productivo. Es como si al capitalista -por poner un ejemplo- por cajón de frutas, le pagaran sólo el costo de la fracción de mano de obra que insumió producirlo, obviando el resto de los costos e insumos que utilizó y que normalmente traspasa al precio de venta. En ese caso, sería el comprador de ese cajón de frutas el que esté recibiendo, gratuitamente, el valor representado por ese capital constante no pagado. En el caso de la *mercancía tiempo de trabajo* ocurre lo mismo, la diferencia radica en que el hecho de que una parte de los *valores de uso* implicados en la producción de la *mercancía tiempo de trabajo* hayan sido producidos mediante *relaciones productivas domésticas* y no capitalistas, y que no hayan sido adquiridos en el mercado, hace menos comparables sus valores, y nubla el hecho de que esa transacción está muy lejos de constituir un intercambio de equivalentes.

El hecho de que los sectores agroexportadores no tradicionales compren *fuerza de trabajo* en un mercado laboral donde parte importante de los oferentes de esa mercancía se ven afectados por la dificultad de transferir el *valor de cambio* de los *valores de uso* implicados en la reproducción del tiempo de trabajo, al precio de éste, implica que estos sectores agroexportadores se ven beneficiados con la capacidad de *acumular en forma de*

plusvalía absoluta, vía no pago del salario, un trabajo producido en la unidad doméstica. De manera similar, aquellos sectores productores comerciales explotados por la vía comercial –aquellos sujetos a un vínculo de dominio directo por la industria (Rubio, 2001)- que transfieren valor a las agroindustrias por la vía de precios agrícolas artificialmente abatidos mediante las importaciones de insumos, igualmente logran transferir parte de esta exacción a sus trabajadores, ello, por comprar fuerza de trabajo en un mercado laboral que permite que los salarios se encuentren muy por debajo del valor del tiempo de trabajo comprado. En ese caso, el trabajo improductivo de las unidades domésticas es acumulado por los capitales agroindustriales.

Sin embargo, la mayor explotación del trabajo agropecuario en México por la vía de los salarios no afecta solamente a las unidades domésticas que tienen producción doméstica y venden su fuerza de trabajo de manera simultánea, más bien ello fija unas condiciones generales de mercado que empujan el salario a la baja. En este sentido, *la estructura de utilidades y ventajas comparativas del agro mexicano –y parte de la agroindustria- reposa, en parte, en el efecto que tiene la producción doméstica sobre el establecimiento del salario, dada la estructura de unidades domésticas donde la producción doméstica autoconsumida es frecuente.*

Además de empujar el salario a la baja como efecto de una dificultad para transferir el costo de producción del tiempo de trabajo vendido al capital, la estructura de unidades domésticas del agro mexicano, es un elemento que, pese a la emigración, contribuye a la permanencia de población en el medio rural, y por tanto influye en que la oferta de trabajo se mantenga alta frente a la demanda.

La fuga de trabajo materializado de la unidad doméstica, que implica estos bajos salarios derivados de esta estructura de unidades domésticas, son compensados en el frente interno de la unidad, incrementado el trabajo de la totalidad de la colectividad. En el caso de las unidades que tienen acceso a tierra, su producción doméstica es paradójicamente, además de una causa de su mayor explotación –por su efecto en el mercado de trabajo- su estrategia de respuesta ante el contexto. La misma producción doméstica que a nivel de la estructura empuja los salarios a la baja, permite en el plano interno a estas unidades resistir la explotación de la que son víctimas ante el pago de salarios de miseria. Por su parte, aquellas unidades domésticas que no tienen importantes aportes en producción doméstica, que no

cuentan con el acceso a tierra -como bien muestra el análisis de las encuestas- responden a esta situación incrementado la cantidad de horas totales y de miembros de la unidad doméstica que venden su fuerza de trabajo, aumentando también la participación de mujeres y niños respecto de otros tipos de unidades domésticas. Este mercado de trabajo genera unas condiciones que obliga a las unidades domésticas a acrecentar todas las formas de trabajo que se tengan a mano.

De esta manera, a partir de lo señalado, podemos relevar el hecho de que *una estructura de unidades domésticas que puede reproducirse con salarios bajos, intensificando el trabajo de la unidad en su conjunto, determina la competitividad internacional del sector agropecuario mexicano –de los subsectores agroexportadores, intensivos en trabajo- y que esa posibilidad se relaciona con características de vieja data en la estructura agraria mexicana, pues, es la importancia del sector campesino y la presencia de relaciones productivas domésticas, un elemento fundamental en la explicación de esa configuración histórica.* De esta manera, para el caso de México, reafirmamos la hipótesis planteada en un comienzo de la tesis.

En el caso chileno, no sólo la estructura de unidades doméstica es diferente, sino también su efecto en el mercado de trabajo. La relación entre estructura de unidades domésticas y mercado de trabajo con predominio de salarios bajos parece ser mucho menos clara que en el caso mexicano. Pero antes de atender nuestra hipótesis en el caso de Chile, debe insistirse y reiterarse de manera muy enfática, que el nivel de explotación de la fuerza de trabajo agropecuaria es evidentemente menor en este país respecto de México, lo que no equivale a decir que la fuerza de trabajo no sea explotada, en efecto, pensamos que no por ello deja de ser presa de una superexplotación, es decir, de ser pagado el tiempo de trabajo por debajo de su valor, y que es más, de esa característica depende, en parte no menor, la competitividad internacional del sector. Lo primero que se debe tener presente es el enfoque diacrónico, es decir, considerar las condiciones históricas en las que se desarrollaron la actual estructura productiva.

No es posible entender el desarrollo del sector agroexportador chileno si no es por la ventajosa situación en la que en dicho país se puso al capital frente al trabajo en el agro, por la fuerza y de manera violenta, durante la dictadura militar. Si bien es efectivo que existen ventajas naturales no menores en la competitividad de los sectores agroexportadores

chilenos, debe dejarse claro que ello no es sino un requisito para competir en el mercado mundial en la fase contemporánea de desarrollo del mercado mundial. No podría entenderse el desarrollo de estos sectores entonces si no es por su “perfil de costos” tan bajos, en productos que son altamente intensivos en fuerza de trabajo, cuestión que se relaciona directamente con los efectos de la política laboral y de la desestructuración de la producción generada con el neoliberalismo ortodoxo.

En Chile, al igual que en México aunque por diferentes razones, los sectores agroexportadores se desarrollan en un contexto de abundancia de fuerza de trabajo. Tal como se desarrolló en Capítulo 3, la serie de procesos que se desarrollan después del golpe militar, generan la desvinculación de la tierra de grandes contingentes de trabajadores y sus familias. La contrarreforma y los efectos del periodo del neoliberalismo ortodoxo sobre la agricultura, dejaron sin acceso a tierra a una importante proporción de unidades domésticas que constituían la fuerza laboral agrícola desde antes de la reforma agraria. Y a la vez, disminuyen los empleos asalariados debido a la crisis y los efectos de la apertura. Esto, además de incrementar la migración rural urbana, tiene como consecuencia un importante aumento en la oferta de fuerza de trabajo, frente a una demanda reducida, dado que con menos posibilidades de producción doméstica, aumentaba la necesidad de ingresos monetarios de las unidades domésticas.

Tal como lo estimamos más atrás, durante la primera década de la dictadura, el “*ejército*” laboral agrícola de reserva, es decir, la cantidad de trabajadores disponibles y en necesidad de empleos asalariados, casi se duplicó. Parte de esta población que fue descartada en este proceso, llegó a las ciudades a engrosar los cordones de miseria, lo que cambia desde mediados de la década de 1980, dado que el repunte de la producción agropecuaria que destaca en esos años generó un importante aumento de la demanda de trabajo. La población expulsada comenzó a asentarse en aldeas y villorrios rurales y a atender esta demanda de trabajo desde los emergentes sectores agroexportadores.

Sin embargo, como es de suponer, en ese contexto el precio del tiempo de trabajo de unidades domésticas en condiciones de miseria no pudo ser muy alto. Salvo en espacios geográficos muy determinados, no era la producción doméstica –ausente por el reducido acceso a la tierra de una mayoría de las unidades domésticas- lo que permitía el pago del trabajo por debajo de su valor, simplemente, esos salarios eran la única posibilidad concreta

de intentar reproducir a la unidad doméstica ante ese contexto. Al respecto, la respuesta de la unidad doméstica a los salarios bajos fue el incremento de la venta de fuerza de trabajo de toda la colectividad. Un estudio realizado a fines de la década de 1980, en un valle que por esos años consolidaba su producción agroexportadora, observa respecto de la fuerza de trabajo que "...es la familia y no el individuo la unidad articuladora de un mercado laboral agrícola crecientemente especializado y por ello altamente estacional." (Rodríguez y Venegas, 1989: 17) y lo más relevante que destacan los autores es que este mercado laboral, por ser la única opción ocupacional en esa zona "...no es viable a nivel individual; y que se sostiene como tal por las estrategias de organización de la mano de obra a nivel familiar" (Rodríguez y Venegas, 1989: 17) Ello se debe, tal como hemos señalado para todo el sector por esos años, a que "...los salarios están por debajo de los que los trabajadores necesitan para reproducirse diaria y generacionalmente, pero esta deficiencia no es superada a través de la graciosa contribución de las economías campesinas, sino principalmente por la maximización del tiempo de trabajo de familias puramente proletarias" (Rodríguez y Venegas, 1989: 17).

Por lo tanto, y como ya hemos señalado, la respuesta de las unidades domésticas proletarias a un contexto de salarios que vulneran el valor de la fuerza de trabajo, es la siguiente: al estar impedidas de poner una mayor cantidad de componentes a trabajar en sus medios de producción propios -por carecer de los mismos- estas unidades tienden a vender el trabajo de una mayor cantidad de sus miembros, cuyos ingresos son integrados a un fondo común de reproducción de la unidad, lo que permite su reproducción, con niveles de precariedad variables. Como se vio en el capítulo anterior, el análisis de las encuestas tiende a confirmar en años recientes este mayor volumen total de trabajo en la unidad doméstica, en las unidades asalariadas. En este caso *la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica*, facilita que las unidades domésticas se reproduzcan con salarios inferiores al valor de la fuerza de trabajo.

Por lo tanto, los bajos salarios -que interpretamos directamente como superexplotación de la fuerza de trabajo- fueron una condición necesaria para el desarrollo de estos subsectores agroexportadores, y no fue sino a hasta 2007 que el empresariado agroexportador dio cuenta de una reducción de su competitividad debido a los crecientes costos laborales. Más atrás nos referimos a esta "ventaja" laboral original como un "bono"

histórico, producto de las turbulencias de la crisis de acumulación, que permitió al capital “capturar”, por la vía del salario, parte del despojo social que fue necesario para recuperar la tasa de ganancia en Chile. Sin este “bono”, difícilmente podrían haberse desarrollado estos sectores de manera competitiva en el mercado mundial.

Aún en momentos en que los salarios parecen ser “altos” respecto de los pagados en México, y de acuerdo al empresariado, respecto de los pagados previamente, es muy posible que aún predominen condiciones de superexplotación de la fuerza de trabajo en las unidades domésticas agropecuarias chilenas, por las razones argumentadas en el apartado anterior. La diferencia respecto de momentos anteriores a esta “denuncia empresarial” radica simplemente en que las condiciones del mercado laboral han logrado aumentar los salarios – estando aún muy por debajo de la media nacional- lo que reduce quizás los niveles de precariedad de la reproducción de estas unidades domésticas y les abre algunos espacios reducidos de consumo -usualmente por la vía de los créditos- sin embargo, los estándares de vida y consumo continúan lejos aún de los de sectores trabajadores urbanos que con dificultad podría argumentarse que se les respeta el valor de su fuerza de trabajo. Pese a ello, en tales condiciones, los costos laborales resultan muy elevados a ojos del empresariado agropecuario.

Parte de la hipótesis de la presente tesis es que existen particularidades en las condiciones de reproducción de las unidades domésticas que favorecen una tendencia a que los salarios agropecuarios sean bajos. Dichas “condiciones” consisten, en el caso de Chile, en que *la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica* facilita la extracción de plusvalía absoluta, propiciando que el trabajo sea pagado por debajo de su valor. Y en cierta medida es ello lo que ha permitido el desarrollo y competitividad internacional de los sectores agroexportadores no tradicionales chilenos. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en México, en Chile *no son las relaciones productivas domésticas* las que facilitan la acumulación en las manos del capital, de un trabajo generado en las unidades domésticas, sino las demás condiciones del mercado laboral, articuladas con la respuesta colectiva de la unidad doméstica. Sin embargo, este tipo de respuesta de la unidad doméstica no es exclusivo de los trabajadores rurales ni se relaciona de manera exclusiva con las estructuras agrarias precedentes de la región, no obstante, no deja de ser una de las formas por medio de las cuales –como señalaba Meillassoux (1998)- el capitalismo se provee de

productores fuera de las reglas de la producción de mercancías, si bien no mediante relaciones productivas domésticas, si mediante una lógica redistributiva y recíproca de tipo doméstico. Lo interesante es que de esa respuesta relativa a las lógicas domésticas dependió en buena medida el desarrollo de un sector agroexportador intensivo en trabajo.

De esta manera, a partir de lo señalado, podemos relevar el hecho de que *la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica*, facilita que las unidades domésticas puedan reproducirse *con salarios bajos, lo que permite intensificar el trabajo de la unidad en su conjunto, lo que a su vez determina la competitividad internacional del sector agropecuario chileno, particularmente de los subsectores agroexportadores, intensivos en trabajo*. De esta manera, en el sentido específicamente señalado, reafirmamos la hipótesis planteada en un comienzo de la tesis para el caso de Chile. Y como se dijo, este mecanismo de respuesta de la unidad doméstica a los salarios bajos –o por debajo de su valor- si bien *no se relaciona con relaciones productivas domésticas*, deriva directamente de una estructura agraria con una tendencia histórica a tener muy dissociado el trabajo de la propiedad de la tierra, es decir, con escasa presencia de sectores campesinos.

Por lo tanto, es posible reafirmar la hipótesis de la presente tesis y señalar, de modo general que *el sector agropecuario, chileno y mexicano, es competitivo en la economía mundial, en subsectores intensivos en trabajo, debido a que se pagan salarios relativos bajos, situación que es permitida o facilitada por una estructura de unidades domésticas –o por determinadas características de la reproducción de las unidades- que pueden reproducirse con esos salarios, intensificando el trabajo de la unidad en su conjunto, mediante mecanismos variados (relacionados con una lógica reproductiva doméstica) algunos de los cuales provienen de las estructuras agrarias formadas en patrones de reproducción de capital anteriores de la región*.

5.3 Notas sobre la reproducción de la fuerza de trabajo, la competitividad internacional de los sectores agropecuarios latinoamericanos y el devenir de los mercados de trabajo agropecuarios.

La abundancia relativa de oferta de fuerza de trabajo que acompañó al desarrollo de los sectores agroexportadores de ambos países, surge del resultado de la lucha de clases en el contexto de la crisis del patrón industrial y el de la transición al patrón exportador. Las transformaciones que el capital moviliza en las economías latinoamericanas, y entre éstas, la chilena y la mexicana, para recuperar la tasa de ganancia, implicaron, como se trató en el Capítulo 3, procesos de despojo -denominados como “acumulación por desposesión”- los cuales son, en sí mismos, una arremetida sobre el mundo del trabajo de parte de los sectores del capital que emergen como los hegemónicos. En ese contexto deben entenderse los principales procesos, cambios y transformaciones que son clave a la hora de entender la sobreoferta de fuerza de trabajo agropecuario en ambos países al *comienzo* del patrón exportador, como son, entre otros, el *nuevo contexto comercial agropecuario* y la *reconfiguración de la propiedad agraria*, los cuales destacamos especialmente.

Por un lado, el primero de los cambios mencionados, es efecto de la nueva división internacional del trabajo en el *flujo internacional de mercancías*, y su contracara en la política económica, esta es, la apertura comercial, y los nuevos *esquemas de precios* agrícolas, los que explican la imposibilidad de las economías domésticas de mantener una autosuficiencia relativa, al reducir sus capacidades de generar ingresos monetarios sin asalariarse. Es lo que sucede a los campesinos mexicanos productores de maíz, que con sus niveles de productividad, ante el esquema de precios, deben refugiarse en el autoconsumo y aumentar su asalarización, y con ello la oferta de Fuerza de trabajo.

Y por el otro lado, el segundo de los cambios mencionado, es el profundo *proceso de reconfiguración de la propiedad agraria* ocurrido en Chile, movilizad, por una parte, por una política de contrarreforma agraria -reflejo evidente de la lucha de clases en ese país- pero por otro, como efecto del mismo esquema de precios agrícolas producto de la apertura comercial, que juntos privan a gran cantidad de unidades domésticas de sus medios productivos y modifica sus patrones de asentamiento. Junto a éstos deben sumarse, entre otros cambios, las transformaciones en la función del Estado en aspectos como el fomento productivo, la circulación y compra de la producción, inversiones, entre otros, todos resultado

igualmente de los cambios derivados de la arremetida de las burguesías nacionales e internacionales por recuperar la tasa de ganancias del capital. Son estos procesos los que, a grandes rasgos, posibilitan el “bono” histórico, producto de las turbulencias de la crisis de acumulación, y que le permitió al capital “capturar”, por la vía del salario, parte del despojo social que fue necesario para recuperar la tasa de ganancia del capital a nivel nacional y mundial, sirviéndose de la miseria que estos procesos crearon en los trabajadores del sector, cristalizada en un “mercado de trabajo” con precios y condiciones de negociación en extremo convenientes a los productores. Sin embargo, por diferentes razones -algunas de las cuales planteamos, son intrínsecas a la estructura agraria y de unidades domésticas- ese “bono histórico” ha sido capaz de mantenerse en el caso mexicano, mientras ha dejado de ser efectivo en el caso chileno.

