

Arturo Warman

8. Las etapas del desarrollo agropecuario en el siglo XX

1. La historia de México se cuenta y se analiza por etapas. Los periodos que se usan para narrar los procesos históricos son más o menos coincidentes y se han convertido en una tradición que se repite hasta parecer definitiva. Nadie explica la periodización, simplemente se usa. Tampoco nos preguntamos si las etapas heredadas son las más congruentes y significativas para el fenómeno o problema que se quiere explicar. De vez en cuando nos reunimos a revisar si los periodos con que trabajamos son correctos y proponer su modificación: tal etapa debería comenzar un poco antes o terminar un poco después... Pocas veces discutimos los fundamentos de la división temporal.

Para analizar el comportamiento del sector rural en el siglo xx, lo dividimos por periodos presidenciales. Implícitamente, como sucede con casi toda la historia de México, le otorgamos el mayor poder explicativo y hasta la casualidad histórica al factor político y a los individuos descollantes o entronizados con el poder. La hipótesis puede no ser descabellada aunque sí sea exagerada, ya que separa a la política y a sus líderes del resto de la sociedad, el problema es que está implícita y con frecuencia es hasta inconsciente. Así, por ejemplo, se trata de explicar fenómenos estrictamente económicos a través de etapas políticas y con hipótesis sociológicas; no es sorprendente que con frecuencia logremos oscurecer los problemas que queremos aclarar.

Intentaré formular una periodización tentativa pero explícita para la historia del México rural en el presente siglo. Tomaré como criterio central las formas de creación y transferencia del excedente productivo agropecuario, o dicho de otra manera, los mecanismos de acumulación en el campo. Tras esta expresión sintética y apretada están presentes varias hipótesis que conviene explicitar:

— Se supone que el fenómeno de la acumulación de capital es el que tiene el mayor peso específico en la evolución reciente del México rural. Aún así no es un proceso único ni total. Al usarlo pueden marcarse las tendencias dominantes de un proceso general y agregado pero nunca explicaciones sobre el comportamiento de toda existencia rural.

— La importancia crítica de la acumulación, su peso específico, implica la dominancia del modo de producción capitalista pero no supone que éste sea el único que existe. Por el contrario se le supone articulado con otros modos de producción, que si bien están subordinados, configuran, limitan y particularizan al dominante.

— Las tendencias generales que tratan de establecerse con el uso del criterio de creación y transferencia del excedente agropecuario tienen un carácter cualitativo y agregado. Se trata de usar el flujo y monto de excedentes como representación de las relaciones sociales de producción. No se intentó medir la magnitud de las transferencias.

2. Con estos elementos centrales se pudieron distinguir las siguientes etapas:

El modelo liberal, que se toma a partir de 1900 y se prolonga hasta 1912. En ésta como en todas las etapas, el límite temporal es una abstracción extrema y brusca. Obviamente, las tendencias que nos sirven para definir una etapa estaban presentes desde antes y van a continuar después. En esas condiciones, ponerle fecha a la predominancia de ciertos procesos tiene bastante de arbitrario. Las fechas tienen que tomarse como un simple marco de referencia que carece de valor heurístico —perdón por la palabra dominguera. Es decir, no pueden servir para clasificar los fenómenos sino simplemente para enmarcarlos.

La guerra civil, que se fija entre 1913 y hasta 1917-20. La guerra civil, en su sentido de enfrentamiento militar es un fenómeno discontinuo y limitado en el espacio, pero que tiene efectos importantes sobre el modelo de acumulación. Éstos son los que se usan para definir la etapa.

El modelo agroexportador, que aparece entre 1917-20 y se clausura alrededor de 1934 con el plan sexenal, el código agrario y la candidatura de Lázaro Cárdenas. Éstos son, evidentemente, actos políticos. Me curo en salud sugiriendo que son las respuestas políticas a la caducidad de una manera de crear y transferir excedente agropecuario.

La fundación del modelo industrial, entre 1935 y 1945. Esta fundación tiene que tomar en cuenta la contienda en escala mundial entre las potencias, que afecta al sistema de acumulación mundial y a sus mercados.

El crecimiento acelerado del modelo industrial entre 1945 y 1965, también llamado el tiempo del milagro mexicano.