Como ya se ha señalado a lo largo de la tesis, las amplias diferencias en los indicadores de dinamismo de los sectores de ambos países, de ninguna manera dan cuenta de que el subsector agroexportador chileno tenga características más modernas que el mexicano, sólo dan cuenta de la estructura más “polarizada” del agro mexicano, que en términos de proporción de productores, está ampliamente dominado por un sector pequeño, refugiado en la subsistencia, junto a un sector medio que se mantiene en el mercado, pero no sin dificultades. Los sectores agroexportadores chileno y mexicano han sido ambos competitivos en los mercados internacionales, y en los principales centros mundiales de consumo, como son las economías de los países desarrollados. Y el desarrollo de ambos sectores ha supuesto este “bono histórico”. Por lo tanto, *no es el desempeño de los subsectores agroexportadores en sí aquello que puede explicar la conservación o pérdida de esas condiciones que llamamos “bono histórico”,* y que amenaza la competitividad internacional del subsector chileno.

En el caso de México, hemos planteado que parte no menor de su competitividad ha provenido de la perpetuación de una estructura agraria que incide sobre la estructura de unidades domésticas que mantiene la posibilidad de tener una oferta de fuerza de trabajo mayor que la demanda. Es decir, la miseria de la mayoría de los productores es la riqueza de una minoría, y son ambas, dos caras de una misma moneda. De forma indirecta, son las consecuencias estructurales de la reforma agraria cardenista las que posibilitan, ante el contexto comercial del patrón exportador por cierto, la existencia y perpetuación de este

“bono histórico”. Pero por el lado de Chile, no existe esa estructura tan polarizada. No existe la posibilidad de los sectores exportadores de beneficiarse de una estructura agraria subdesarrollada, dado que ellos mismos son un sector proporcionalmente dominante entre los productores, y la amplia mayoría de sus trabajadores no se reproduce en unidades domésticas que sean productoras agropecuarias. Sin embargo, igualmente pudieron por décadas servirse de la miseria de los trabajadores rurales, fortalecida por las turbulencias del cambio de patrón de reproducción de capital, hasta que las reglas del mismo mercado que ellos pregonan elevaron el precio la fuerza de trabajo. En su competencia con otros sectores de la economía, el agropecuario no ha sido capaz de mantener un volumen suficiente de trabajadores interesados en vender su fuerza de trabajo por esos precios y en esas condiciones. La abundancia de trabajadores dispuestos a ello sólo permaneció mientras la existencia de otras alternativas laborales era muy limitada.

En lo anterior, sin duda, influye notablemente la dinámica que ha tenido la economía chilena en las últimas décadas y las relativamente bajas tasas de cesantía sostenidas por periodos no menores, y sobre todo, un crecimiento de los salarios relativamente mayor respecto de otras economías de la región, entre ellas la de México lo que probablemente se relaciona de manera bastante directa con las *diferentes modalidades del patrón de reproducción de capital exportador* que señalamos en el Capítulo 3, donde Chile pertenece a una modalidad más primaria, y por ende, menos dependiente de los bajos salarios, que la de México, más secundaria. Sin embargo, el hecho de que no sea predominante una estructura de unidades domésticas que mantenga a la población en el medio rural, y que predominen tipos asalariados, asentados en aldeas, y villorrios, muchas veces no tan alejados de las ciudades, ha permitido que la posibilidad del sector agropecuario de retener a su fuerza laboral en la competencia con el resto de la economía sea menor. Por lo tanto, *la estructura de unidades domésticas chilena no sólo no subsidia al capital con una parte de la reproducción del tiempo de trabajo que éste compra, sino además, mantiene a la fuerza de trabajo menos atada a las actividades agropecuarias y facilita un mayor tránsito rural-urbano.*

Por lo tanto, no existe en Chile una estructura que beneficie la mantención de los salarios a un precio que haga a estos sectores suficientemente competitivos, como si existe en México, y además existe un contexto económico que ha tendido a beneficiar su alza. Los

incrementos en la intensidad del capital constante en los sectores agroexportadores chilenos son una respuesta a ello, pero posiblemente este tipo de estrategia no va a ser suficiente, pues, estos subsectores altamente intensivos en trabajo, ingresaron en la división internacional agrícola del trabajo precisamente a partir de la competitividad del factor “fuerza de trabajo”. En este sentido, planteamos aquí que existe una contradicción entre la *inserción internacional del sector* y las *características del mercado de trabajo* (estructura de unidades domésticas que reproduce a la fuerza de trabajo, situación de los salarios y la demanda de fuerza trabajo desde otros sectores de la economía, entre otros) en Chile. Dicha contradicción radica en que, por un lado, se observa un sector que ingresó al mercado internacional sobre la base de una ventaja comparativa en el precio de su fuerza de trabajo, mientras que por otro, se observa un mercado de trabajo con una tendencia a subirlo. Esto nos lleva a pensar que es probable que la relativa alza en los salarios agropecuarios en Chile no perdure demasiado, si el subsector exportador quiere perdurar compitiendo en el mercado internacional. Los productos del sector agropecuario chileno compiten en diferentes mercados con productos producidos con unos costos salariales relativamente bajos (aunque sean éstos provenientes de países centrales) y que han logrado permanecer competitivos por diferentes métodos.

Para poner un ejemplo, uno de los mercados principales de los productos de los sectores agroexportadores chilenos es Estados Unidos.³¹² En muchos de estos productos, su competidor directo es el estado de California, al interior de ese mismo país. Pese al carácter de economía central y centro de consumo de ese país, donde se supone que los trabajadores han logrado y conservado mayores conquistas, en el agro, en los subsectores intensivos en mano de obra, opera una situación muy diferente, consistente en que dichos subsectores casi parecieran ser un “reducto” o una “embajada” del mundo dependiente en cuestiones laborales, y en cierta manera lo son. Estos trabajadores fueron excluidos de casi todas las leyes laborales federales más importantes que fueron aprobadas en la década de los 1930. No cuentan con sindicalización, dado que fueron excluidos de la Ley Nacional de Relaciones Laborales (National Labor Relations Act) de 1935, la cual protege a trabajadores que actúan conjuntamente para formar sindicatos. No rige para ellos el salario mínimo, pues, la Ley de Normas Justas de Trabajo (Fair Labor Standards Act—FLSA) de 1938 primero excluyó a

³¹² Ello es cierto, pese a que el nivel de dependencia de las exportaciones chilena respecto del mercado estadounidense sea mucho menor que el de México

todos los trabajadores agrícolas y la enmienda de 1978 sólo incluye a los trabajadores de determinados tipos de empresas. Tampoco se encuentran protegidos con el pago de horas extras, ya que ley FLSA nunca ha sido enmendada para requerir que los trabajadores agrícolas reciban pago por trabajar horas extras. Incluso en las leyes de trabajo de menores impera un régimen de excepción, pues, según la ley FLSA, los niños pueden trabajar en la agricultura a partir de los 12 años de edad a diferencia de la edad mínima de 16 años para otros tipos de trabajo.³¹³

Queda muy claro, cuando se trata de una producción intensiva en fuerza de trabajo, con requerimientos estacionales y menos intensidad en capital, hasta en el país más céntrico, impera la lógica de la plusvalía absoluta, y muy posiblemente la de la superexplotación del trabajo (ello pese a que no sea esta una economía que opere en los términos de esa lógica). Sin embargo, y en la misma línea explicativa que hemos enfatizado en esta tesis, si en el agro estadounidense no existiera una *situación estructural a nivel de la reproducción de las unidades domésticas* que posibilitara lo anterior, dicha situación sería más difícil o al menos, tendría menos posibilidad de reeditarse. Y esa estructura existe por cierto, *es la estructura de unidades domésticas mexicana* que expulsa trabajadores agropecuarios a Estados Unidos (por las razones que hemos señalado en el capítulo anterior) los cuales abastecen de la fuerza de trabajo necesaria los sectores intensivos en trabajo del agro estadounidense, bajo esas condiciones tan diferentes al estándar de esa economía en otros sectores.

Dicho sea de paso, paradójicamente, la estructura de unidades domésticas mexicana afecta –se relaciona con- no sólo las expectativas del salario agropecuario en México, sino además en Chile, pues, su oferta de fuerza de trabajo llega hasta la producción de productos agropecuarios en Estados Unidos, que son competencia directa con los chilenos, en uno de los mercados más importantes de la producción chilena. Si los productores chilenos no son capaces de reducir los salarios, posiblemente quedarán fuera de estos competitivos mercados que exigen que los productores posean amplias posibilidades de superexplotar su fuerza de trabajo a niveles muy altos.

Por su parte, en otros países que compiten con los productos agropecuarios intensivos en trabajo del sector de Chile, en otros mercados (como Asia y Europa) ocurren diferentes situaciones, por un lado, Sudáfrica efectivamente cuenta con una estructura de unidades

³¹³ Información procedente de Student Action with farmworkers (www.saf-unite.org)

domésticas que permita mantener alta la oferta de trabajo frente la demanda, mientras que en países como Australia o Nueva Zelanda se desarrollan múltiples programas de inmigración, pensados específicamente para proveer de fuerza de trabajo a la agricultura, que facilitan la contratación, incluso transporte y publicidad en diversas islas de El Pacífico y otras regiones, y que aumenta las facilidades a los trabajadores que regresan año a año a las temporadas de alta demanda de trabajo (Valdés, A., 2014), lo que claramente implica que dichos sectores se proveen de un trabajo reproducido en condiciones externas a las de esos países.

Sin embargo, para el empresariado agropecuario chileno la salida ya está a la vista, y consististe, como en estos países, en la provisión de fuerza de trabajo a partir de la *población inmigrante*, y por supuesto, el efecto que ello tiene en el mercado laboral agropecuario chileno. Los capitales chilenos deberán servirse de la miseria de otras latitudes, tanto para poder usufructuar directamente de ella, como para beneficiarse del efecto que esperan que ésta tenga en los mercados de trabajo donde participan las unidades domésticas chilenas, para seguir acumulando trabajo materializado y escasamente pagado.

Ahora bien, si tomamos el supuesto de que la economía mundial no se encuentra *ad portas* de una gran crisis mundial, y que los ritmos de crecimiento de los países de la región seguirán un curso similar a los proyectados (supuesto que por cierto es muy arriesgado) pensamos que el volumen de la inmigración en Chile deberá ser realmente importante para lograr un efecto significativo y perdurable sobre la baja de los salarios agropecuarios. Quizás a niveles que se aproximen a los de Estados Unidos -recordemos que más de un 90% de los trabajadores agropecuarios en California nacieron en México (Valdés, A., 2014)- porque como hemos visto, Chile no cuenta con una estructura de unidades domésticas rural que no vaya a responder a la reducción de los salarios propinada por la presencia de inmigrantes, *reduciendo la oferta de trabajo del sector agropecuario*, y desplazándola a otros sectores. Recordemos que el tamaño de la fuerza laboral chilena apenas supera el medio millón de personas, lo que no es realmente difícil de absorber por el resto de los sectores economía si es que ésta no se encuentra estancada. Mientras existan empleos y mejores salarios en otros sectores, esa será la tendencia en la oferta de fuerza de trabajo rural. Y pensamos que ello se debe a que en Chile existe *una contradicción entre el tipo de inserción del sector agropecuario en el mercado internacional*, y (más allá del mercado laboral del sector) respecto de *la modalidad del patrón de reproducción de capital*. Mientras la modalidad del

patrón exportador en Chile siga basada en la exportación de materias primas con baja intensidad de mano de obra, como sectores eje del capital, habrá una menor contención estructural al incremento de los salarios a nivel de toda la economía, lo que disminuye la oferta de trabajo en un sector que, contrario a la tendencia del patrón, es intensivo en mano de obra. De no existir un efecto tipo “embajada” como ocurre en California con la fuerza de trabajo que responde a la estructura de unidades domésticas mexicana –por poner un ejemplo- esta contradicción puede restarle competitividad de manera muy significativa al sector agroexportador chileno, debiendo éste incluso quizás reestructurarse en actividades menos intensivas en trabajo. Por el contrario, por el lado de México, la modalidad más secundaria de su patrón de reproducción de capital exportador no atenta contra los bajos costos en salario de los capitalistas del sector agropecuario, pues existe una presión estructural a mantener los salarios de toda la economía más bajos, a fin de mantener a esa economía como competitiva en productos que tienen una relativamente mayor intensidad en trabajo, como son los del sector industrial y las maquiladoras.

De esta manera, en las condiciones del patrón exportador, puede llamarse la atención respecto de que el sector agropecuario, cuando es intensivo en trabajo, *agudiza los rasgos de la economía dependiente*. Se inserta en el mercado mundial a través de su ventaja comparativa en fuerza de trabajo, y de la misma forma, ello lo fuerza a mantener esas condiciones. Se trata de sectores productores de plusvalía, que operan bajo una lógica de incremento de la plusvalía absoluta, lo que implica que exportan realmente grandes cantidades de trabajo materializado. Esta inserción sectorial contribuye en la línea de economías dependientes que se desarrollan intercambiando productos intensivos en trabajo vivo, por productos intensivos en trabajo muerto. *Con el tipo de inserción internacional que establece un patrón exportador de especialización productiva para sus sectores agropecuarios, para subsectores intensivos en trabajo, no son posibles las mejoras en la dignidad del trabajo de forma sostenida*. Si bien la modalidad Chilena del patrón ha favorecido salarios más altos, las condiciones e intensidad del trabajo siguen siendo elevadísimas, y todo apunta a que esas tímidas mejoras no tienen la capacidad de ser perdurables en el tiempo.

Mientras la dinámica del patrón industrial favorecía -en principio- un traspaso de valor y de plustrabajo desde los trabajadores rurales hacia los sectores urbanos, que permitiría

el incremento del fondo de consumo del obrero industrial -cuestión que logró operar de esa manera sólo durante la *fase internalizada y autónoma* de ese patrón- la dinámica del patrón exportador favorece que los capitales cedan voluntariamente una mayor proporción de valor generado, directamente al mercado comprador externo, vehiculizada por los llamados “precios competitivos del mercado internacional”, y que compensen esta fuga por el recurso al pago del trabajo por debajo de su valor, lo que repercute, finalmente, en una mayor intensidad y cantidad de trabajo que absorben las unidades domésticas que reproducen la fuerza de trabajo. Lo curioso es que los capitalistas no perciben en los precios internacionales una fuga de valor, y sin embargo, si perciben como una pérdida de competitividad una elevación del precio de la fuerza de trabajo. Es la fetichización de las relaciones sociales reales que se materializa en un velo ideológico, propia del capitalismo y de las luchas de clases que han modelado la anatomía de esas relaciones.

RECAPITULACIÓN FINAL Y CONCLUSIONES

A lo largo de las páginas precedentes hemos intentado mostrar los mecanismos mediante los cuales el gran y mediano capital agroexportador se sirve de las *características específicas* de la reproducción del trabajo agropecuario en el actual patrón exportador de especialización productiva, poniendo énfasis en la historicidad y particularidad de esos mecanismos en cada país, así como de sus principales semejanzas y diferencias entre sí y, respecto del precedente patrón exportador.

Ante nuestro análisis empírico hemos llegado a reafirmar, en lo medular, las hipótesis señaladas desde un principio del proceso investigativo. La tesis central de este trabajo, esta es, que las “ventajas laborales” -sobre las que se asienta la competitividad internacional de los *sectores agroexportadores* de ambos países- se relacionan con las estructuras de unidades domésticas de cada país, fue, en términos generales, examinada y contrastada. Considerando que se trata de sectores muy intensivos en fuerza de trabajo -es decir, donde el *capital variable* representa una parte significativa de los costos de producción- se mostró cómo los salarios pagados son efectivamente menores respecto de otros sectores de la economía, pese a una mayor intensidad del trabajo y peores condiciones laborales. Sin embargo, lo interesante fue correlacionar esto con las estructuras de unidades domésticas de ambos países, y poner en evidencia el rol que juegan las *relaciones productivas y reproductivas domésticas* en las posibilidades de que esos salarios sean tan bajos y -según seguimos sosteniendo como hipótesis- pagados por debajo del valor de la fuerza de trabajo.

Lo primero, es remarcar que estas características de la reproducción de la fuerza de trabajo agropecuaria (presencia de relaciones *productivas y reproductivas* domésticas) no son “causales” de explotación, *sólo son una respuesta adaptativa* de estas colectividades humanas que llamamos unidades domésticas, a niveles muy altos de expropiación de su trabajo y su vitalidad. Para reproducirse en esas condiciones, estas colectividades intensifican su trabajo: cuando están en posesión de medios de producción, lo hacen sobre medios propios, cuando no lo están, lo hacen con los medios del capital, vendiendo mayores cantidades de su fuerza de trabajo. Sin embargo, estos mecanismos permiten al capital contar con la fuerza de trabajo disponible ciclo a ciclo (aunque los salarios no paguen esa reproducción) razón por la cual señalamos que tienen un efecto en *favorecer* las condiciones

de explotación, que se suman a otras determinantes variadas (como, por mencionar algunas, dinamismo del sector en general y del subsector exportador, dinamismo de los otros sectores de la economía, estructura de la propiedad, patrón de asentamiento de población sobre el territorio, organización sindical de los trabajadores, legislación laboral, entre muchas otras de estudiamos o señalamos). Sin embargo, la predominancia que tengan una u otra de estas estrategias reproductivas, expresada en la *estructura de unidades domésticas*, no es indistinta en sus efectos sobre el mercado de trabajo. No da igual si esa estrategia pasa por la incorporación de relaciones productivas domésticas, o si pasa por la lógica redistributiva al interior de la unidad.

Al respecto, hay quizás dos puntos que son los más importantes de relevar. Primero, una estructura de unidades domésticas “más campesina”, que integra en la reproducción del trabajo a las *relaciones productivas domésticas*, facilita en mayor medida niveles superiores de (super)explotación de la fuerza de trabajo, al favorecer un mercado de trabajo que presiona el salario a la baja. Al respecto, una conclusión general podría ser que, al incorporarse segmentos de relaciones productivas no capitalistas en la circulación capitalista de mercancías físicas o de mercancía fuerza de trabajo, la tendencia a mantener términos de intercambios desiguales a favor de la acumulación de capital son mayores que en circunstancias donde no existen esas relaciones *productivas*. Esta relación, planteada en numerosas oportunidades -principalmente durante los años del patrón industrial por variados autores y que ha permanecido en el olvido- queda verificada para el caso del México del actual patrón exportador.

El segundo punto importante de relevar es el siguiente. Pese a que no se incorporen de manera predominante ni masiva segmentos de *relaciones productivas no capitalistas* en la *circulación capitalista* de mercancías (materiales o de mercancía fuerza de trabajo) -es decir, pese a que hablemos de una estructura de unidades domésticas altamente *proletarizada*- la inserción dependiente de los sectores agroexportadores (por sus ventajas laborales) igualmente generará condiciones de (super) explotación del trabajo mayores a las de otros sectores de la economía que no se insertan de la misma manera. En otras palabras, pese a que las relaciones *reproductivas domésticas* -la *lógica de redistribución de ingresos* al interior de la unidad- se asocie a un contexto relativamente menos brutal sobre las condiciones del trabajo (al menos en el marco histórico y económico en el que se estudió,

como es el caso de Chile), las características de los mercados de exportación (la alta especialización del mercado mundial en la fase capitalista actual, la ruptura del ciclo del capital y desarticulación entre consumo y trabajo, entre otras características) no permiten una mejora significativa y, posiblemente perdurable, de las condiciones de trabajo en esos subsectores.

Una inserción dependiente, basada en “ventajas” laborales, tenderá siempre a mayores niveles de explotación, existan o no segmentos de *relaciones productivas no capitalistas* en la reproducción del trabajo, pero sí éstos existen, esa tendencia se agrava, dado que se facilita una red de intercambios desiguales entre el capital y las unidades que incorporan producción doméstica. Entre los diferentes papeles o funciones que puede cumplir el agro para un determinado patrón de reproducción de capital, el de ser un sector exportador agudiza las contradicciones entre la fuerza de trabajo y el capital, que son propios de la economía dependiente, y una estructura de unidades domésticas que favorezca una abundancia relativa de fuerza de trabajo, las agudiza aún más. En la economía dependiente, el capital suele beneficiarse del “atraso”, y este “atraso” no es sino un reflejo de la manera específica en que el capital se reproduce.

Una vez relevados estos puntos, pasemos a una recapitulación más histórica y detallada de las principales conclusiones que fuimos obteniendo a lo largo de la tesis, desde el momento del patrón industrial y su génesis, al actual patrón exportador.

Posterior a los grandes cambios en el capitalismo mundial derivados de la crisis de 1929 y las guerras mundiales, surge en América Latina, a partir de la década de 1940, un patrón de reproducción de capital de tipo industrial, que se fundó en un proyecto político y de desarrollo particular que pretendió aplacar el conflicto de clase por medio de un desarrollismo centrado en el Estado, y de una economía orientada al mercado interno e inclusiva de los sectores trabajadores como consumidores. En este contexto, surge la necesidad de los capitalistas de reducir la parte del salario que los obreros destinaban a su alimentación básica, a fin de que su *fondo de consumo* aumentara, y este pudiera servir de mercado de los bienes industriales de producción masiva que comenzaban a producirse. Es en este contexto, que el modelo de desarrollo que administraba ese patrón -la ISI- le asignó una función a la agricultura, esta es: la producción de alimentos baratos (y si es posible,

materias primas y divisas vía exportación). De esta forma, dicho modelo de desarrollo fomentaba el traspaso de “factores” desde el sector agropecuario al industrial y tanto en México como en Chile, lo llevaba a cabo mediante el control de los precios de los productos agropecuarios que constituían bienes salarios. Esto implicaba una exacción al sector en general, la cual recaía sobre sus trabajadores mediante la superexplotación.

Sin embargo, la singularidad de las luchas de clases en el momento fundante del patrón industrial, explican la particularidad en las funciones del agro en cada país, tanto a nivel del modelo de desarrollo como al del patrón de reproducción de capital. La centralidad de los conflictos de clase en el agro, derivados de las tensiones y luchas propias de la dinámica del precedente patrón primario exportador, determinan que en México la reforma agraria haya sido una política y un proceso fundante de la estructura agraria que se desarrolló durante el patrón industrial, lo que a su vez, determinó una agricultura marcada por la polaridad entre un sector campesino pequeño propietario y ejidatario, y otro capitalista, de mayor propiedad, donde al primer sector le cabía la responsabilidad de abastecer de bienes salarios baratos al sector industrial, y al segundo la producción de materias primas y de bienes exportables. Por su parte, en Chile, en donde las tensiones de clase más importantes tenían como protagonistas a los obreros de la industria y la minería, el cariz del acuerdo de clase tendió a excluir mayormente a los trabajadores agropecuarios, más aún si se considera que el sector terrateniente conservaba cierto poder. Así, a diferencia de una estructura agraria con gran presencia de campesinos, priman los latifundios y la producción de alimentos para la industrialización recae principalmente sobre estas propiedades de mayor tamaño.

En el caso de ambos países, la política de control de precios y traspaso de factores, que reducía las ganancias de los productores, lo que era compensado, en el frente interno, por el recurso a una mayor explotación del trabajo, que recaía en diferentes tipos de trabajadores determinados por los tipos de estructura agraria de cada país.

De esta manera, en el contexto de un patrón de reproducción de capital industrial, que en términos generales –abstractos- tenía una lógica muy similar en ambos países, estas estructuras agrarias determinaban diferentes formas de explotación del trabajo, residentes en diferentes tipos de trabajadores. En el caso mexicano, el campesino era explotado por la vía comercial mediante productos agropecuarios pagados a precios inferiores a su valor en un contexto plenamente capitalista. Además, dicho sector proveía de fuerza de trabajo abarata

por la producción doméstica al sector capitalista. En el caso chileno, la persistencia del latifundio durante parte importante la duración de ese patrón, limitaba la explotación en dos tipos de trabajador, por un lado, el inquilino, que al tener junto a su familia acceso a la tierra operaba como una unidad doméstica campesina, subsidiando el salario y proveyendo de fuerza de trabajo al latifundio, y por el otro lado –mucho más impórtate numéricamente- el asalariado temporal o permanente, que trabaja en condiciones donde igualmente no se le paga el valor de su trabajo, y se encuentra imposibilitado de organizarse como obrero agrícola. En todos los casos, una mayor aplicación de trabajo en la unidad doméstica permitía enfrentar la mayor explotación a la que son sometidos los trabajadores y pequeños productores.

Si bien a nivel de la reproducción del capital, la importancia estructural de mantener los alimentos básicos baratos se fue reduciendo -conforme avanzaba el proceso y los sectores eje del capital dejaban de ser los que producían bienes de consumo obrero del sector IIa y pasan a ser los del sector IIb- pese a ello se mantuvo un modelo de control de precios agrícolas que fomentó el traspaso de valor desde el sector hacia la industria, lo cual era compensado por la vía de la superexplotación del trabajo agropecuario.

En el contexto de una crisis capitalista mundial, y del patrón industrial en particular, el capital comienza a reclamar nuevas condiciones para su reproducción en los países latinoamericanos. La política neoliberal fue una de las principales herramientas de las que éste se valió para generar estas nuevas condiciones. Esa política tendió a eliminar las trabas al comercio internacional, a fin de favorecer la gestación de una nueva división internacional del trabajo. En ese contexto surge el patrón de reproducción de capital exportador de especialización productiva en Chile y México, en el que los sectores ejes del capital se orientan al mercado externo, lo que implica que el consumo interno –con algunas excepciones- pierde importancia para la reproducción del capital. Esto significa que se desvincula el salario de los trabajadores -el fondo de consumo de éstos- de la valorización del capital, lo que implica que los salarios pueden caer, y pese a ello, no restringir el proceso de valorización del capital. Por lo tanto, los trabajadores contarán, desde el punto de vista del capital, como productores, y sólo de manera marginal como consumidores, lo que a su vez intensifica la tendencia al pago del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo y la consecuente apropiación de su fondo de consumo del trabajador por el capital. Esto cambia por completo el rol de la agricultura para la reproducción del capital respecto de lo que ocurría

en el patrón industrial, dado que desaparece la necesidad estructural de contar con bienes salario baratos que aumenten el fondo de consumo del obrero, por lo que la función principal del sector ya no será la provisión de alimentos. Desde el punto de vista del modelo de política económica, su nueva función será contribuir con las exportaciones del perfil primario, con las llamadas “exportaciones no tradicionales” donde destacan las exportaciones de fruta y hortalizas, en ambos países, y el sector silvícola, en el caso de Chile, además de la provisión de insumos agroindustriales. Por lo tanto, el nuevo perfil exportador de especialización productiva de las economías nacionales cambia las condiciones en que operaba el agro. La apertura comercial y la desprotección generan una reestructuración del sector agropecuario de Chile y de México, que implica fundamentalmente una desestructuración de los precedentes sistemas de producción rural. Sólo algunos sectores de agricultura moderna logran refuncionalizarse en este contexto, y orientarse a la exportación para cumplir con el nuevo “mandato macroeconómico”.

La reestructuración del sector en función de las demandas que imponen las nuevas pautas de reproducción del capital, tuvo características y resultados muy diferentes en ambos países. En Chile, la reforma agraria desde 1965 había logrado destruir la gran propiedad de la tierra, y el proceso de contrarreforma agraria llevado a cabo por la dictadura militar no retrocedió por completo el estado de la propiedad al momento previo a dicho proceso. La reforma y la contrarreforma agrarias, juntas, favorecieron y facilitaron en Chile el traspaso de la propiedad de tierra, lo que facilita que ésta opere como un factor productivo más, transado en el mercado, lo que también favorece la posterior reestructuración productiva y la reorientación de la superficie hacia los subsectores exportadores. En México, por su parte, la reforma al artículo 27 constitucional en 1992 pretendió generar ese mismo efecto. No obstante, ni la condición legal de transable en el mercado de la propiedad agraria, ni la apertura comercial, fueron suficientes para provocar una reestructuración productiva profunda. Por lo tanto, en México no existió un proceso de traspaso masivo de la superficie agrícola hacia subsectores exportadores, ni una reconversión de los productores campesinos hacia productos más rentables como ocurre en Chile. Evidentemente, los dinamismos sectoriales tan diferentes en ambos países se encuentran relacionados con lo anterior, pues mientras el sector chileno es un exportador neto, el mexicano ha rondado entre saldos escasamente positivos y negativos en la balanza comercial sectorial. Sin embargo, la

diferencia entre los dos países no se encuentra en el dinamismo de los subsectores agroexportadores, sino en el peso que éstos tienen dentro del sector en cada país. Por lo tanto, la respuesta a la interrogante por los diferentes niveles de reestructuración productiva en los sectores de ambos países, se relaciona con la estructura agraria, y las particularidades de su constitución.

Mientras en Chile, luego de la reforma y contrarreforma agrarias, predomina un tipo de productor capitalista, en México persiste una gran masa minifundista que viene constituida por el proceso de reforma agraria cardenista, con características que la asemejan más a una economía campesina, que a pequeñas empresas agrícolas. En Chile, la tierra es tratada como un factor productivo de un proceso capitalista, mientras en México ello ocurre sólo en un sector que, si bien ocupa la mayoría de la superficie, es minoritario en número explotaciones. Dicho sector moderno tiene en su poder las tierras más productivas aptas para una producción competitiva, desde los años del patrón industrial, lo que explica por qué éste no ha tenido interés en apoderarse de las tierras de los sectores minifundistas. El viejo esquema “polar” vigente durante el patrón industrial, con un sector capitalista y un sector campesino, persiste en México hasta hoy, con la particularidad de que el sector campesino perdió su función como productor de granos básicos para el mercado interno frente a las importaciones, y ante el esquema de precios internacionales de los granos.

Por lo tanto, la diferente reestructuración productiva en Chile y México se relaciona, en parte, con los tipos de productores que se han hecho cargo de la superficie de cultivo en las últimas décadas, y con los recursos y usos alternativos de los recursos que manejan. Mientras en Chile los sectores más próximos a una economía campesina dieron paso a un proceso de diferenciación más claro, en el que, o vendieron su propiedad o bien se modernizaron, en México ha permanecido este sector campesino desestructurado, con acceso a tierras, pero de muy baja productividad, es decir, se trata de un sector con acceso a medios de producción, pero a medios que son insuficientes para participar en un mercado bajo las condiciones del patrón exportador, por ello, su explotación por la vía comercial deja de ser relevante como mecanismo de extracción de trabajo. Por otro lado, en México existe otro sector, de propiedad mediana, que produce insumos para la industria alimentaria y que continúa siendo explotado por la vía comercial, dada la capacidad de las grandes empresas de imponer precios e importar.

Las diferentes estructuras agrarias de ambos países en el contexto del patrón exportador, generan estructuras de unidades domésticas diferentes, y con ello mecanismos de explotación del trabajo (en este caso, mercados de trabajo) diferentes. Un indicador indirecto de esta estructura de unidades domésticas es la estructura de ocupación en el sector agropecuario. En Chile se encuentra caracterizada por un amplio predominio de los trabajadores asalariados, mientras en México, prevalecen los productores, principalmente no empleadores. El ejercicio de aplicación de la tipología de unidades confirma que ello es válido también para la estructura de unidades domésticas, caracterizada por la importante presencia de unidades proletarias en Chile (70% aprox.), con muy poca participación de unidades productoras agropecuarias (que en total suman 17.8 %), y dentro de éstas, la mayor presencia de los tipos comerciales sobre los de autoconsumo; y caracterizada en México por la importante presencia de unidades productoras agropecuarias (47.3%), con predominancia de los tipos de autoconsumo, y la proporcionalmente menor presencia de unidades proletarias (41.3%). Además se observó que en ambos países son estos mismos tipos de unidades los que se reproducen en forma normal y concentran familias jóvenes. En términos generales, el análisis confirma que las características sociodemográficas generales de los hogares agropecuarios de cada país son consecuentes con este perfil de unidades domésticas diferenciado.

El principal mecanismo de explotación del trabajo en el sector agropecuario de ambos países, es el relativo a las relaciones asalariadas, las que en el contexto del patrón exportador asumen determinadas particularidades, congruentes, por un lado, con las características diferenciadas de los mercados de trabajo y con el efecto de la estructura de unidades domésticas en estos mercados, y por otro, de manera indistinta entre ambos países, con la lógica general del patrón exportador en el sector.

La característica central del trabajo asalariado agropecuario en ambos países es la siguiente: mientras por un lado, las condiciones de precariedad, informalidad, inseguridad e intensidad del trabajo son claramente mayores respecto de su comparación con el conjunto de la economía, por otro lado, los salarios son realmente mucho más bajos, siguiendo la misma comparación. En este sentido, el crecimiento e importancia del empleo temporal es un rasgo muy característico del trabajo asalariado agropecuario en el patrón exportador. Si bien éste y otros rasgos existían en los sistemas de explotación del trabajo agrario previos a

los del patrón exportador, puede sostenerse que existe un tipo de trabajo temporal asalariado que le es propio a este patrón, que es el resultado de la síntesis entre, por un lado, los requerimientos naturales y de temporalidad de los cultivos del perfil de exportaciones no tradicional, usualmente más intensivos en trabajo y con mayor carga de jornadas temporales que permanentes, y por otro, el contexto socio-histórico particular, con un mundo del trabajo sometido y desorganizado.

El mercado de trabajo asalariado agropecuario en ambos países difiere tanto por las características de la oferta de fuerza de trabajo como por las de la demanda. Los diferentes pesos de los subsectores dinámicos intensivos en fuerza de trabajo determinan que la demanda de trabajo respecto de la oferta sea menor en México que en Chile. La diferente estructura de unidades domésticas de ambos países -su relación con la tierra, movilidad, perfil de ingresos, etc.- determinan, en buena medida, que la oferta de fuerza de trabajo sea diferente en ambos países.

En México una estructura de unidades domésticas con gran presencia de unidades productoras agropecuarias –descendientes directas del viejo sector campesino- provee al capital de la fuerza de trabajo. El tamaño de ese sector vinculado al medio rural por la tierra, junto a la imposibilidad de éste de generar recursos en dinero por la vía de la producción doméstica en el contexto comercial del patrón exportador, determinan que el tamaño de esa oferta de fuerza de trabajo sea muy grande, pese a los caudales de migración rural-urbana y rural-internacional. Esta situación genera un desequilibrio, ya que la necesidad de empleos de parte de los habitantes de estas unidades domésticas supera la demanda de un sector exportador que, si bien es muy dinámico, es poco determinante del sector agropecuario en su conjunto. Es por ello que hemos hablado de “sobreoferta de fuerza de trabajo” en el caso de México, la que otorga condiciones de negociación muy ventajosas al capital agroexportador, que además opera en un contexto donde buena parte de los empleadores del sector corresponde a empresas cuyas actividades se encuentran deprimidas, por lo que también presionan el salario a la baja.

En Chile, por su parte, es una estructura de unidades domésticas con amplio dominio de las unidades proletarias la que acude a vender su fuerza de trabajo ante la importante demanda de ésta que genera el dinámico sector agroexportador. El menor tamaño del mundo rural chileno, la menor vinculación con la tierra de esa estructura de unidades domésticas, y

un contexto económico que demanda fuerza de trabajo desde otros sectores durante los años del patrón exportador, han determinado que el tamaño de la PEA agropecuaria se mantenga estanco por décadas, sin crecer junto al sector, lo que ha sido denunciado por los empresarios como escasez de mano de obra. Si bien es efectivo que este contexto de menor oferta relativa de fuerza de trabajo agropecuaria ha generado unas condiciones de negociación del salario comparativamente mejores en los últimos años en Chile, hemos sido enfáticos en que, por un lado, el desarrollo del sector agroexportador se hizo en un contexto de abundancia relativa de fuerza de trabajo debido a la miseria generada en el proceso de restructuración del agro en el patrón, y por otro, que dado a que estos tenues mejores salarios no han sido producto de una lucha social y una organización laboral que los defiendan, posiblemente serán fácilmente abatidos por los métodos que el empresariado y sus intelectuales orgánicos plantean, este es, un régimen de trabajo inmigrante específico para el agro, como el de países como Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda, siempre y cuando logren incorporar un volumen importante de trabajadores migrantes.