La crisis en el campo entre 1965 y hoy, y casi con seguridad, el futuro cercano.

Resulta bastante claro que estas etapas presentan coincidencias con las periodizaciones disponibles y que las fechas coinciden en gran medida con las comúnmente aceptadas y utilizadas. Éstas reflejan problemas reales, como espero que lo haga mi propio intento. Las diferencias, derivadas de un criterio distinto, son tal vez más importantes.

3. Durante la etapa del modelo liberal el excedente agropecuario se creaba, casi sin excepción, en el territorio de las haciendas y bajo el control de los hacendados. Éstos se apropiaban del excedente y lo convertían en capital. Una fracción pequeña se reinvertía y se amortizaba aceleradamente en las mismas haciendas. La mayor parte se usaba e invertía fuera del campo y con frecuencia fuera del país. La adquisición de bienes raíces y la compra de accio-

nes en los mercados internacionales de capital eran más frecuentes que la fundación de una empresa fabril o minera. La acumulación proveniente de la producción agropecuaria, concentrada en manos de una oligarquía, se convertía en capital especulativo o financiero en los mercados internacionales. Este relativo inmovilismo se debía no sólo al carácter de la oligarquía agraria sino al bloqueo de las inversiones extranjeras dominantes en áreas fundamentales, como la minería, petróleo y energía, buena parte del comercio en gran escala y de la banca. La industria de transformación, por lo poco que sabemos, no se fundaba con capitales procedentes directamente del sector agropecuario.

La conversión del excedente agropecuario en capital por parte de las haciendas se daba a través de la participación en mercados amplios y de escala nacional o internacional. La magnitud de la producción de las haciendas y el hecho de que hubiera en una misma región varias haciendas con la misma especialización, la hacían buscar mercados más amplios en las ciudades o fuera del país. Las concentraciones urbanas y la capacidad de absorción de los mercados internacionales eran mucho más restringidos que lo que son en la actualidad. Este hecho limitaba la especialización de las haciendas en un número restringido de productos comerciales y fácil conservación y transporte. Había una fuerte competencia entre las haciendas y se formaban bloques regionales para crear condiciones monopolísticas, sin éxito total al parecer.

Por regla general, las haciendas se especializaban en un solo producto comercial, pero sólo excepcionalmente se limitaban a su producción. Más frecuentemente procuraban diversificarse para lograr el ideal financiero de la hacienda: que las actividades secundarias cubrieran el costo de la producción total, de tal forma que el precio íntegro de la venta del producto principal fuera igual a la ganancia. Los productos secundarios tenían por objeto reducir el costo monetario o cubrirlo. Lo primero se hacía por varios caminos, pero sobre todo por la aparcería, que significaba para la hacienda una participación en la cosecha del aparcerero, casi siempre de maíz, y trabajo gratuito del aparcerero para el producto principal. Lo segundo se conseguía vendiendo el producto de la renta de la aparcería, cobrando derechos por el uso de la tierra hacendaria y comercializando subproductos y esquilmos. El ideal financiero no siempre se conseguía, sobre todo a partir de la mecanización de algunas actividades desde el último quinto del siglo XIX, pero guiaba la racionalidad de una empresa con crecimiento limitado. En los diez primeros años del presente siglo parece probable que el capital fijo de las haciendas alcanzara los límites para saturar los mercados con un máximo de ganancia. De ser así, la hacienda había logrado su máxima expansión y no tenía alternativas abiertas para su crecimiento.

El fundamento para esta centralización de la captura del excedente agrícola por las haciendas estaba en la propiedad sobre la tierra. Las haciendas poseían más tierra de la que podrían aprovechar directamente. Ese excedente les permitía que los demás productores no pudieran obtener o incrementar su propio excedente y que tuvieran que aportar trabajo o recursos a la ha-

cienda. La mayoría de los productores agropecuarios, los campesinos, no podían obtener en su propio territorio un excedente; por el contrario, tenían que recurrir a la hacienda para que a través del salario o de la aparcería pudieran obtener la subsistencia. Los creadores del excedente no podían conservarlo y lo entregaban a la hacienda como producto, en especie, por renta de la tierra, o como trabajo con salarios inferiores a los necesarios para subsistir.