Los sectores agro-exportadores no tradicionales de ambos países se desarrollaron en condiciones de abundancia relativa en la oferta de fuerza de trabajo (condiciones que han permanecido en México, a diferencia de Chile) y ello favoreció que el capital agropecuario pudiera operar con grandes ventajas respecto de las condiciones en la compra de la fuerza de trabajo. Estas condiciones explican el ingreso de estos sectores a los mercados internacionales, y su desarrollo y crecimiento. Esta ventaja, además de relacionarse con la estructura de unidades domésticas, es también en parte reflejo de la correlación de fuerzas entre clases en el patrón exportador. Desde el comienzo del patrón exportador, el mercado de trabajo agropecuario ha operado tanto en Chile como en México como un mercado liberalizado y desregulado, y un mundo del trabajo desorganizado, lo que ha impactado negativamente en las condiciones laborales de los trabajadores. Y por ejemplo, en Chile, aunque el mercado eleve los salarios, esa correlación de fuerzas y de orgánicas de clase favorable al capital se mantiene, lo que permite pensar que los salarios relativos mayores son coyunturales y que serán abatidos.

Lo anterior se relaciona directamente con el establecimiento de sistemas de trabajo asalariado y de pago que tienden a aumentar la cuota de producción de plusvalía absoluta, mediante una mayor intensidad del trabajo. La alta intensidad del trabajo y la importante

proporción de asalariados que laboran con jornadas muy largas, no se condice con los ingresos registrados por esas actividades.

Sin embargo, existe otro elemento que relevamos en nuestro análisis que incide directamente en la explotación del trabajo, este es, las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en la unidad doméstica. De tal manera, se planteó la hipótesis de que existen particularidades en las condiciones de reproducción de las unidades domésticas que posibilitan la tendencia a que los salarios agropecuarios sean inferiores al valor de la fuerza de trabajo. Dichas condiciones son las relaciones productivas domésticas, principalmente en México, y la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica, en ambos países y especialmente en Chile. Ambas *favorecen* salarios bajos en los mercados de trabajo agropecuarios, porque permiten a las unidades domésticas vender su fuerza de trabajo ciclo a ciclo, pese a no haber sido pagada la totalidad del valor de la fuerza de trabajo. Su relación con los bajos salarios no es causal, sólo constituyen el mecanismo que permite la reproducción del trabajo cuando el valor de la fuerza de trabajo es violado a niveles que podrían poner en tela de juicio la reproducción física del trabajador y su unidad doméstica.

En las unidades domésticas que disponen de medios de producción para generar producción doméstica, la presencia de ésta tiende a reducir el “tiempo de trabajo necesario” del trabajador con los medios del capital, y por ende permite reducir el salario sin limitar la reproducción del trabajador, la cual se cubre por un esfuerzo productivo extra de la unidad doméstica. Esta estructura además le facilita al capital una provisión de mano de obra estacional. Ello ocurre principalmente en México, donde las unidades agropecuarias son más importantes dentro de su estructura de unidades domésticas. Planteamos que este fenómeno consiste en una especie de “subsidio” que las unidades domésticas otorgan al capital sobre la base de un incremento de su esfuerzo, el que recae en las relaciones productivas domésticas.

Los importantes porcentajes de aporte al ingreso de las unidades que representa la producción doméstica en unidades que venden su fuerza de trabajo permite indicar que el valor pagado a la fuerza de trabajo (VPFT) por el capital, es inferior al valor de cambio de los valores de uso necesarios para reproducir el tiempo de trabajo vendido (VPDVFT), dado que la unidad doméstica está en posición de producir esos valores de uso mediante relaciones domésticas, las que dificultan que la unidad pueda transferir el valor de éstos a la mercancía *tiempo de trabajo*, como mercancía capitalista. En la mercancía “tiempo de trabajo” que el

capital compra hay contenido un mayor “volumen” de trabajo muerto del que los salarios que se establecen en el mercado de trabajo logran pagar. El hecho de que los sectores agroexportadores no tradicionales compren *fuerza de trabajo* en un mercado laboral donde parte importante de los oferentes de esa mercancía se ven afectados por la dificultad de transferir el *valor de cambio* de los *valores de uso* implicados en la reproducción del tiempo de trabajo, al precio de éste, implica que estos sectores agroexportadores se ven beneficiados con la capacidad de acumular en forma de plusvalía absoluta, vía no pago del salario, un trabajo producido en la unidad doméstica. Por su parte, los sectores productores explotados comercialmente –que transfieren valor a las agroindustrias por la vía de precios agrícolas artificialmente abatidos- logran transferir parte de esa merma a sus trabajadores, al comprar fuerza de trabajo en un mercado laboral con esas características, lo que implica que el trabajo no pagado a las unidades domésticas, es por esa vía acumulado por los capitales agroindustriales.

Ahora bien, este mecanismo de “subsidio” ocurre al interior de las unidades domésticas y sin embargo, la mayor explotación del trabajo agropecuario en México por la vía de los salarios no afecta solamente a las unidades domésticas que tienen producción doméstica y venden su fuerza de trabajo de manera simultánea. Lo que ocurre es que la presencia de una estructura de unidades domésticas donde una proporción importante de unidades tiene acceso a medios de producción -y sin embargo, estos son insuficientes para generar los ingresos que requiere la unidad para reproducirse- opera a nivel del mercado de trabajo, empujando el salario a la baja. En este sentido, la estructura de utilidades y ventajas comparativas del agro mexicano –y parte de la agroindustria- se relaciona con el impacto que tiene la producción doméstica sobre el establecimiento del salario, dada la estructura de unidades domésticas donde la producción doméstica autoconsumida es frecuente.

Ante las condiciones con que el capital compra la fuerza de trabajo, las unidades domésticas responden en el frente interno de la unidad, incrementando el trabajo de la totalidad de la colectividad. En aquellas unidades que tienen acceso a tierra, su producción doméstica es paradójicamente, además de una causa de su mayor explotación –por su efecto en el mercado de trabajo- su estrategia de respuesta ante el contexto. La misma producción doméstica que a nivel de la estructura empuja los salarios a la baja, permite en el plano interno a estas unidades hacer cara a la explotación a la que son sometidas mediante salarios que no

logran pagar la reproducción del trabajo. Por su parte, aquellas unidades domésticas que no cuentan con el acceso a medios de producción, responden a esta situación incrementado la cantidad de horas totales y de miembros de la unidad doméstica que venden su fuerza de trabajo, aumentando también la participación de mujeres y niños respecto de otros tipos de unidades domésticas.

Lo anterior es lo que permite concluir que la estructura de unidades domésticas mexicana favorece la existencia de salarios bajos por medio del incremento del volumen de trabajo de toda la unidad mediante la presencia de *relaciones productivas domésticas*.

Pero además de las *relaciones productivas domésticas*, se planteó que otra de las particularidades de las condiciones de reproducción de las unidades domésticas que posibilitan la tendencia a que los salarios agropecuarios sean bajos, es la lógica de *redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica*, mecanismo que, dada una estructura de unidades domésticas ampliamente proletaria, sin acceso a medios de producción, es especialmente importante en Chile. Las unidades proletarias, al carecer de medios que les permitan poner una mayor cantidad de componentes de la unidad a trabajar de forma independiente al capital, tienden a vender la fuerza de trabajo de una mayor cantidad de sus miembros, cuyos ingresos son integrados a un fondo común de reproducción de la unidad, lo que permite su reproducción. El análisis de las encuestas tendió a confirmar en años recientes este mayor volumen total de trabajo en la unidad doméstica, en las unidades asalariadas. En este caso, esta lógica doméstica de redistribución facilita que las unidades se reproduzcan con salarios muy probablemente inferiores al valor de la fuerza de trabajo. En Chile, destacamos que sobre todo en las primeras décadas de desarrollo del sector agroexportador, no era completamente viable una estrategia de reproducción a nivel individual a partir del trabajo asalariado agropecuario (temporal).

Ciertamente, los niveles de explotación del trabajo no se han mantenido constantes en Chile a través del desarrollo del sector agroexportador. El aumento en los costos laborales denunciado por los capitalistas sintetiza una reducción de sus posibilidades de superexplotar a la fuerza de trabajo en los niveles que venían haciéndolo previo a esta alza. En el mismo sentido, el nivel de explotación de la fuerza de trabajo agropecuaria es evidentemente menor en este país respecto de México, lo que no equivale a decir que la fuerza de trabajo agropecuaria chilena no sea explotada. Pese a las mejoras, muy posiblemente la fuerza de

trabajo del sector no ha dejado de ser superexplotada, es decir, su tiempo de trabajo continúa siendo pagado por debajo de su valor, por lo que una estrategia colectiva al interior de la unidad doméstica para hacer frente a los bajos salarios, sigue siendo un mecanismo central.

De esta manera, a partir de lo señalado, podemos relevar el hecho de que la lógica doméstica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica, facilita que las unidades domésticas puedan reproducirse con salarios bajos, lo que permite intensificar el trabajo de la unidad en su conjunto, lo que a su vez determina la competitividad internacional del sector agropecuario chileno, particularmente de los subsectores agroexportadores, intensivos en trabajo.

Debe señalarse, sin embargo, que la lógica de redistribución del ingreso al interior de la unidad doméstica, no es una especificidad del sector agropecuario -como sí lo son las relaciones productivas domésticas- es una respuesta colectiva propia de las relaciones de reproducción domésticas tanto en contextos urbanos como rurales, pero que en el caso del sector agropecuario –y en el contexto de las determinantes históricas que presionan el salario a la baja, que hemos estudiado- facilita niveles de explotación que no tienen paragón en otros sectores. En efecto, la comparación de los dos casos de estudio mostró muy claramente que el contexto donde las relaciones productivas domésticas “subsidian” al salario, favorece una tendencia a salarios más bajos y sin que ello se haya modificado dentro de las posibilidades de desenvolvimiento del mismo proceso, mientras que el contexto donde sólo opera la lógica doméstica de redistribución, tiene una propensión a salarios menos bajos respecto del primer caso, y con una tendencia disfuncional al proceso de acumulación a subir los salarios en la medida que se desenvuelve el proceso.

Por lo tanto, es posible reafirmar la hipótesis de la presente tesis y señalar, de modo general que *el sector agropecuario, chileno y mexicano, es competitivo en la economía mundial, en subsectores intensivos en trabajo, debido a que se pagan salarios relativos bajos, situación que es permitida o facilitada por una estructura de unidades domésticas –o por determinadas características de la reproducción de las unidades- que pueden reproducirse con esos salarios, intensificando el trabajo de la unidad en su conjunto, mediante mecanismos variados (relacionados con una lógica reproductiva doméstica) algunos de los cuales provienen de las estructuras agrarias formadas en patrones de reproducción de capital anteriores de la región.*

De esta manera, si bien las tendencias generales del patrón de reproducción de capital en el agro son similares en los dos países, y ambos sectores agropecuarios han posicionado subsectores agroexportadores no tradicionales intensivos en trabajo, competitivos a nivel internacional (en detrimento de otros subsectores, como el de granos básicos), las particularidades de la estructura agraria de cada país han determinado una estructura productiva con diferente peso proporcional de los sectores más dinámicos, la cual demanda fuerza de trabajo de manera igualmente diferenciada –el sector agroexportador mexicano emplea una proporción mucho menor de los asalariados del sector que su homólogo chileno– y esa demanda es contestada desde una estructura de unidades domésticas muy distintas entre ambos países, la cual es a su vez, igualmente determinada por la estructura agraria. Esas estructuras de unidades domésticas diferentes impactan de manera diferenciada en el mercado de trabajo agropecuario de ambos países, y generan un escenario de negociación de los salarios perjudicial para el trabajo en ambos países, pero más agravado estructuralmente para el caso mexicano, donde sus unidades domésticas se ven estructuralmente forzadas a mantener una oferta muy elevada de fuerza de trabajo, y además cuentan con la posibilidad de subsidiar los bajos salarios por la vía de la producción doméstica. La estructura de unidades domésticas chilena no sólo no subsidia al capital con una parte de la reproducción del tiempo de trabajo que éste compra, sino además, mantiene a la fuerza de trabajo menos atada a las actividades agropecuarias y facilita un mayor tránsito rural-urbano, por lo que las unidades están menos forzadas estructuralmente a mantener una oferta de fuerza de trabajo elevada.

Por lo tanto, no existe en Chile una estructura que beneficie la mantención de los salarios a un precio que haga a estos sectores suficientemente competitivos, como si existe en México, y además existe un contexto económico que ha tendido a beneficiar su alza. En este sentido, planteamos aquí que existe una contradicción entre la inserción internacional del sector y las características del mercado de trabajo en el caso particular de Chile. Dicha contradicción radica en que, por un lado, se observa un sector que ingresó al mercado internacional sobre la base de una ventaja comparativa en el precio de su fuerza de trabajo, mientras que por otro, se observa un mercado de trabajo con una propensión a subirlo, inserto en una economía con una modalidad de patrón exportador “más primaria” y por tanto, para la cual resulta menos importante mantener los “costos laborales” bajos. Por el contrario, por

el lado de México, la modalidad “más secundaria” de su patrón de reproducción de capital exportador no atenta contra los beneficios en “costos laborales” del sector agropecuario, pues existe una presión estructural a mantener los salarios de toda la economía más bajos, a fin de mantener a esa economía como competitiva en productos que tienen una relativamente mayor intensidad en trabajo, como son los del sector industrial.

Consecuentemente, en las condiciones estructurales del patrón exportador de especialización productiva, un sector agropecuario exportador intensivo en trabajo tiende a exacerbar los rasgos característicos de la economía dependiente. Se inserta en el mercado mundial a través de su ventaja comparativa en fuerza de trabajo, y de la misma forma, ello lo fuerza a mantener esas condiciones. Se trata de sectores productores de plusvalía, que operan bajo una lógica de incremento de la plusvalía absoluta, lo que implica que exportan realmente grandes cantidades trabajo materializado. Esta inserción sectorial está en la línea histórica de economías dependientes que se desarrollan intercambiando productos intensivos en trabajo vivo, por productos intensivos en trabajo muerto.

Ciudad de México, 9 de marzo de 2017 ³¹⁴

³¹⁴ Últimas modificaciones, 26 de junio de 2017

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, Alonso (1976). Cambios estructurales, etapas históricas y desarrollo económico en México. En: Aguilar, Alonso. *Hacia un cambio radical: Ensayos*. México: Nuestro tiempo.

Aguilar, Alonso (1977). El proceso de acumulación de capital” En: Aguilar, Alonso; Carmona, Fernando. *México: Riqueza y Miseria*. México: Nuestro tiempo.

Aguilar, Alonso (2002). *Globalización y Capitalismo*. México: Plaza y Janés

Albo, Adolfo; Ordaz, Juan (2011). La Migración Mexicana hacia los Estados Unidos: Una breve radiografía. En: *Análisis Económico*, Número 11/05. (https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/WP_1105_Mexico_tcm346-246701.pdf) [Consulta: 20-01-2017]

Alemán, Miguel (1952). *Un México mejor (Discursos e Informes), Tomo I (1936 – 1946)*. México: Editorial Ruta.

Amin, Samir (2001). *Crítica de nuestro tiempo. A los ciento cincuenta años del Manifiesto comunista*, México: Siglo XXI

Anriquez, Gustavo; Melo, William (2014). Características del Empleo Temporal en Agricultura: Resultados de la primera encuesta representativa de temporeros en Chile. En: Anriquez, Gustavo; Foster, William; Melo, Oscar; Subercaseaux; Valdés, Alberto. *Estacional en la Fruticultura en Chile: Evidencia, Desafíos y Políticas*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile – FIA-MINAGRI.

Anriquez, Gustavo; Foster, William; Melo, Oscar; Subercaseaux; Valdés, Alberto (2016) Evidencia y desafíos para el empleo estacional en la fruticultura en Chile. En: *Temas de la agenda pública*, Año 11, N°85

Antunes, Ricardo (2005). *Los sentidos del trabajo*. Buenos Aires: Herramienta-TEL

Apendini, K.; Salles, V. (1975). *Agricultura capitalista y agricultura campesina en México*. México: El Colegio de México.

Arrollo, Juan Pablo (2012) Fundamentos y génesis de la política económica del Estado neoliberal en México, 1980-2010. En Romero Sotelo, Ma. Eugenia (coordinadora), *Fundamentos de política económica en México, 1910-2010*. México: Facultad de Economía-UNAM - Colegio Nacional de Economistas.

Ávila, Felipe (2010) Los indígenas en la Revolución. En: León-Portilla, Miguel; Meyer, Alicia (coords.). *Los indígenas en la Independencia y la Revolución mexicana*. México: UNAM-IIH - INAH - /Fideicomiso Teixidor

Baer, M. Delal (1993) La segunda revolución mexicana: los cambios hacia la liberalización. En Roett, Riordan (compilador) *La liberalización económica y política de México*, México: Siglo XXI

Bagu, Sergio. (1983). Esquema conceptual y metodológico relativo al estudio de la clase obrera en América Latina. En Bagu, S. y Otros. *Teoría Marxista de las clases sociales*. México: UAM-I.

Balazote, Alejandro; Rádovich, Juan Carlos; Rotman, Mónica; Trincherro, Héctor Hugo (1998). La economía doméstica: novedades del sujeto económico. En: Trincherro, Héctor Hugo. *Antropología económica: Ficciones y producciones del hombre económico*. Buenos Aires: EUDEBA

Barón, Antonieta (1997). Características de los mercados de trabajo en los cultivos no tradicionales d exportación: El caso de las hortalizas en México. En: Barón, Antonieta; Sifuentes Ocegueda (Coords.). *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*. México: Fec-UNAM – UAN

Barón, Antonieta (1997 b). *Empleo en la agricultura de exportación en México*. México: Juan Pablos Editor.

Barón, María Antonieta (2012). Caso de México. En: Soto, Fernando; Klein, Emilio. *Empleo y condiciones de trabajo de mujeres temporeras agrícolas, tomo II*. Roma: FAO.

Barrera, Manuel (1980). Desarrollo económico y sindicalismo en Chile: 1938-1970. En: *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 42, No. 3, 1269-1296.

Bartra, armando (1985). *Los herederos de Zapata*. México: Era.

Bartra, Armando (2003). “Los ríos crecidos: rústicas revueltas del tercer milenio” En: *El nuevo movimiento campesino, Cuadernos Agrarios*, Nueva época, Número especial.

Bartra, Armando (2005). El movimiento campesino entre dos siglos. En: *Revista ALASRU*, Nueva Época, N° 2.

Bartra Armando (2007). La explotación del trabajo campesino por el capital. En: *El capital en su laberinto*. México: Ítaca

Bartra, Armando (2008). Campesindios. Aproximaciones a los campesinos de un continente colonizado. En: *Boletín de Antropología Americana*, No. 44, 5-24

Bartra, Armando (2016). *Hacia un marxismo mundano: La clave está en los bordes*. México: Itaca / UAM.

Bartra, Roger (1974). *Estructura agraria y clases sociales en México*. México: Era

Basurto, Saúl; Escalante, Roberto (2012). Impacto de la crisis en el sector agropecuario en México. En: *Economía UNAM* vol.9 no.25, 51-73

Bauer, Arnold (1975). *La sociedad rural chilena. Desde la conquista española hasta nuestro días*. Chile: Editorial Andrés Bello.

Bengoa, José (1983). *El campesinado chileno después de la reforma agraria*. Santiago de Chile: Sur ediciones.

Bengoa, José (1988). El poder y la subordinación. Acerca del origen rural del poder y la subordinación en Chile. En: *Historia Social de la Agricultura Chilena. Tomo I*. Chile: Ediciones Sur.

Bengoa, José (1990). *Haciendas y Campesinos*. Chile: Ediciones Sur.

Bengoa, José (2003). 25 años de estudios rurales. En: *Sociologías*, Vol. 5, No. 10, 36-98.

BID (2010) *Ciencia, Tecnología e Innovación en América Latina y el Caribe. Un compendio estadístico de indicadores*. Washington, D.C: BID

Bielschowsky, Ricardo; Stumpo, Giovanni (1995). Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México. En: *Revista de la CEPAL* 55, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Blanke, Svenja (2007). El sindicalismo mexicano: entre la marginación y la recomposición. En: ORIT. *Luces y sombras del sindicalismo Mexicano*. México: Fundación Friedrich Ebert.

Boron, Atilio (1975). Notas sobre las raíces histórico-estructurales de la movilización política en Chile. En: *Foro Internacional*, Vol. 16, No. 1 (61), 64-121.

Borón, Atilio (2004). *Imperio & imperialismo: una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*. Buenos Aires: Clacso

Bourdieu, P; Chamboredon, J.C.; Paseron, J.C. (1975). *El oficio de sociólogo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Brodersohn, Victor (1970). Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial. En: *Chile, Hoy*. México: Siglo XXI

Bulmer-Thomas (2003). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México: FCE

Calva, José Luis (1988). *Crisis agrícola y alimentaria en México. 1982-1988*. México: Fontamara

Caputo, Orlando; Pizarro, Roberto (1970). Dependencia e inversión extranjera. En: Pinto, Aníbal et al (1970) *Chile, Hoy*. México: Siglo XXI

Caputo, Orlando (2008). *La economía mundial a inicios del siglo XXI. La crisis actual de la economía mundial: Una nueva interpretación teórica e histórica* En: <http://www.rebelion.org/docs/80957.pdf>. [consulta: 18-04-2014]

Carbó, Margarita (2010). Noihqui tlatihuani Zapata omotlatoltiaya in macehuatlitolli. También el señor Zapata hablaba mexicano. En León-Portilla, Miguel; Meyer, Alicia

(coords.). *Los indígenas en la Independencia y la Revolución mexicana*. México: UNAM-IIIH - INAH - /Fideicomiso Teixidor

Cárdenas, Lázaro (1972). *Lázaro Cárdenas. Ideario Político*. México: ERA

Cardoso, Fernando Henrique; Faletto, Enzo (2005). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Buenos Aires: Siglo XXI

Carton de Grammont, Hubert; Lara, Sara (2004), Encuesta a hogares de jornaleros agrícolas migrantes en regiones hortícolas de México, México: Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM

Castañeda, Jorge G.; Hett, Enrique (1988). *El economicismo dependientista*. México: Siglo XXI.

Castell Cancino, Jorge (1978). Agricultura y subdesarrollo en México 1935-1975. En: *Economía Campesina y Capitalismo Dependiente*. México: UNAM

CEDEM (2005). *Empleo y condiciones de trabajo en la producción de uva de exportación en el Valle de Copiapó*. Santiago de Chile: Dirección del Trabajo - Gobierno de Chile: Disponible en <http://www.dt.gob.cl/> [consulta: 29-11-2016]

CEPAL (1976). *Anuario Estadístico de América Latina 1975*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (1981). *Anuario Estadístico de América Latina 1980*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (1986). *Cuadernos Estadísticos de la CEPAL*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL(1989). *Agricultura campesina y agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano*. México: Siglo XXI

CEPAL (1992). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1992*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (1996). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (2001). *Información básica del sector agropecuario: Subregión norte de América latina y el Caribe, 1980 – 2000*. México: ONU

CEPAL (2002). *Globalización y desarrollo*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL(2004). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2004*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (2009). *América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (2012). *Las políticas ante las adversidades de la economía internacional*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (2013). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012*. Santiago de Chile: ONU

CEPAL (2014). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile: ONU

Chayanov, A. V. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Chayanov, A.V. (1979). La organización de la unidad económica campesina: introducción. En: Plaza, Orlando (comp.) *Economía Campesina*. Lima: DESCO.

Chonchol, Jacques (1994). *Sistemas agrarios en América Latina. De la etapa prehispánica a la modernización conservadora*: Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.

Clarke, Simon (1982). *Marx, Marginalism and Modern Sociology. From Adam Smith to Max Weber*. London: Macmillan Press.

COLCHILCO (2012). *Análisis histórico y estimaciones futuras del aporte de la minería al desarrollo de la economía chilena 28/3*. Comisión Chilena del Cobre. Disponible en: http://www.cochilco.cl/productos/pdf/impacto_economico_mineria_31_de_marzo.pdf [consulta: 18-04-2014]

Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola, CIDA (1966). *Chile Tenencia de la Tierra y Desarrollo Económico del Sector Agrícola*. Santiago de Chile: Talleres Gráficos Hispano. Suiza Ltda.

Córdova, Arnaldo (1985). *La ideología de la Revolución Mexicana*. México: ERA

Cuevas Sottolichio, Fernando (2003). *La agonía de la PYME: Crónica de la pequeña empresa chilena, 50 años*. Santiago de Chile: Konrad Adenauer.

Cuevas Valdés, Pablo (2014). Michel Maffesoli en LACSO-México: Entrevista. *RELACSO No. 5*. En: http://relacso.flacso.edu.mx/sites/default/files/docs/2014-02/entrevista_michel_maffesoli.pdf [consulta: 1-11-2014]

Cuevas Valdés, Pablo; Calderón Seguel Matías; Morales Pérez, Cristian y Sepúlveda Montoya, Nina (2010). Modelo Neoliberal y su impacto en las economías locales. Una reflexión desde las ciencias sociales y la economía. En: GICSEC. *Modelo Neoliberal y su impacto en las economías locales. Una reflexión desde las ciencias sociales y la economía*. Santiago de Chile: GICSEC-Universidad Academia de Humanismo Cristiano, pp. 8-62. En: <http://www.rebellion.org/docs/122605.pdf> [consulta 25-05-2015]

Cuevas, Pablo; Rojas, Teresa (2014) El proceso neoliberal chileno a cuatro décadas del Golpe. En: *Estudios Latinoamericanos*, nueva época, núm. 34, 75-94

- Del Pozo, José (1998). *Historia del vino chileno*. Santiago de Chile: Universitaria
- De la Peña, Sergio. Coord. (1989). *Historia de la cuestión agraria mexicana 6. El agrarismo y la industrialización de México. 1940-1950*. México: Siglo XXI
- Díaz-Polanco, Héctor (1988). *Teoría Marxista de la economía campesina*. México: Juan Pablos Editor.
- Dos Santos, Theotonio (1983). El concepto de clases sociales. En: Bagu, S. et al. *Teoría Marxista de las clases sociales*. México: UAM-I.
- Dubreucq, Anne (1994). Los cambios agrarios en Chile bajo Pinochet. En: Linck, Thierry (Compilador) *Agriculturas y campesinados en América Latina: Mutaciones y Recomposiciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Echenique, Jorge y Romero, Lorena (2009). *Evolución de la Agricultura Familiar en Chile en el período 1997-2007*. Santiago de Chile: FAO.
- FAO (2011). *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Roma: ONU
- Flores, Graciela; Paré, Luisa; Sarmiento, Sergio (1988). *Las voces del campo. Movimiento campesino y política agraria, 1976 1984*. México: IIS-UNAM – Siglo XXI
- Florez, Nelson (2015). *Economía y trabajo en el sector agrícola*. México: FLACSO
- Foxley, Alejandro (1984). Después del Monetarismo. En Solimano, Andrés *et al*, *Reconstrucción Económica para la Democracia*. Santiago de Chile: Editorial Aconcagua.
- Foxley, Alejandro (1987). *Chile y su futuro: Un país posible*. Santiago de Chile: CIEPLAN.
- Foxley, Alejandro (1989). Bases para el desarrollo de la economía chilena: una visión alternativa. En *Colección Estudios Cieplan No.26*. Santiago de Chile: CIEPLAN
- Garretón, M. Antonio (1984). *El proceso político chileno*. Santiago de Chile: FLACSO.
- Geertz, Clifford (1992). *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa
- Godelier, Maurice (1968). *Racionalidad e irracionalidad en la economía*. La Habana: Instituto del Libro
- Gómez, Sergio y Echeñique, Jorge (1988). *La agricultura chilena: Las Dos Caras de la modernización*. Santiago de Chile: FLACSO-AGRARIA.
- Gómez, Sergio (1992). Grupos sociales, organizaciones representativas y movilizaciones políticas. *Series en FLACSO-Chile*. Santiago de Chile: FLACSO-Chile.
- Gómez, Sergio y Echenique, Jorge (1986). *Trabajadores temporeros de la agricultura moderna del Chile Central*. Santiago de Chile: FLACSO.

Gómez, Sergio; Echenique, Jorge (1986). *Trabajadores temporeros de la agricultura moderna del Chile Centra*. Santiago de Chile: FLACSO.

Gómez, Sergio; Klein, Emilio (1993). El trabajo temporal en la agricultura latinoamericana. En: Gómez, Sergio; Klein, Emilio. *Los pobres del campo, el trabajador eventual*. Santiago de Chile: FLACSO/PREALC

Gómez-Oliver, Luis (1996). El Papel de la Agricultura en el Desarrollo de México. En *Estudios Agrarios*, Núm. 3, 33-84

González Casanova, Pablo (2004). *Las nuevas ciencias y las humanidades. De la academia a la política*. Barcelona: Anthropos; México: IIS-UNAM; Madrid: Editorial Complutense.

Gordillo, Gustavo; De Javry, Alain; Sadoulet, Elizabeth (1998.) Entre el control político y la eficiencia: evolución de los derechos de propiedad agraria en México. En *Revista de la CEPAL 66*, Santiago de Chile: CEPAL

Gracida, Elsa (1997). La Industria en México 1950-1980. En Romero Sotelo, Ma. Eugenia (coordinadora). *La Industria Mexicana y su Historia: Siglo XVIII, XIX, XX*. México: UNAM

Gracida, Elsa (2002). *El siglo XX mexicano: un capítulo de su historia, 1940-1982*. México: Facultad de Economía, UNAM.

Grammont, Hubert C. (2010). “La evolución de la producción agropecuaria en el campo mexicano: concentración productiva, pobreza y pluriactividad.” *Andamios*, 7(13), 85-117. Recuperado en 16 de diciembre de 2015, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-00632010000200005&lng=es&tlng=es.

Grammont, Hubert C.; Lara, Sara Maria (1999). Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas agrícolas. En: Grammont, Hubert Carton. *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*. México: Plaza y Valdés

Guerra, María Teresa (2007). *La seguridad social de los trabajadores del campo en México* Ponencia presentada en el 5º Congreso de la AIJDTSSGC. En línea en <http://aijdtssgc.org> [consulta 07-12-2016]

Gutelman, Michel (1981). *Estructuras y reformas agrarias. Los problemas agrarios y los métodos para su estudio*. Barcelona: Fontamara

Gutelman, Michel (1986). *Capitalismo y reforma agraria en México*. México: Era.

Hardt, Michael; Negri, Antonio (2002). *Imperio*. Buenos Aires: Paidós

Harvey, David (2005). El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión. En *El nuevo desafío imperial, Solcialist Register 2004*. Buenos Aires: Clacso

Hayek, Friedrich (2007). *Camino de servidumbre*. Madrid: Alianza.

Hernández, José Manuel (2014). Condiciones de trabajo e ingreso en la agricultura intensiva mexicana. En: *Análisis Económico* Núm. 71, vol. XXIX, 138 - 160

Hernández, Roberto Carlos (2005). La dependencia al debate. En: *Latinoamérica: Revista de Estudios Latinoamericanos*, 40, 11-54

Herrera, Marcela; Massieu, Yolanda; Ortiz, Celso; Revilla, Ulises (2014). Migración, trabajo y campesinado en la agricultura globalizada de México y Estados Unidos. En: Marcela Hernández (Coord.) *Los nuevos estudios laborales en México, perspectivas actuales*. México: UAM-I – Porrúa

Heynig, Klaus (1982). Principales enfoques sobre la economía campesina. En: *Revista de la CEPAL*, N°16. Santiago de Chile: ONU

Hobsbawm, Eric (1999). *Historia del Siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.

INE (1970). *Población Total País, XIV Censo de población y III de vivienda*. Santiago de Chile: Instituto Nacional de Estadísticas.

INE (2008). *Población y sociedad: Aspectos demográficos*. Santiago de Chile: Instituto Nacional de Estadísticas.

INE (2011). *Informe económico regional, octubre-diciembre 2011*. Santiago de Chile: Instituto Nacional de Estadísticas.

INE (2013). *Resultados XVIII Censo de Población 2012*. INE. Santiago de Chile: Instituto Nacional de Estadísticas.

INE (2013). *Informe económico regional: Enero — Marzo de 2013*. Santiago de Chile: Instituto Nacional de Estadísticas

INEGI (1971). *IX Censo General de Población 1970*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI (2012). *El recurso tierra en las unidades de producción: Censo Agropecuario 2007*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía - Universidad de Guadalajara

INEGI (2013). *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2012*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI y OIT (2013). México: Buenas prácticas para la formalización del empleo. En: *Foro Internacional Políticas públicas de empleo y protección social, noviembre, Ciudad de México*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía - OIT

Katz, Jorge; Stumpo, Giovanni y Varela, Felipe (2000). El complejo forestal chileno. En Néstor Bercovich, Néstor y Katz, Jorge (editores) *El desarrollo de complejos forestales en América Latina*. Bogotá: Alfaomega.

Kautsky, Karl (1983). *La cuestión agraria*. México: Siglo XXI.

Kay, Cristóbal (1995). El desarrollo excluyente y desigual en la América Latina rural. En: *Nueva Sociedad*, N° 137.

Kay, Cristóbal (2007). Algunas reflexiones sobre los estudios rurales en América Latina. En: *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, No. 029, 31-50.

Kay, Cristóbal (2009). Estudios rurales en América Latina en el periodo de globalización neoliberal: ¿una nueva ruralidad?. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 71, No. 4, 607-645.

Keynes, John (2009) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Lara, Sara (1997). El mercado de trabajo en la floricultura de exportación. El caso del Estado de México. En: Barón, Antonieta; Sifuentes Ocegueda (Coords.) *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*. México: FEC-UNAM - UAN

Larralde, Adriana (2008). Mercados de trabajo en dos localidades rurales del centro de México: Algunas características sociales y espaciales. En Appendini, Kirsten; Torres-Mazuela, Gabriela. *Ruralidad sin agricultura*. México: El colegio de México

Lattes, Alfredo E. (1995). Urbanización, crecimiento urbano y migraciones en América Latina. En: *Pensamiento iberoamericano*, N° 28.

Lehmann, David (1980). Ni Chayanov ni Lenin: Apuntes sobre la teoría de la economía campesina. En: *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 3, N°1.

Lenin, V.I. (1966). Una Gran Iniciativa. En: *Lenin. Obras escogidas en tres volúmenes, vol 3*. Moscú: Progreso.

Lenin, V.I. (1969). El desarrollo del capitalismo en Rusia. En: *Obras Completas, Tomo III*. Buenos Aires: Editorial Cartago.

Lenin, V.I. (1970). Nuevos datos sobre las leyes del desarrollo del capitalismo en la agricultura. En: *Obras Completas, Tomo XXIII*. Buenos Aires: Editorial Cartago.

Léonard, Eric; Quesnel, André; Velázquez, Emilia (2003). Introducción. La regulación agraria en sus contextos, normatividad legal, prácticas de los actores y juegos de poder. En: Léonard, Eric; Quesnel, André; Velázquez, Emilia (Coordinadores) *Políticas y regulaciones agrarias. Dinámicas de poder y juegos de actores en torno a la tenencia de la tierra*. México: CIESAS – IRD.