El proceso de deterioro de este sistema era evidente y explica el surgimiento de una revolución agraria, pero su análisis rebasa los límites de esta exposición. Dos factores deben señalarse sin embargo: por la mecanización y mejoras técnicas aumentó la productividad del trabajo en las haciendas, aunque los salarios no mejoraron proporcionalmente. Disminuyó la demanda de trabajo complementario pero no aumentó, sino que por el contrario acaso disminuyó, el territorio en que los campesinos podían producir la base de su subsistencia. Esta contradicción se expresó en que disminuyera la disponibilidad por cabeza de maíz y frijol. Por otra parte, el sector no agropecuario que creció en su producción no incrementó su demanda de mano de obra. Por el contrario redujo su ritmo de absorción de mano de obra procedente del campo de tal forma que la proporción de la población en crecimiento dedicada a la agricultura creció entre 1900 y 1910. Había más gente en el campo, menos satisfactores y menos trabajo en él o en las ciudades. Al mismo tiempo, las ganancias de los hacendados nunca fueron mayores pero no se tradujeron en inversiones capaces de crear alternativas para el conjunto de la población y del grupo campesino en particular.

4. Pese a los cambios políticos, hasta 1912 la estructura agraria no había sido tocada y el movimiento campesino con demandas y fuerza propia apenas se gestaba. Los efectos de la revolución política y de su lucha armada parecían menores y superficiales sobre el modelo de acumulación. A partir de 1913 la guerra civil se extiende y en ella participan los campesinos. Aunque los enfrentamientos militares fueron discontinuos y no afectaron a todo el país tuvieron consecuencias sobre la creación y transferencia de excedentes. Éstas fueron de tres tipos: los efectos sobre la extensión y el carácter de los mercados, la destrucción física de las instalaciones hacendarias en algunas regiones y excepcionalmente el reparto de su tierra, y el fin de la legitimidad sociojurídica del latifundio.

El mercado nacional para los productos de la hacienda se rompe y se fragmenta por lapsos prolongados y a veces de manera irreversible. Las vías de acceso a los mercados internacionales se cierran y sólo algunas regiones las conservan. Hay una ruptura física en el sistema de comunicaciones integrado en el porfiriato provocada por los daños y los riesgos. También se establecen fronteras internas entre los territorios controlados por distintos bandos. El sistema monetario se desorganizó y muchos grupos emitieron papel moneda. Como resultado de éstos y otros procesos disminuyó el ritmo de la acumulación hacendaria y se hizo difícil su concreción como capital. En muchas partes, la producción complementaria, casi siempre de productos básicos para la subsis-

tencia que se vendían en mercados regionales, adquirió primacía sobre los que antes eran productores principales. Casi seguramente se incrementó la superficie que se entregaba en aparcería y disminuyó la demanda de trabajo por jornal. El excedente creado por los campesinos como productores autónomos ganó importancia frente al que generaban como fuerza de trabajo, mientras que los mercados regionales se fortalecían frente al debilitamiento del mercado nacional. Esta tendencia fue mucho más fuerte en el centro del país, donde se concentraba la mayor parte de la población, que en las zonas del norte o en la península de Yucatán, vinculadas directamente al mercado norteamericano.

En algunas partes del país, sobre todo donde los movimientos campesinos autónomos vinculados al zapatismo alcanzaron más fuerza, la hacienda fue destruida como unidad productiva. A veces, su territorio fue ocupado por los campesinos que lo cultivaron en su beneficio. En algunos casos la tierra fue repartida por los jefes revolucionarios. No tenemos una idea clara sobre la magnitud de este proceso, pero aparentemente ha sido minimizado. En este caso, el modelo de acumulación se suspendió y el excedente, si lo hubo, no se transfirió por la vía hacendaria.

Entre 1912 y 1921 la posición de los hacendados cambió radicalmente. De ser el núcleo de la oligarquía dominante pasaron a la oposición defensiva, no tanto porque dejaran de ser ricos sino porque perdieron poder y legitimidad. Su peso específico en la sociedad disminuyó radicalmente. Diversos programas y planes revolucionarios, y finalmente la constitución de 1917, sancionaron la ilegitimidad del latifundio, lo declararon producto del robo y del despojo y establecieron el reparto de la tierra como correctivo. Los hacendados no sólo dejaron de invertir sino que trataron de rescatar sus capitales en buena parte del país. Saquearon al campo y se refugiaron en las ciudades con negocios de viuda. Sólo en la periferia su dominio no fue afectado y sus empresas siguieron creciendo.