León-Portilla, Miguel (2010). Los pueblos originarios en la guerra de Independencia y en la revolución de 1910. En: León-Portilla, Miguel; Meyer, Alicia (coords.). *Los indígenas en la Independencia y la Revolución mexicana*. México: UNAM-IIIH - INAH - /Fideicomiso Teixidor

Lipietz, Alain (1994). El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo. Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas UBA (disponible en línea en:

http://issuu.com/signossalvajes/docs/el_posfordismo_y_sus_espacios_las_relaciones_capit
[consulta: 16/04/2014])

Llambí Insua, Luis y Pérez Correa, Edelmira (2007). Nuevas ruralidades y viejos campesinismos. Agenda para una nueva sociología rural latinoamericana. En: *Cuadernos de Desarrollo Rural*, julio-diciembre, No. 059, 37-61.

Löwy, Michael (2001). *Marx, Engels y el romanticismo*, Disponible en: <https://marxismocritico.com/2015/12/14/marx-engels-y-el-romanticismo/> [consulta 31-03-2017]

Luxemburgo, Rosa (1967). *La acumulación del capital*, México: Grijalbo

Liotard, Jean-François (1990). *La condición postmoderna*. México: Rei.

Macpherson, Crawford B. (1981). *La democracia liberal y su época*. Madrid: Alianza

Mandel, Ernest (1969). *Tratado de Economía Marxista*. México: Era.

Mandel, Ernest (1979). *Ensayos sobre el neocapitalismo*. México: Era

Marini, Ruy Mauro (1976 b) El reformismo y la contrarrevolución: Estudios sobre Chile. México: Era.

Marini, Ruy Mauro (1976) La reforma agraria en América Latina (comentarios a la intervención de Michel Gutelman). Cuadernos Agrarios n. 4, México: octubre-diciembre de 1976.

Marini, Ruy Mauro (1978). Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F. H. Cardoso y J. Serra). En: *Revista Mexicana de Sociología*. Número especial, 40-57.

Marini, Ruy Mauro (1979). *Dialéctica de la dependencia*. México: Ediciones Era.

Marini, Ruy Mauro (1979 b). El ciclo el capital en la economía dependiente. En: Ursula Oswald Coord. *Mercado y dependencia*. México: Nueva Imagen.

Marini, Ruy Mauro (1979 c). Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital. En: *Cuadernos Políticos*, N° 20, 18-39.

Marini, Ruy Mauro (1982). Sobre el patrón de reproducción del capital en Chile. En: *Cuaderno n. 7*. México: CIDAMO.

Marini, Ruy Mauro (1983). Razón y si razón de la sociología marxista. En: Bagu, S. y Otros. *Teoría Marxista de las clases sociales*. México: UAM-I.

Marini, Ruy Mauro (1996). Proceso y tendencias de la globalización capitalista. En Marini, Ruy Muro; Millán, Mágara (coordinadores). *La teoría social latinoamericana. Cuestiones contemporáneas. Tomo IV*. México: Ediciones el caballito.

- Marini, Ruy Mauro (1993). *El concepto de trabajo productivo: Nota metodológica*. En http://www.marini-escritos.unam.mx/023_trabajo_productivo_es.htm [consulta 01-11-2014]
- Martins, Carlos Eduardo (2000). Superexplotación del trabajo y acumulación de capital: reflexiones teórico-metodológicas para una economía política de la dependencia. En: *Problemas del Desarrollo*, Vol. 31, N° 123, 33-54.
- Marx, Carlos (1968). *El Capital* (Tomo I, II y III). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl (1970). *Miseria de la filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de J.-P. Proudhon*. México: Siglo XXI.
- Marx, Karl (1974). Proyecto de respuesta a la carta de V. I. Zasluch. En: Marx y Engels. *Obras Escogidas en tres tomos, t. III*. Moscú: Editorial Progreso.
- Marx, Karl (1975). *El Capital, libro I – Capítulo VI Inédito*. México: Siglo XXI.
- Marx, Karl (1979) *El Capital. Tomo I/Vol. 2*. México: Siglo XXI
- Marx, Karl (1980) Contribución a la crítica de la economía política. México: Siglo XXI
- Marx, Karl (1980) *El Capital. Tomo III Vol.6*. México: Siglo XXI
- Marx, Karl (1982). El método de la economía política. En: Marx, Karl. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. México: Siglo XXI.
- Marx, Karl (1982). *El Capital. Tomo II. Vol. 5*. México: Siglo XXI
- Marx, Karl (1986). *El Capital. Tomo III/Vol. 8*. México: Siglo XXI.
- Marx, Karl (2003). *El dieciocho de brumario de Luis Bonaparte*. Madrid: Alianza
- Marx, Karl (2012). *El Capital. Tomo I/Vol. 1*. México: Siglo XXI.
- Massieu, Yolanda (2016). Trabajo campesino: ¿migrante, productivo, precario? En: *Perspectivas Rurales*. Nueva época, Año 14, N°28, 39-55
- Mazabel, D., Tamayo Ricárdez, V. y Patiño, T. (2014). Estructura agraria, evolución del sector agrícola y crisis en el campo mexicano. En *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 201. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2014/crisis-campo.html> [Consulta: 09-12-2015]
- Meillassoux, Claude (1998). *Mujeres, graneros y capitales*. México: Siglo XIX.
- Mellafe, Rolando (1981). Latifundio y poder rural en Chile de los siglos XVII Y XVIII. En: *Cuadernos de Historia*. N° 1, 87-108.

Molina, Johanna (2008). *La Ruta de la RSE en el Valle de Casablanca: primeros pasos, dificultades y desafíos*. Santiago de Chile: CICE – CEDEM – CENDA

Morett, Jesús; Cosío, Celsa (2006). El impacto de las reformas al artículo 27 constitucional en el campo. En: Robles, Hector (Compilador). *Escenarios y actores en el medio rural*. México: CEDRSSA

Moulian, Tomás (2002). *Chile Actual. Anatomía de un mito*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.

Neffa, Julio César (1986). *El trabajo temporario en el sector agropecuario de América latina, problemas de condiciones de trabajo*. Ginebra: OIT

Negri, Antonio (1991). John M. Keynes y la teoría capitalista del Estado en el '29. En: *El cielo por asalto*, año1, N°2.

Olave, Patricia (1997). *El proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía*. México: IIEc-UNAM – El Caballito.

Olave, Patricia (2003). *Chile: neoliberalismo, pobreza y desigualdad social*. México: Porrua – IIEc

Oliver de Sardan, J.-P. (1996). “Campesinados”. En: Bonte, Pierre; Izard, Michael. *Diccionario de etnología y antropología*. Madrid: Akal.

Ortiz, Sutti. (1971). Reflexiones sobre el concepto de cultura campesina y los sistemas cognitivos campesinos. En: Shanin, T. *Campesinos y sociedades campesinas*. México: FCE

Osorio, Jaime (1987). *El análisis de coyuntura*. México: CIDAMO

Osorio, Jaime (1999). Nuevos ejes productivos en el modelo exportador latinoamericano. Los casos de Chile y México. En: *Economía: Teoría y Práctica*, No. 10.

Osorio, Jaime (2004). *Crítica de la economía vulgar Reproducción del capital y dependencia*. México: Miguel Ángel Porrua.

Osorio Jaime (2009). *Explotación redoblada y actualidad de la revolución: refundación societal, rearticulación popular y nuevo autoritarismo*. México: ITACA, UAM-X.

Osorio, Jaime (2009 b). *El Estado en el centro de la mundialización: La sociedad civil y el asunto del poder*. México: FCE - UAM-X

Osorio, Jaime (2012) Estado, biopoder y exclusión. Análisis desde la lógica del capital. Barcelona: México: Antropos - UAM-X

Osorio, Jaime (2014). *Estado, reproducción de capital y lucha de clases. La unidad económico/política del capital*. México: IIEc-UNAM

Paré, Luisa (1988). *El proletariado agrícola en México: ¿campesinos sin tierra o proletarios agrícolas?*. México: Siglo XXI, IIS-UNAM.

Partido Nacional Revolucionario (1936). Plan Sexenal. En: *Antología de la Planeación en México, 1917 – 1985.1. Los primeros intentos de Planeación en México, 1917 – 1946*. México: SPP –Fondo de Cultura Económica.

Pérez Soto, Carlos (2008). *Desde Hegel. Para una crítica radical de las ciencias sociales*. México: Itaca.

Pérez Soto, Carlos (2008). *Proposición de un marxismo hegeliano*. Santiago de Chile: Editorial Arcis.

Pérez, Enrique; Santos, Clemencia (2013). Tendencias recientes de la migración interna en México. En: *Papeles de población*, vol.19 no.76.

Philippe Rey, Pierre; Michel, Emile; Samuel, Michel (1980). *El proceso de proletarización de los campesinos*. México: Terra Nova

PNUD (2008). *Informe sobre Desarrollo Humano en Chile Rural 2008*. Santiago de Chile: PNUD.

Polanyi, Karl (1976). *Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Barcelona: Labor.

Polanyi, Karl (1994). *El sustento del hombre*. Barcelona: Biblioteca Mondadorí.

Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003). La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal. *Desarrollo Económico*, Vol. 43, No. 171, 355-387.

Portilla R., Belfor (2000). La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas. *Serie Desarrollo Productivo 68*, Santiago de Chile: CEPAL.

PROMÉXICO (2012). *¿Por qué manufacturar en México?* En: <http://promexico.gob.mx/work/models/mx/Resource/89/1/images/Why-manufacture-in-Mexico-China.pdf> [Consulta: 30-11-2015]

Puyana, Alicia; Romero, José (2008). El sector agropecuario mexicano: un decenio con el tratado de libre comercio de América del norte: Efecto económicos y sociales. En Puyana, Alicia; Romero, José (Coordinadores) *El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio de América del norte: Efecto económicos y sociales*. México: El Colegio de México - Centro de estudios económicos.

Puyana, Alicia; Romero, José (2008). *El Sector Agropecuario y el TLCAN. Efectos Económicos y Sociales*. México: El Colegio de México.

Quijano, Aníbal (1969). Los movimientos campesinos contemporáneos en América Latina. *Pensamiento Crítico*, N° 24.

Raczynski, Dagmar (1982). Determinantes del éxodo rural: importancia de factores del lugar de origen, Chile 1965-70. En: *Colección Estudios Cieplan* N° 8.

Ricardo, David (1959). *Principios de economía política*. México: FCE.

Riffo, Margarita (1994) “Globalización de la economía e impacto espacial en las áreas rurales de la Zona Central de Chile”. En: *Revista de Historia y Geografía* N° 164

Riffo, Margarita (1994 b). Sub-urbanización del campo y su expresión en los villorrios agrícolas de la VII Región. *Revista INVI*, vol. 9, núm. 22.

Rifkin, Jeremy (1996). *El fin del trabajo*. Barcelona: Paidós

Rivera, Rigoberto (1988). *Los campesinos chilenos*. Santiago de Chile: GIA.

Rivera, Rigoberto; Cruz, M.Elena (1984). *Pobladores rurales. Cambios en el poblamiento y el empleo rural en Chile*. Santiago de Chile: GIA - Academia de Humanismo Cristiano.

Rodas Espinel, Mauricio (2005). *Los regímenes de la inversión extranjera directa y sus regulaciones ambientales en México y Chile*. México: CEPAL.

Rodríguez, Daniel; Venegas, Sylvia (1989). *De praderas a parronales. Un estudio sobre la estructura agraria y el mercado laboral en el valle de Aconcagua*. Santiago de Chile. GEA-UAHC

Roett, Riordan (1993) México en la encrucijada de la liberalización. En Roett, Riordan (compilador) *La liberalización económica y política de México*. México: Siglo XXI

Romero, Ma. Eugenia (2011). Las raíces de la ortodoxia en México. En: *Economía UNAM*, n° 24

Romo, Raúl; Téllez, Yolanda; López, Jorge (2013). Tendencias de la migración interna en México en el periodo reciente1. En: CONAPO. *La situación demográfica de México 2013*. México: CANAPO

Rostow, Walt (1961). *Las etapas del crecimiento económico*. México: Fondo de Cultura económica.

Rubio, Blanca (1987). *Resistencia campesina y explotación rural en México*. México: Era.

Rubio, Blanca (1987 b). *Explotación rural y resistencia campesina en México*. México: Era

Rubio, Blanca (2001). *Explotados y Excluidos: Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*. México: Plaza y Valdés editores.

Rubio, Blanca (2002). La exclusión de los campesinos y las nuevas corrientes teóricas de interpretación. En: *Nueva Sociedad*, No. 182, 21-33.

Rubio, Blanca (2004) El campo no Aguanta Más: claroscuros de un movimiento campesino. En: Sánchez, Armando. *El campo no aguanta más*. México: UAM-A – Porrúa

Rubio, Blanca (2004). El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio. México: IIS-UNAM – Plaza y Valdés.

Rubio, Blanca (2006). Exclusión rural y resistencia social en América Latina. *Revista ALASRU*, Nueva Época. No. 4.

Rubio, Blanca (2013). América Latina: las alternativas políticas de los rural en la etapa de transición. *Revista Alasru*, N° 7.

Rubio, Blanca (2013 b). *La crisis alimentaria mundial: impacto sobre el campo mexicano*. México: Porrúa

Rubio, Luis (1993). La reforma económica y el cambio político en México. En: Roett, Riordan (compilador). *La liberalización económica y política de México*. México: Siglo XXI

Ruiz Medrano, Ethelia (2010). Los indios de la Mixteca Alta de Oaxaca y las revoluciones (1800-1910). En León-Portilla, Miguel; Meyer, Alicia (coords.). *Los indígenas en la Independencia y la Revolución mexicana*. México: UNAM-IIIH - INAH - /Fideicomiso Teixidor

Saavedra, Fernando y Rello, Fernando (2012). *Integración y exclusión de los productores agrícolas: un enfoque regional*. México: FLACSO

SAGARPA (2011). *Estimación de las exportaciones agroalimentarias a nivel de Entidad Federativa*. México: Subsecretaría de Fomento a los Agronegocios.

Sahlins, Marshall (1977). *Economía de la edad de piedra*. Madrid: Akal.

Salazar, Gabriel (2003). *Historia de la acumulación capitalista en Chile*. Santiago de Chile: LOM.

Salazar, Gabriel; Pinto, Julio (2010). *Historia contemporánea de Chile III. La economía: mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago de Chile: LOM

Salinas, Edmar (2003). La reforma estructural al sector agropecuario y el subsistema minifundista en México. En García, Ma Beatriz; Velázquez, Leticia (coordinadoras). *La reestructuración productiva de la economía mexicana de los años 90*. México: UAM-A

Sánchez, Lourdes; Arroyo, Ramiro (1993). Jornaleros agrícolas en México. En: Gómez, Sergio; Klein, Emilio (1993). Los pobres del campo, el trabajador eventual. Santiago de Chile: FLACSO/PREALC

Santana, Roberto (2006). *Agricultura Chilena en el siglo XX: contextos actores y espacios agrícolas*. Santiago de Chile: DIBAM.

Secretaría de Industria y Comercio (1971). *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1968-1969*. México: Secretaría de industria y comercio - Dirección general de estadística

SEDESOL (2014). *Indicadores de Desarrollo Social*. Año 3, núm. 68.

Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero (1973). *La inversión extranjera en México*. México: Fondo de Cultura Económico

Serra, José; Cardoso, Fernando H. (1978). Las desventuras de la dialéctica de la dependencia. *Revista Mexicana de Sociología*, num.40, 9-55

Smith, Adam (2012). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.

Sotelo, Adrián (2002). La gestión del trabajo flexible en la mundialización del capital. *Aportes*, VII (21), 63 – 81.

Sotelo, Adrián (2004) *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*. México: Plaza y Valdés.

Sotelo, Adrián (2012). *Los rumbos del trabajo: Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*. México: Porrúa - FCPS-UNAM

Sotelo, Adrián (2014). *México (re)cargado: Dependencia, neoliberalismo y crisis*. México: FCPyS-UNAM – Itaca.

Soto, Fernando; Klein, Emilio (2012). *Empleo y condiciones de trabajo de mujeres temporeras agrícolas, tomos I y II*. Roma: FAO

Stavenhagen, Rodolfo (1976). *Las clases sociales en las sociedades agrarias*. México: Siglo XXI.

Tutino, John (2010). Indios e indígenas en la guerra de Independencia y las revoluciones zapatistas. En: León-Portilla, Miguel; Meyer, Alicia (coords.). *Los indígenas en la Independencia y la Revolución mexicana*. México: UNAM-IIIH - INAH - /Fideicomiso Teixidor

Uninikel, Luis (1978). *El desarrollo urbano de México*. México: COLMEX

Valdés, Alberto (2014). Inmigración de temporeros para la agricultura: Experiencias de programas de inmigración estacional en EE.UU., Australia y Nueva Zelanda. En: Anriquez, Gustavo; Foster, William; Melo, Oscar; Subercaseaux; Valdés, Alberto. *Empleo Estacional en la Fruticultura en Chile: Evidencia, Desafíos y Políticas*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile – FIA-MINAGRI.

Valdés, Ximena (1988). La feminización del mercado de trabajo agrícola de Chile Central. En: *Mundo de Mujer. Continuidad y cambio*. Santiago: Ediciones CEM.

Valdés, Ximena (1992). *Mujer, trabajo y medio ambiente. Los nudos de la modernización agraria*. Santiago: Ediciones CEDEM.

Valdés, Ximena (1998). Temporeros y temporeras de la fruta: modernización del agro y cambios en las relaciones sociales de género. *Proposiciones*, N° 28.

Valdés, Ximena (2014). Femenino y masculino en el trabajo agrícola temporal. En: *Acta científica 8º congreso chileno de sociología y Encuentro Pre-ALAS 2015*. En línea en: <http://www.congresosociologia.servicioit.cl/acta.html> [Consulta: 12-12-2016]

Valdés, Ximena (2015). Feminización del empleo y trabajo precario en las agriculturas latinoamericanas globalizadas. En: *Cuadernos antropología social*, no.41.

Valdés, Ximena; Rebolledo, Loreto (2015). Géneros, generaciones y lugares: cambios en el medio rural de Chile Central. En: *Polis, Revista Latinoamericana*, Volumen 14, N° 42, 491-513

Valenzuela Feijóo, José (1997). Sobreexplotación y dependencia. En: *Investigación Económica*, No. 221, 106 – 128.

Vanackere, Martine (1988). Situación de los jornaleros agrícolas en México. En: *Investigación Económica*, Vol. 47, No. 185, 171-198

Venegas, Sylvia (1993). Programas de apoyo a temporeros y temporeras en Chile. En: Gómez, Sergio; Klein, Emilio. *Los pobres del campo, el trabajador eventual*. Santiago de Chile: FLACSO/PREALC

Vergara, Pilar (1984). *Auge y caída del neoliberalismo en Chile: Estudio sobre la evolución ideológica del régimen Militar*. Santiago de Chile: FLACSO

Vergopoulos, Kostas (2013). Prólogo a la segunda edición. En: Rubio, Blanca. *Explotados y Excluidos: Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*. México: Plaza y Valdés editores.

Vitale, Luis (2011). Interpretación marxista de la historia de Chile. Volumen III (tomos V y VI) Santiago de Chile: LOM

Vitale, Luis (2011) *Interpretación marxista de la historia de Chile. Volumen III (tomos V y VI)*. Santiago de Chile: LOM .

Wallerstein, Immanuel (1989). *El capitalismo histórico*. México: Siglo XXI.

Wallerstein, Immanuel. (2002). *Un Mundo Incierto*. Buenos Aires: Zorzal.

Wallerstein, Immanuel (2004). *Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos. Un análisis de Sistemas-Mundo*. Madrid: Akal.

Wallerstein, Immanuel (2004b). *Las incertidumbres del saber*. Barcelona: Gedisa

Wallerstein, Immanuel Coordinador, Calestous Juma, Evelyn Fox Keller, Jurgen Kocka, Dominique Lecourt, V.Y.Mudimbe, Kinhide Mushakoji, Ilya Prigogine, Peter J. Taylor, Michel-Rolph Trouillot, Richard Lee (1999) *Abrir las ciencias sociales: Informe de la Comisión Gulbenkian para la reestructuración de las ciencias sociales*. México: Siglo XXI – CIICH-UNAM.

Warman, Arturo (1988). *Los campesinos hijos predilectos del régimen*. México: Editorial Nuestro Tiempo.

Warman, Arturo (2001). *El campo mexicano en el siglo XX*. México: Fondo de Cultura Económica.

Weber, Max. (1944). *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wolf, Eric (1971). *Los Campesinos*. Barcelona: Ed. Labor.

Wolf, Eric (1987). *Europa y la gente sin historia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wright Mills, Charles (1956). *La élite del Poder*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wright Mills, Charles (2000). *La Imaginación sociológica*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Zabala, Ricardo (1987). Inversión extranjera directa en Chile, 1954-1986. En: *Estudios Públicos*, núm. 28

Zapata, Francisco (1985). Crisis económica y movilización social en Chile (1981-1984). En: *Foro Internacional*, Vol. 26, No. 2 (102), 214-228.

Zasulich, Vera (1881). Carta de Vera Zasulich a Marx, del 16 de febrero de 1881, citada en <http://www.ceip.org.ar/El-marxismo-y-la-relacion-entre-revolucion-proletaria-y-revolucion-campesina> [consulta 31-03-2017]

Prensa

CIPER Chile, (2007) “Temporeras, eslabón olvidado del modelo económico” <http://ciperchile.cl/2007/12/12/temporeras-eslabon-olvidado/> [consulta 14-11-2016]

El financiero (2014) “Campos estadounidenses padecen de escasez de mano de obra” 10 feb. 2014 - en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/campos-estadounidenses-padecen-de-escasez-de-mano-de-obra.html>

Damián, Araceli (2012). Población rural y desarrollo (El Financiero 13/02/12) México.

Fundación Sol. (2012). El problema real que oculta la polémica de la CASEN. Santiago de Chile (The Clinic 04/09/2012). En: <http://www.fundacionsol.cl/2012/09> [consulta 14-06-2017]

Tesis de grado y posgrado

Bernales Baksai, P. (2009). La Cultura del Trabajo Agrícola y la Elaboración del Riesgo en la Utilización de Plaguicidas. Tesis de grado (magister), Magíster en antropología y desarrollo, Santiago de Chile: Universidad de Chile

Cuevas, Pablo (2012) Campesinado «histórico» y neoliberalismo en Chile: La articulación entre las unidades domésticas rurales y el nuevo patrón de reproducción del capital en el sector silvoagropecuario (frutícola y forestal). Tesis de grado (Maestría), Maestría en Ciencias Sociales, México: FLACSO

Cuevas Valdés, Pablo (2008). La descampesinización y las ideologías de la modernidad y la tradición: el proceso de diferenciación en la localidad rural de Huelón, VII región. Tesis de grado (licenciatura), Antropología, Santiago de Chile: Universidad Academia de Humanismo Cristiano

González Vivero, C. (2000). Evaluación económica de una empresa prestadora de servicios de mano de obra para packing de uva de mesa en la VI región. Tesis de grado (licenciatura), Agronomía, Santiago de Chile: Universidad Mayor.

Saavedra Achurra, M. (2002). El impacto territorial de la red productiva del sector exportador frutícola en la provincia de Cachapoal, VI Región, Chile. Tesis de grado (Magister), Magister en Asentamientos Humanos y medio ambiente, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile

Saint-Jean Cifuentes, N. (2006). Comparación en el grado de cumplimiento de la legislación laboral entre trabajadores agrícolas permanentes y temporales. Tesis de grado (licenciatura), Agronomía, Valparaíso: Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

Vial Lira, M. (1993). Productividad de la mano de obra en frutales para la zona central del país. Facultad de Agronomía, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile

Páginas web

<http://cam.economia.unam.mx/>

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

http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp

<http://faostat.fao.org/>

<http://www.fundacionsol.cl>

<http://www.superacionpobreza.cl>

<https://www.expatisan.com/cost-of-living>

<https://www.imercer.com>

<https://www.numbeo.com/cost-of-living>

<https://www.ubs.com>

www.ine.cl/

www.inegi.org.mx

www.saf-unite.org (1 -2-2017)

ANEXO

Anexos del Capítulo 3

Gráfico AC3-G1

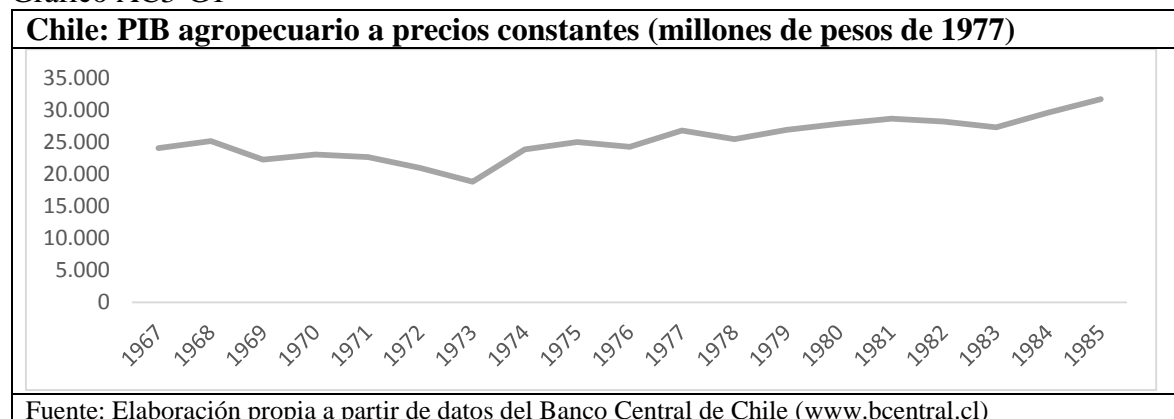
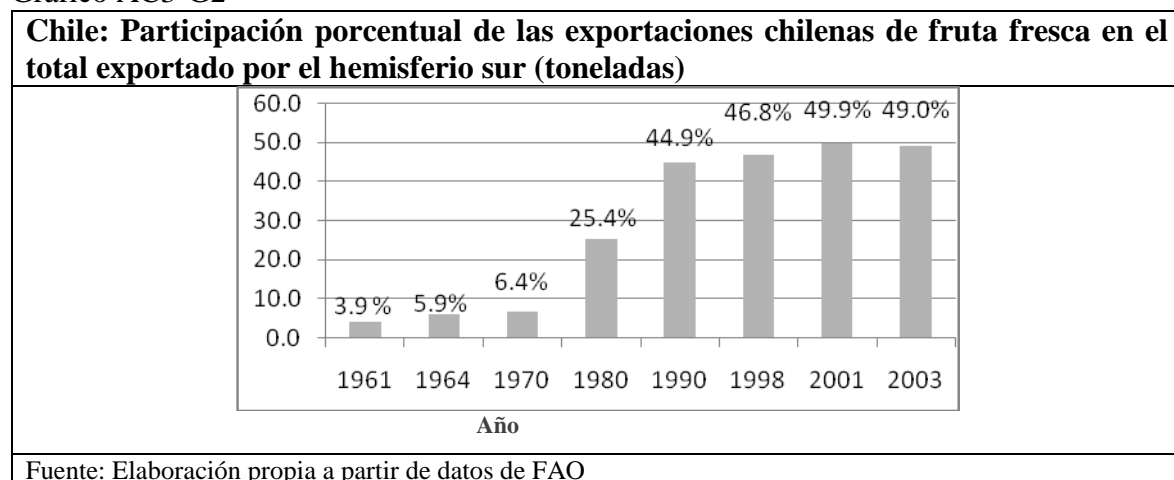


Gráfico AC3-G2



Cuadro AC3-T1

México: Producto interno bruto agrícola y agropecuario, tasas de crecimiento 1947 - 1987.

Periodos	PIB total		Crecimiento demográfico	PIB <i>per cápita</i>	
	Agrícola	Agropecuario		Agrícola	Agropecuario
1947-1965	6.1	5.3	3.0	3.1	2.3
1966-1976	0.8	2.0	3.3	-2.5	-1.3
1977-1981	5.9	4.7	2.9	3.0	1.8
1982-1987	0.7	1.1	2.8	-2.1	-1.7

Fuente: Cuadro y cifras de Calva (1988) a partir de datos de INEGI y del Banco de México

Cuadro AC3-T2

Chile: Balanza agropecuaria 1990 -2000											
Balanza Silvoagropecuaria	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones por clase y sector											
Total silvoagropecuario	2,029,567	2,418,123	2,768,308	2,702,723	3,274,523	4,473,287	4,169,891	4,270,253	4,332,807	4,720,594	4,976,356
Productos primarios	1,078,805	1,362,241	1,403,389	1,332,493	1,455,482	1,758,860	1,882,028	1,786,559	1,853,703	1,836,434	1,797,131
Agrícola	843,499	1,101,111	1,142,475	1,023,329	1,130,316	1,326,221	1,552,368	1,471,982	1,643,328	1,609,013	1,584,514
Pecuario	34,439	26,701	24,269	20,577	35,713	37,457	36,596	40,597	43,842	34,312	31,277
Forestal	200,867	234,429	236,645	288,587	289,453	395,182	293,064	273,980	166,533	193,109	181,340
Productos industriales	950,762	1,055,882	1,364,919	1,370,230	1,819,041	2,714,427	2,287,863	2,483,694	2,479,104	2,884,160	3,179,225
Agrícola	312,247	406,042	517,954	517,577	590,719	769,033	957,696	986,273	1,085,366	1,129,124	1,096,547
Pecuario	32,257	45,841	44,931	44,491	67,188	75,055	79,716	123,440	125,058	130,261	160,859
Forestal	606,258	603,999	802,034	808,162	1,161,134	1,870,339	1,250,451	1,373,981	1,268,680	1,624,775	1,921,819
Importaciones por clase y sector											
Total silvoagropecuario	355,110	505,779	651,959	683,524	807,471	1,042,620	1,247,857	1,269,485	1,261,909	1,156,287	1,201,440
Productos primarios	132,799	198,705	273,932	281,803	344,876	411,452	501,846	407,836	401,729	428,873	416,127
Agrícola	127,601	190,443	262,312	269,217	334,461	398,906	486,817	393,247	385,333	414,687	400,523
Pecuario	5,086	8,036	11,163	11,900	9,452	11,093	12,773	12,439	14,538	12,419	13,603
Forestal	112	226	457	686	963	1,453	2,256	2,150	1,858	1,767	2,001
Productos industriales	222,311	307,074	378,027	401,721	462,595	631,168	746,011	861,649	860,180	727,414	785,313
Agrícola	168,055	216,967	205,862	205,360	271,862	370,732	433,669	522,550	529,937	448,400	444,750
Pecuario	45,019	79,259	159,029	175,808	163,972	218,815	258,048	277,334	266,694	228,633	269,412
Forestal	9,237	10,848	13,136	20,553	26,761	41,621	54,294	61,765	63,549	50,381	71,151
Balanza comercial de productos											
Total silvoagropecuario	1,674,457	1,912,344	2,116,349	2,019,199	2,467,052	3,430,667	2,922,034	3,000,768	3,070,898	3,564,307	3,774,916
Productos primarios	946,006	1,163,536	1,129,457	1,050,690	1,110,606	1,347,408	1,380,182	1,378,723	1,451,974	1,407,561	1,381,004
Agrícola	715,898	910,668	880,163	754,112	795,855	927,315	1,065,551	1,078,735	1,257,995	1,194,326	1,183,991
Pecuario	29,353	18,665	13,106	8,677	26,261	26,364	23,823	28,158	29,304	21,893	17,674
Forestal	200,755	234,203	236,188	287,901	288,490	393,729	290,808	271,830	164,675	191,342	179,339
Productos industriales	728,451	748,808	986,892	968,509	1,356,446	2,083,259	1,541,852	1,622,045	1,618,924	2,156,746	2,393,912
Agrícola	144,192	189,075	312,092	312,217	318,857	398,301	524,027	463,723	555,429	680,724	651,797
Pecuario	-12,762	-33,418	-114,098	-131,317	-96,784	-143,760	-178,332	-153,894	-141,636	-98,372	-108,553
Forestal	597,021	593,151	788,898	787,609	1,134,373	1,828,718	1,196,157	1,312,216	1,205,131	1,574,394	1,850,668

Fuente: Elaborado por ODEPA (MINAGRI) con información del Servicio Nacional de Aduanas

Cuadro AC3-T3

Chile: Balanza agropecuaria 2001 - 2012												
Balanza Silvoagropecuaria	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ene-feb
Exportaciones por clase y sector												
Total silvoagropecuario	4,785,259	5,184,598	5,935,926	7,514,510	8,043,147	8,898,522	11,010,827	12,758,364	10,813,744	12,338,593	14,165,650	2,305,400
Productos primarios	1,736,147	1,932,166	2,220,933	2,493,644	2,657,394	2,933,080	3,445,336	4,280,802	3,825,956	4,462,840	4,824,134	953,733
Agrícola	1,516,015	1,740,541	2,013,749	2,281,331	2,422,203	2,666,257	3,142,174	3,843,642	3,461,530	4,030,498	4,311,288	882,159
Pecuario	37,404	36,696	54,839	52,768	59,608	64,509	68,777	88,712	84,749	90,688	94,459	11,817
Forestal	182,728	154,929	152,345	159,545	175,583	202,314	234,385	348,448	279,677	341,654	418,387	59,757
Productos industriales	3,049,112	3,252,432	3,714,993	5,020,866	5,385,753	5,965,442	7,565,491	8,477,562	6,987,788	7,875,763	9,341,616	1,351,667
Agrícola	1,112,674	1,137,355	1,302,377	1,622,747	1,753,294	1,971,501	2,446,946	3,014,188	2,741,774	2,976,553	3,463,759	479,636
Pecuario	228,523	248,274	351,381	547,062	715,202	724,781	843,904	995,328	864,707	919,420	1,146,360	189,465
Forestal	1,707,915	1,866,803	2,061,235	2,851,057	2,917,257	3,269,160	4,274,641	4,468,036	3,381,307	3,979,780	4,731,397	682,566
Importaciones por clase y sector												
Total silvoagropecuario	1,132,605	1,202,825	1,397,294	1,606,386	1,835,827	2,295,381	3,124,808	4,010,769	2,962,090	3,885,937	5,001,445	618,342
Productos primarios	368,841	380,334	425,157	449,965	486,762	739,752	1,056,241	1,251,133	704,749	797,929	1,089,443	158,949
Agrícola	351,052	360,870	404,304	420,082	445,720	692,119	1,002,929	1,199,242	672,689	758,524	1,040,436	154,095
Pecuario	14,990	16,210	18,014	24,725	31,838	37,921	42,430	40,002	21,350	23,192	29,354	3,697
Forestal	2,799	3,254	2,839	5,158	9,204	9,712	10,882	11,889	10,710	16,213	19,653	1,157
Productos industriales	763,764	822,491	972,137	1,156,421	1,349,065	1,555,629	2,068,567	2,759,636	2,257,341	3,088,008	3,912,002	459,393
Agrícola	456,814	512,957	575,965	691,306	741,958	935,170	1,383,056	1,896,161	1,495,934	1,857,800	2,473,978	285,043
Pecuario	229,501	229,760	320,753	360,861	487,324	472,233	528,286	658,384	627,920	1,014,055	1,220,948	144,184
Forestal	77,449	79,774	75,419	104,254	119,783	148,226	157,225	205,091	133,487	216,153	217,076	30,166
Balanza comercial de productos												
Total silvoagropecuario	3,652,654	3,981,773	4,538,632	5,908,124	6,207,320	6,603,141	7,886,019	8,747,585	7,851,654	8,452,656	9,164,205	1,687,058
Productos primarios	1,367,306	1,551,832	1,795,776	2,043,679	2,170,632	2,193,328	2,389,095	3,029,669	3,121,207	3,664,911	3,734,691	794,784
Agrícola	1,164,963	1,379,671	1,609,445	1,861,249	1,976,483	1,974,138	2,139,245	2,644,400	2,788,841	3,271,974	3,270,852	728,064
Pecuario	22,414	20,486	36,825	28,043	27,770	26,588	26,347	48,710	63,399	67,496	65,105	8,120
Forestal	179,929	151,675	149,506	154,387	166,379	192,602	223,503	336,559	268,967	325,441	398,734	58,600
Productos industriales	2,285,348	2,429,941	2,742,856	3,864,445	4,036,688	4,409,813	5,496,924	5,717,916	4,730,447	4,787,745	5,429,514	892,274
Agrícola	655,860	624,398	726,412	931,441	1,011,336	1,036,331	1,063,890	1,118,027	1,245,840	1,118,753	989,781	194,593
Pecuario	-978	18,514	30,628	186,201	227,878	252,548	315,618	336,944	236,787	-94,635	-74,588	45,281
Forestal	1,630,466	1,787,029	1,985,816	2,746,803	2,797,474	3,120,934	4,117,416	4,262,945	3,247,820	3,763,627	4,514,321	652,400