El efecto combinado de éstos y otros problemas, cambió en esta etapa el modelo de acumulación. Se suspendió el proceso "modernizador" y las inversiones que requería, la especialización de las haciendas fue trastocada, su control sobre los campesinos se debilitó; las ganancias fluyeron lentamente o dejaron de hacerlo. El México rural cambió en su estructura y organización. Según Tannembaum, en 1910 casi la mitad de la población rural vivía en las haciendas y ranchos; en 1921 esa proporción se había reducido a la tercera parte; casi dos millones de gentes habían escapado de la hacienda. Pero el latifundio no estaba muerto, no lo está todavía.

5. Entre 1920 y 1934 se empieza a configurar el Estado como la fuerza organizadora de la economía nacional. Lo hizo alrededor de un proyecto que, como las periodizaciones, con frecuencia quedó implícito. Éste consistía, para el campo, en crear un país agroexportador para complementar la exportación de materias primas, sobre todo petróleo y minerales. La unidad productiva del modelo era el "farmer", el pequeño propietario como dueño de una empresa

capitalista moderna y eficiente, capaz de generar un excedente para la exportación. El énfasis en la exportación respondía a las presiones derivadas de la deuda externa. En términos de acumulación el proyecto implicaba multiplicar las empresas que generaban un excedente y acumular capital en el campo a través de miles de pequeños capitalistas.

El reparto agrario, demanda irrenunciable para la pacificación del país, se concebía como una transición encaminada al logro del modelo. En la práctica se tradujo en una entrega muy selectiva de la tierra. Se repartió en las áreas en que las haciendas estaban más dañadas y donde la movilización campesina era muy vigorosa. La tierra entregada, parcelada en extensiones mínimas, se concebía como una base para la subsistencia directa de los beneficiarios, como pejugales que debían complementarse con el salario, y no como una superficie capaz de generar excedentes. En la práctica los ejidatarios sí tuvieron que vender su fuerza de trabajo pero al mismo tiempo empezaron a concurrir con su producción autónoma en el mercado, además de conservar parte para su propia subsistencia. El importe de la antigua renta al hacendado, incrementado por trabajo adicional de los campesinos, creó una nueva cadena de acumulación en el campo. Sus beneficiarios directos fueron acaparadores e intermediarios rurales pero sus beneficiarios finales fueron los comerciantes que invirtieron sus ganancias en actividades terciarias en los centros urbanos. Esta corriente de excedentes creció espectacularmente, y acaso se convirtió en la principal, cuando las empresas agropecuarias resintieron el impacto de la crisis mundial al principio de la década de los treinta.

El buscado incremento de las exportaciones pareció tener éxito en los años veinte. El mercado internacional ofrecía condiciones atractivas en el auge de la posguerra cuando los Estados Unidos surgían como la mayor potencia. El mercado nacional se reintegraba rápidamente. Pero este mercado no se alimentaba de los "farmers", que no habían podido establecerse como grupo, sino de los latifundios, algunos viejos y otros recién establecidos. Los más potentes surgían en los que antes habían sido zonas periféricas. Sus propietarios no eran los viejos oligarcas sino nuevos empresarios, emprendedores y vinculados con el nuevo régimen. Al parecer, aunque es poca la información al respecto, habían cambiado en su organización y forma de pensar. Eran empresas productivas especializadas y casi sin diversificación secundario; los costos monetarios eran altos y más alto el ingreso por la venta de la producción. Las viejas barreras que frenaban el crecimiento de la producción en las haciendas se habían derribado: los mercados no estaban saturados sino abiertos. Habían renunciado a la aparcería ya que en cierta medida la entrega de la tierra les garantizaba el abasto de mano de obra. La vieja hacienda no desapareció. En algunos casos se modificó conforme al nuevo esquema pero en muchas áreas persistió con sus viejas normas. Sin embargo, la hacienda tradicional, al parecer, ya era marginal como mecanismo de acumulación del excedente agropecuario. La nueva empresa, con una más alta productividad para el trabajo aportado por los campesinos, adquirió preeminencia.