Fuente: Elaborado por ODEPA (MINAGRI) con información del Servicio Nacional de Aduanas

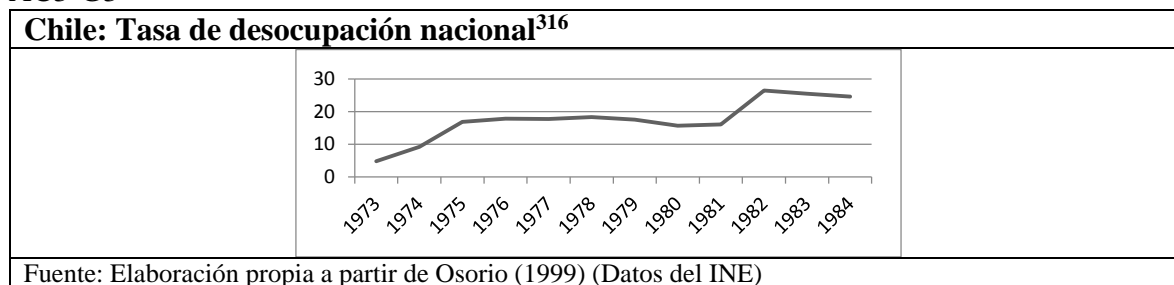
Cuadro AC3-T4

Chile: Población e índice de crecimiento Urbano rural 1960 -2002								
Años	Urbana			Rural			Total	
	Habitantes	%	% Índice de crecimiento ³¹⁵	Habitantes	%	% Índice de crecimiento	Habitantes	% Índice año 1960=100
1960	5,028,060	68.2	100	2,346,055	31.8	100	7,374,115	100
1970	6,675,072	75.1	133	2,209,696	24.9	94	8,884,768	120
1982	9,312,100	82.2	185	2,017,636	17.8	86	11,329,736	154
1992	11,140,405	83.5	222	2,207,996	16.5	94	13,348,401	181
2002	13,090,113	86.6	260	2,026,322	13.4	86	15,116,435	205

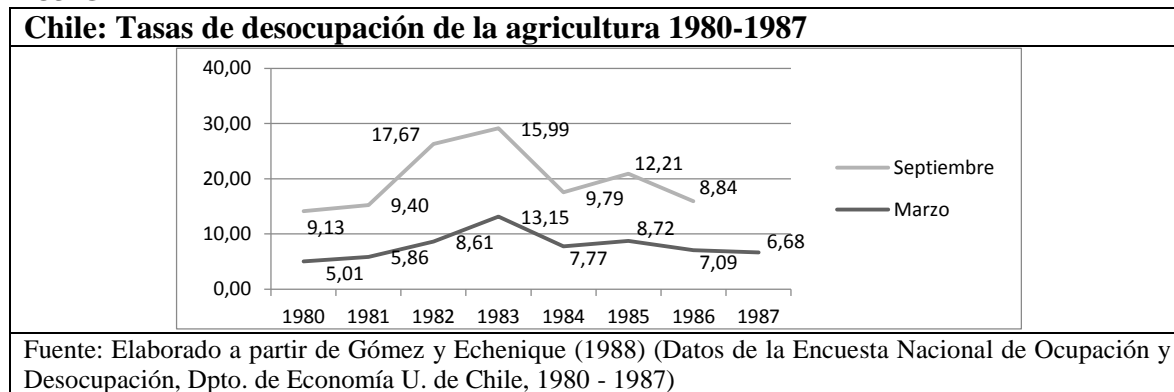
Fuente: Elaborado a partir de INE(2008)(Datos censales del INE (1960-2002))

³¹⁵ A partir del primera año registrado (1960).

AC3-G3



AC3-G4



Cuadro AC3-T5

México: Distribución porcentual de las unidades de producción por tenencia de la tierra y grupo de superficie 1991-2007

Grupo de superficie	1991				2007			
	Total	Privada	Ejidal	Mixta	Total	Privada	Ejidal	Mixta
Nacional	100	32.0	66.0	3.0	100	28.5	68.5	3.0
Hasta 2 has	100	40.9	57.3	1.9	100	32.3	65.7	2.0
2 a 5 has	100	22.0	74.2	3.8	100	21.7	75.4	3.1
5 a 20 has	100	19.9	76.9	3.2	100	20.7	75.9	3.4
20 a 50 has	100	48.4	46.7	4.9	100	36.1	58.6	5.3
50 a 100 has	100	71.3	23.5	5.2	100	50.4	42.8	6.9
100 a 1000 has	100	81.0	14.5	4.5	100	65.3	27.4	7.3
1000 a 2500 has	100	88.3	8.8	2.9	100	75.2	19.5	5.3
Sobre 2500 has	100	85.7	12.7	1.4	100	83.8	12.6	3.6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INEGI (2012)

³¹⁶ Incluye programas especiales de empleo: Programa de Empleo Mínimo (PEM) y Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POHJ).

Cuadro AC3-T6

México: Distribución porcentual de la superficie de la unidades de producción por tenencia de la tierra y grupo de superficie 1991-2007								
Grupo de superficie	1991				2007			
	Total	Privada	Ejidal	Mixta	Total	Privada	Ejidal	Mixta
Nacional	100	66.2	31.0	2.9	100	60.8	34.4	4.8
Hasta 2 has	100	33.9	63.6	2.3	100	27.7	70.0	2.4
2 a 5 has	100	21.4	74.7	3.7	100	20.8	76.1	3.1
5 a 20 has	100	20.7	76.7	3.0	100	21.4	75.2	3.4
20 a 50 has	100	51.1	44.2	4.9	100	37.6	56.9	5.5
50 a 100 has	100	72.6	22.5	5.0	100	51.0	42.1	6.9
100 a 1000 has	100	82.9	13.1	4.0	100	67.9	25.1	7.0
1000 a 2500 has	100	88.7	8.7	2.6	100	75.7	19.3	5.2
Sobre 2500 has	100	73.4	25.4	1.2	100	83.1	13.7	3.1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INEGI (2012)

Cuadros y gráficos complementarios al Capítulo 3 (no citados en el texto)

Chile y México: Participación principales sectores en el PIB 1960-2008 (en porcentajes %)*								
	1960		1970		1990		2000	
	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
Agro**	10.5	15.9	6.8	11.3	8.2	7.2	5.5	3.7
Minería***	8.0	4.9	8.8	4.2	12.6	2.1	7.0	1.3
Industria****	21.8	19.2	25.5	22.9	18.5	19.0	17.6	18.5
Comercio *****	22.1	31.1	18.6	29.6	13.9	22.6	10.4	19.4
Financiero***** *	9.5	8.2	10.6	9.3	14.5	13.3	19.3	11.0
Servicios*****	28.1	20.6	29.8	22.6	32.3	35.7	40.1	46.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

* Valores porcentuales relativos al PIB anual, a partir de pesos a precios corrientes.
 **Incluye la categoría de CEPAL Agricultura, caza, silvicultura y pesca.
 *** Incluye la categoría de CEPAL Explotación de minas y canteras.
 **** Incluye la categoría de CEPAL Industrias manufactureras.
 ***** Incluye la categoría de CEPAL Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.
 ***** Incluye la categoría de CEPAL Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
 ***** Incluye las categorías de CEPAL: Electricidad, gas y agua; Construcción; Transportes, almacenamiento y comunicaciones; y Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: Elaborado a partir de datos de CEPAL (2009).

Importaciones y exportaciones de productos agropecuarios, Chile y México 1961 – 2010* (Miles de dólares)

Año	Chile		México	
	impo	export	impo	export
1961	246366.00	153272.00	125592.00	1512472.00
1962	227029.00	165426.00	163940.00	1548634.00
1963	312339.00	184517.00	343126.00	1628369.00
1964	218870.00	205469.00	158938.00	2545809.00
1965	269405.00	217313.00	166579.00	3799070.00
1966	416784.00	167625.00	117962.00	2831369.00
1967	279937.00	148657.00	99799.00	3658562.00
1968	323516.00	178039.00	118761.00	3020468.00
1969	461595.00	151647.00	110576.00	3062159.00
1970	303312.00	187900.00	502828.00	1993146.00
1971	384523.00	160729.00	290042.00	2251190.00
1972	430503.00	95925.00	585898.00	2646301.00
1973	495947.00	81256.00	1016971.00	2338511.00
1974	917637.00	157806.00	1635031.00	1902169.00
1975	380858.00	356655.00	1704716.00	1556501.00
1976	592989.00	536017.00	738234.00	1644974.00
1977	459471.00	675248.00	1612005.00	1950812.00
1978	726180.00	573205.00	1708548.00	2124212.00
1979	669231.00	622189.00	1884635.00	2199010.00
1980	760589.00	720165.00	4373671.00	2069591.00
1981	737879.00	684044.00	4392326.00	1935070.00
1982	736066.00	701165.00	2630203.00	2042801.00
1983	740436.00	696742.00	4602102.00	1556533.00
1984	589673.00	740020.00	4120219.00	2192295.00
1985	286601.00	840404.00	3353103.00	2696191.00
1986	197716.00	1038153.00	2207393.00	2813308.00
1987	222714.00	1096774.00	3073501.00	3643588.00
1988	292436.00	1301809.00	3665932.00	4123538.00
1989	194556.00	1429263.00	4708693.00	3824829.00
1990	281385.00	1684685.00	5547487.00	3129541.00
1991	472757.00	1809378.00	4663362.00	3614629.00
1992	654811.00	1914045.00	5953690.00	2768713.00
1993	644994.00	1889630.00	5566114.00	3562073.00
1994	803855.00	2081340.00	6726316.00	3967024.00
1995	880494.00	2398200.00	5243854.00	5803048.00
1996	977588.00	2545185.00	7635640.00	6169068.00

1997	1077180.00	2711206.00	6413116.00	6993541.00
1998	1164999.00	3008389.00	8699665.00	7909223.00
1999	1477179.00	2996213.00	9900318.00	7353667.00
2000	1461641.00	2946752.00	10465183.00	7644906.00
2001	1087440.00	3551557.00	11357334.00	7513162.00
2002	1441957.00	3175060.00	11836302.00	7936136.00
2003	1594262.00	3747299.00	11907003.00	8103321.00
2004	1521400.00	4017462.00	11646901.00	8323825.00
2005	1689818.00	4016022.00	12243361.00	9211974.00
2006	2328321.00	4336268.00	13624445.00	11157484.00
2007	2959405.00	4664352.00	13233978.00	11134102.00
2008	2532144.00	4669112.00	12531231.00	13191348.00
2009	2092720.00	4804799.00	11926094.00	12988319.00
2010	2222105.00	5021614.00	12780668.00	13375261.00
*Valor de importación y exportación, precio periodo 2004-2006 (cálculo de FAO)				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAO (http://faostat3.fao.org/)				

México: Uso de los suelos 1990-1999													
superficie en uso del suelo	en uso 1999	arable		cultivos de labranza		cultivos permanentes		irrigada		uso pastal		uso forestal	
		1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
miles de has	195820	25900	27300	24000	24800	1900	2500	5600	6500	77500	79900	57927	55387
% del total de 1999	100	13.6	14.3	12.6	13	1	1.3	21.6	23.8	40.6	41.9	30.3	29
tasa de crecimiento		0.6		0.4		3.1		1.7		0.3		-0.9	
Fuente: Elaboración propia a partir de datos CEPAL (2001)													

Anexos del Capítulo 4

AC4-G1

Chile: Acceso de la fuerza de trabajo agrícola a la tierra antes de la demanda agroexportadora (trabajadores y pequeños propietarios)



Fuente: Estimaciones en base a Foxley (1986)

Cuadro AC4-1

Chile y México: Horas trabajadas a la semana por ocupados agropecuarios (% de frecuencia y promedio)

horas	Trabajadores asalariados				Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Trabajadores no remunerados	
	Todos		Temporeros							
	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México	Chile	México
≤20	5.7	15.6	7.3	16.4	12.8	11.7	17.3	13	34.4	31.2
21-25	2.2	7.8	2.7	8.2	5.8	3.9	5.3	8	5.4	11
26-30	2.7	4.8	4.3	5.1	1.6	5.5	9	7.7	8.5	9.5
31-35	1.2	4.6	1.5	4.8	0.4	3.6	3.6	5.3	4.5	4.1
36-40	7.3	12.3	8.4	12.7	9.5	11.4	13	16.9	2	12.4
41-45	60.5	10.3	59.8	10.2	26.2	13.5	16.8	13.5	14	8.7
45-50	12.8	26.9	10.7	25.6	12.8	27.6	13.3	20.7	14.6	14
51-55	1.6	6.1	1.0	5.9	1.1	7.1	1	4.3	0.7	2.2
56-60	3.3	6.6	2.5	6.3	18.6	7.9	9.8	6.9	3.3	4.3
≥61	2.6	5.2	1.8	3.4	11	7.8	10.9	3.9	12.6	2.6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Horas Promedio	45.7	39.5	43.8	38.8	45.3	42.3	46.3	38.5	35.5	30.8

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.

Cuadro AC4-2

Chile y México: Ingresos monetarios del trabajo principal por hora promedio en el sector agropecuario y en el resto de la economía, por categoría ocupacional y sexo (dólares de 2013)									
		Trabajadores asalariados		Empleadores		Trabajadores cuenta propia		Total	
		No SAP*	SAP**	No SAP*	SAP**	No SAP*	SAP**	No SAP*	SAP**
Chile	Hom.	6.07	2.66	15.68	5.81	6.39	3.08	5.65	2.87
	Muj.	4.94	2.28	11.10	8.66	4.68	2.21	4.50	2.35
México	Hom.	2.76	1.65	4.52	2.55	3.13	1.07	2.92	1.51
	Muj.	2.70	1.50	4.04	5.38	2.43	1.38	2.66	1.54
*No silvoagropecuarios					**silvoagropecuarios				
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.									

Cuadro AC4-3

Chile y México: Comparación de las medias de horas trabajadas a la semana por trabajadores y productores agropecuarios.						
País		Estadísticos de grupo				p valor
		N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	
Horas	Chile	629681	45.7617	55.70775	0.07020	0.000
	México	659192 3	37.8074	16.24628	0.00633	
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENOE 2013.						

Cuadro AC4-4

Chile y México: Tabla de contingencia entre la tipología de unidades doméstica y categorías por origen de ingresos por actividades laborales³¹⁷							
		Chile			México		
		≥1 asalad.*	Asalads y prods.	≥1 prod.**	≥1 asalad.*	Asalads y prods.	≥1 prod.**
UD agropecuarias, no proletarias, comerciales		0.0	0.1	14.2	0.0	0.0	6.1
UD agropecuarias, no proletarias, campesinas		0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	22.6
UD agropecuarias, semiproletarias, comerciales		0.0	3.3	0.1	0.6	3.3	0.0
UD agropecuarias, semiproletarias, autoconsumo		0.0	0.0	0.0	0.4	15.1	0.0
UD subsidiadas, agropecuarias		0.0	0.2	4.7	0.3	0.6	5.1
UD subsidiadas proletarizadas		4.4	0.3	0.0	2.6	0.6	0.0
UD proletarias		64.2	8.3	0.0	29.7	13.1	0.0
* Hogares sin presencia de productores							
**Hogares sin presencia de asalariados							
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.							

³¹⁷ Los porcentajes corresponden al total de los casos por país que, por un lado, entran en la tipología de unidades domésticas, que en Chile son el 96.8% y en México el 94% de los hogares agropecuarios, y por otro, que reportan ingresos por actividades laborales, que en Chile son el 97.3% de los hogares, y en México el 96.6%, por esta razón no aparece acá el tipo de unidades subsidiadas no trabajadoras.

Cuadro AC4-4

Coefficientes de correlación entre la tipología de unidades doméstica y categorías por origen de ingresos por actividades laborales									
		Chile			México				
		Valor	Error típ. asint. ^a		Sig. aproximada	Valor	Error típ. asint. ^a		Sig. aproximada
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	.753	.001		.000	.748	.000		.000
	Tau-c de Kendall	.523	.001		.000	.784	.000		.000
	Gamma	.942	.000		.000	.892	.000		.000
	Correlación de Spearman	.806	.001		.000 ^c	.829	.000		.000 ^c
Intervalo por intervalo	R de Pearson	.867	.000		.000 ^c	.830	.000		.000 ^c
N de casos válidos		480331			1192724				
a. Asumiendo la hipótesis alternativa.									
b. Empleando el error típico asintótico basado en la hipótesis nula.									
c. Basada en la aproximación normal.									
Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de datos de CASEN 2013 y ENIGH 2014.									