La crisis mundial golpeó a la nueva empresa con más violencia que a las

demás unidades productivas en el campo. Su vinculación con el mercado mundial era más estrecha y resintieron plenamente el golpe de la contracción. Muchos prácticamente quebraron y suspendieron la producción. Otros se retiraron hacia modelos tradicionales, menos redituables pero mejor capacitados para resistir la crisis. El ritmo de acumulación se hizo lento. Las nuevas empresas latifundistas, que habían desempeñado el papel central en el proceso de acumulación posrevolucionario, se volvieron disfuncionales, nuevas extensiones de manos muertas.

6. La respuesta del régimen revolucionario, ya por entonces fortalecido en la dirección económica del país, consistió en la desamortización a través del reparto agrario. Se trató de fortalecer la capacidad del sector ejidal para crear excedente agropecuario dotándolo de una base territorial más amplia. Los peones acasillados, antes inhabilitados para recibir la tierra, se convirtieron en sujetos de dotación para afectar desde su núcleo a los latifundios. Las tierras irrigadas por el estado como parte del proyecto agroexportador, y que por ley no podían entregarse a ejidos, se repartieron limitadamente. Explícitamente se comprometió al ejido con la tarea de alimentar y surtir de materias primas al país. La mitad de la tierra cultivable del país pasó, bajo el régimen de Cárdenas, al sistema ejidal. Se duplicó la unidad de dotación parcelaria para que el ejido no fuera más una ocupación que requería de complemento. No se volvió a hablar del ejido como una fase transicional, como un entrenamiento para constituir una clase media rural.

Todas estas medidas se daban en el marco de una reorientación del proyecto a largo plazo. En ésta, el sector encargado de la reproducción del capital sería la industria orientada al consumo nacional, a la sustitución de las importaciones. Al sector agropecuario le correspondería la formación del capital y no su reproducción. Como tal, jugaría papeles centrales en el buen funcionamiento del modelo industrial: abastecer a la industria de materias primas baratas, alimentar a los sectores urbanos a bajo costo y aportar la gente para la formación de la clase obrera y del ejército industrial de reserva del trabajo. Dentro de este modelo la creación del excedente agropecuario quedaría en manos de los campesinos, apoyados y dirigidos por el Estado, y su transferencia se daría a través de los mecanismos del mercado: intermediación, precios diferenciales desfavorables al sector, incrementos a los atractivos y seguridades para la inversión industrial en el mercado de capitales, flujos bancarios, etc.

El reparto debía ampliar las fronteras para el crecimiento de la agricultura, como en efecto sucedió. En unos cuantos años se incrementó sensiblemente la superficie cultivada por los ejidatarios recién dotados o beneficiados con ampliaciones. También se incrementó su dependencia del mercado y sus agentes: los intermediarios, que ocuparon la posición central en el proceso de transferencia. El sector ejidal se convirtió en una fuente para la acumulación industrial mediante la captura de su excedente productivo directo.

Pero las condiciones externas cambiaban aceleradamente. El modelo susti-

tuto se planteó en los momentos más severos de la crisis mundial pero tuvo que implantarse cuando sucedía una recuperación acelerada de los mercados internacionales en condiciones prebélicas. La expropiación petrolera, un componente importante del modelo industrial, cerró una fuente de divisas vitales. Éstas tuvieron que sustituirse por las que podía generar el sector agropecuario en los mercados internacionales atractivos. Surgió la necesidad de favorecer el crecimiento de empresas agroexportadoras. Esto se hizo por varios caminos: frenar el ritmo del reparto, impedir por la colectivización la ruptura de las empresas repartidas, garantizar por la factibilidad la tenencia empresarial, incremento de las superficies irrigadas, control sobre los precios de los productos básicos, apoyo financiero a las agroempresas exportadoras, etcétera. Estas acciones volvieron a colocar al latifundio como un creador importante de excedentes a través del uso de la mano de obra campesina, pero no cerraron el canal mediante el campesino entregaba excedente por la concurrencia directa en el mercado de productos. Ese doble excedente de enorme magnitud creaba el capital que se reproducía aceleradamente en la industria, estimulada para sustituir importaciones por el reacomodo de los mercados internacionales a las condiciones de la Segunda Guerra Mundial.

7. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1965 la producción agropecuaria creció a un ritmo extraordinario. Este espectacular incremento es más notable si se toma en cuenta que se realizó con un mínimo de inversiones, lo mismo públicas que privadas, ya que el capital se concentraba en la atractiva y superprotegida inversión industrial. En la base del milagro estaba el trabajo campesino que generaba un excedente creciente que no podía conservar en su propio beneficio. Este excedente se transfería por dos vías: la producción autónoma, que debía crecer para compensar el descenso relativo de los precios de los productos agropecuarios, y la venta de mano de obra con una productividad creciente y salarios reales en descenso. Los campesinos aumentaron el tiempo de ocupación, la intensidad del trabajo y la oferta total de trabajo, con sus consecuencias demográficas, para crear los nuevos volúmenes del excedente. Consecuentemente creció la polarización, o se incrementó la distancia, entre los campesinos y el resto de la sociedad.

Un conjunto de políticas favorecieron el crecimiento de las empresas agropecuarias, que volvieron a ocupar el primer lugar como concentradoras del excedente en el campo. Entre ellas vale citar la suspensión virtual del reparto de las tierras laborables y la concentración de la proporcionalmente baja pero cuantiosa inversión pública en beneficio exclusivo de la empresa, a través de la construcción de obras de irrigación —que significaron casi las tres cuartas partes de la inversión total—, el crédito limitado a los cultivos empresariales y la generación de una tecnología eficaz para las empresas irrigadas. Con estos elementos: seguridad, obras de infraestructura y apoyos crediticios y técnicos, las empresas se concentraron en la producción de cultivos para la exportación o el consumo interna protegido y alentado por una política favorable de precios de garantía. El mercado internacional, en franco auge, favoreció esta orientación y propició la obtención de altas utilidades por el nuevo tipo

de empresas. Éstas estaban altamente especializadas en uno o dos cultivos que requerían de maquinaria, fertilización y uso intensivo de pesticidas, semillas mejoradas, etcétera. También requerían de gran cantidad de mano de obra aunque por un periodo muy corto y para realizar sólo una labor en el proceso de cultivo, casi siempre la cosecha, pizca o zafra. El cultivo de las empresas requería de una inversión monetaria elevada por hectárea. La propiedad de la tierra había dejado de jugar el papel crítico que tuvo para las haciendas, y otros elementos desempeñaban el papel central en la captura de la mano de obra asalariada en los ejidos, como la disposición de maquinaria y capital circulante o en su defecto, contactos con el creciente aparato burocrático para el desarrollo agrícola. Las empresas modificaron la composición de su capital con más importancia para el capital circulante que el fijo, por medio del cual podían apropiarse funcionalmente de las buenas tierras dotadas a los campesinos que carecían de él. Casi toda la formación del capital fijo en la agricultura dependió de las inversiones públicas. De tal forma que casi todas las ganancias de los empresarios se transfirieron por vías directas o indirectas a otros sectores económicos, privilegiados por el modelo del desarrollo industrial acelerado.

Los campesinos no sólo atendieron la demanda de mano de obra de las empresas agropecuarias sino también las de otros sectores productivos, que crecían más rápidamente que el sector agropecuario, y hasta la demanda externa de jornaleros a través del bracerismo. Pero no fueron absorbidos por este mercado de trabajo de carácter temporal y remunerado por debajo del costo de subsistencia, sino que concurrieron a él para complementar su propia producción como cultivadores. Ésta creció satisfactoriamente entre 1940 y 1965, pero sin alcanzar los índices del crecimiento empresarial ni mucho menos el de los otros sectores económicos. El crecimiento de la producción campesina se basó en el trabajo de mayores superficies territoriales, a veces con el uso de fertilizantes para eliminar el periodo de barbecho o descanso que implicó una mayor dependencia externa. Ese crecimiento se dio contracorriente, contra una serie de elementos que lo limitaban. Entre ellos vale la pena mencionar la relación de precios. Ésta fue desfavorable al sector agropecuario: es decir, que sus productos aumentaron sus precios más lentamente que los de los otros sectores. Este deterioro fue mucho más severo para los productos básicos que cultivaban los campesinos que para los que producían las empresas. El campesino tuvo que producir mucho más para mantener su ingreso fijo o en descenso menos abrupto. Esto tuvieron que hacerlo en tierras cada día más malas. Carentes de capital, no podían incorporar sus mejores tierras a los cultivos más redituables en sus mejores tierras, que fueron rentadas a los propietarios por una renta que apenas tenía que superar al ingreso económico de los cultivos tradicionales en deterioro. Adicionalmente, el férreo sistema de intermediación que unía a los campesinos con el mercado se hizo más severo. Estos mecanismos, que vinculaban la usura y el abastecimiento de insumos con la comercialización de la producción campesina, capturaban proporciones de entre un tercio y la mitad del valor de las cosechas campesinas. Los campesi-

nos resentían una presión creciente para seguir sobreviviendo. Nunca antes habían generado directa o indirectamente un mayor excedente y nunca antes habían visto tan amenazada su supervivencia y su reproducción social. La doble tenaza que los obligaba a vender producto y fuerza de trabajo amenazaba con ahogarlos.

8. El crecimiento acelerado y espectacular del sector agropecuario sobre las bases de una polarización creciente, se resuelve en una crisis profunda a partir de 1965 enmarcada en una crisis económica generalizada a partir de 1970. Desde entonces el sector agropecuario crece a un ritmo menor que el crecimiento de la población y en los años más severos ha decrecido en términos absolutos. Esto implica una severa baja en el producto agropecuario *per capita* que se ha traducido en la necesidad de importar productos básicos en volúmenes considerables, tanto así que amenazan con superar a la capacidad de almacenamiento y transporte nacional.

Son muchos los factores que confluyen en la crisis. Entre ellos tiene importancia la inestabilidad y crisis en los mercados internacionales, que golpea severamente a los productos de exportación tradicionales y reorienta a las empresas productoras hacia producciones menos remunerativas y menos riesgosas, generalmente con precios de garantía y sujetas a total mecanización por añadidura, con lo que afectan severamente al mercado de trabajo campesino. Las obras públicas de irrigación, cada vez más costosas, y los continuos y crecientes apoyos técnicos y financieros a las empresas actúan más como un subsidio que mantiene elevadas las ganancias que como un estímulo a la producción empresarial. La empresa agrícola pierde impulso como generadora de excedente y la inversión en ella entra en la vertiente de los rendimientos decrecientes. Solamente en la actividad ganadera extensiva de pastoreo se registra un crecimiento elevado y sostenido. En ella se acumula capital en la forma de crecimiento del inventario ganadero, con poca inversión y bajísima demanda de mano de obra. El crecimiento de la ganadería extensiva se da con frecuencia a costas de tierra agrícola que cultivaban los campesinos y que se incorporan a los potreros. La ganadería porcina y la avicultura también crece. Para abastecerla, una proporción importante de la producción agrícola se convierte en alimento para animales. El grupo de los ganaderos ha ganado fuerza y poder y a su alrededor se concentra el conflicto agrario.

Los campesinos han resentido más severamente los efectos de la crisis. Han perdido ocupación como vendedores de fuerza de trabajo por la contracción del crecimiento agrícola y la expansión de la ganadería. Las obras públicas como fuente de empleo no consiguen cambiar esta situación aunque la alivien ocasionalmente. El jornal como complemento de la producción se ha deteriorado, lo mismo por su precio que por su escasez. La producción autónoma tampoco ha aumentado. Sólo en algunos cultivos comerciales y altamente riesgosos la producción campesina se ha incrementado. En los cultivos básicos, sobre todo en el maíz, la producción se ha reducido como consecuencia del abandono de casi dos millones de hectáreas de siembra a

partir de 1965. Estos cultivos, confinados a las tierras más malas y con sus precios severamente castigados por políticas oficiales, se han vuelto irracionales como cultivos comerciales. Al mismo tiempo son insustituibles como fuente de autoabasto, como sustento físico de la sobrevivencia. Ante esta doble presión el campesino trata de escaparse del mercado comprando y vendiendo menos. La usura y otras exacciones frenan esta tendencia y lo obligan a concurrir. El precio es la pauperización. La demanda campesina es el reparto de las tierras para darle posibilidad a su existencia y reproducción. El verdadero productor del excedente primario está amenazado. La solución no ha sido delineada. Con más nitidez, se reconoce que la crisis se origina en la estructura y no en la coyuntura. Esto afecta la concepción de las alternativas de solución.