

Hacia una teoría de la pobreza campesina

Julio Boltvinik

El Colegio de México

Resumen

La pobreza rural, en particular la campesina, está determinada por la estacionalidad de la agricultura y por el hecho que, en el capitalismo, los precios incorporan (como costos) sólo los salarios de las jornadas efectivamente pagadas. Por ello, el campesino debe buscar ingresos adicionales fuera de la parcela. Esta tesis central explica los subsidios agrícolas en los países desarrollados como un reconocimiento social a su derecho a un nivel mínimo de vida, sin tener que degradar su estatus alquilando temporalmente su fuerza de trabajo, lo que significa que el costo social de la estacionalidad lo absorbe la sociedad. Cuando este derecho no se reconoce, se condena a los campesinos a la pobreza permanente. Se concluye que la política correcta para los países del Tercer Mundo, si quieren abatir la pobreza rural, consiste en subsidiar a sus campesinos y protegerlos de los precios del exterior, como hacen los países del Primer Mundo.

Palabras clave: pobreza rural, fuerza de trabajo, salario, subsidios agrícolas.

Abstract

Towards a theory of farming poverty

Rural poverty, particularly peasant, is determined by the agriculture seasonality and by the fact that, in capitalism, prices incorporate (as costs) only the salaries of the working days effectively paid. Because of that, the farmer must look for additional income outside their arable land. This central thesis explains the agricultural subsidies in developed countries as a social acknowledgement to a minimum life level, without having to degrade their status renting temporarily their workforce, which means that seasonality's social cost is taken by society. When this right is not recognized, the farmers are condemned to permanent poverty. It is concluded that the adequate policy for the developing countries, if they want to overcome rural poverty, consists in subsidize their countrymen and protect them from the external prices, such as developed countries do.

Key words: rural poverty, workforce, salary, agricultural subsidies.

Diferencias entre la agricultura y la industria

Es tal el entrenamiento de los economistas, incluyendo el que reciben en maestrías y doctorados, que la mayoría son incapaces de contestar adecuadamente la pregunta sobre las diferencias económicas esenciales entre la agricultura y la industria.¹ Aunque se corra el peligro de decir lo obvio, hay que empezar señalando que la agricultura trabaja con material vivo; que la producción agrícola consiste, básicamente, en cuidar y estimular el proceso

¹ La razón de ello está asociada, sin duda, a la prevalencia de un paradigma en el cual la agricultura desempeña un rol absolutamente secundario y donde, por tanto, a los economistas no se les entrena en economía agrícola. Naturalmente, los economistas agrícolas son una excepción a lo apuntado.

biológico natural de crecimiento de las plantas. En contraste, en la industria los objetos del proceso de trabajo son materiales inertes. Las plantas tienen un ciclo biológico —un periodo de desarrollo— y crecen en la tierra. Por tanto, los procesos de trabajo en la agricultura tienen que hacerse en función de la etapa de crecimiento de la planta —o del proceso estacional de desarrollo de los frutos— y deben realizarse en el sitio en el cual la planta se encuentra. Es decir, el proceso biológico impone reglas, tanto temporales como espaciales, a las actividades del hombre. En la industria, en cambio, donde se trabaja con fibras, metales, madera, plásticos o granos cosechados, el proceso de trabajo no está constreñido ni espacial ni temporalmente. La velocidad del proceso y el sitio donde se realiza están cabalmente dictados por el hombre.

Estas diferencias pueden resumirse diciendo que mientras en la industria los procesos pueden ser continuos (24 horas al día, 365 días al año), en la agricultura son estacionales (*vgr.* cosecha concentrada en pocas semanas del año). Una segunda diferencia es que mientras en la industria todas las actividades que constituyen un proceso de producción pueden ser simultáneas (una unidad de confección está siendo cortada mientras otra está siendo cosida y una tercera empacada) en la agricultura son necesariamente *secuenciales*. Una tercera diferencia es que mientras en la industria el material puede ser trasladado al operario o a la máquina, en la agricultura es el operario o la máquina el que tiene que trasladarse al sitio donde se encuentra la planta.

Una cuarta diferencia deriva de los factores de incertidumbre asociados al carácter biológico de la producción agrícola, los cuales no existen en las actividades industriales. La variabilidad de la precipitación pluvial en zonas sin sistemas de riego, la presencia de plagas, etcétera, determinan el riesgo de pérdida parcial o total de la cosecha. Los riesgos de pérdida de la producción industrial son menores y, salvo los desastres como incendios, explosiones, terremotos, no están asociados a fenómenos naturales fuera del control del productor. Esta diferencia podría sintetizarse diciendo que mientras en la agricultura prima la incertidumbre productiva, en la industria predomina la certidumbre productiva.

Una quinta diferencia deriva del carácter perecedero de los productos agrícolas, que contrasta con el no perecedero de los productos industriales. Aunque los cereales son mucho menos perecederos que las frutas y hortalizas, tampoco pueden almacenarse permanentemente como, en principio, puede hacerse con la mayor parte de los productos industriales. Algunas consecuencias de estas diferencias son evidentes, otras no tanto. Veamos.

Estacionalidad y pobreza rural

La estacionalidad agrícola se expresa en requerimientos de fuerza de trabajo desiguales a lo largo del año. En la industria (con excepción de las que dependen de un abasto agrícola de carácter altamente perecedero y, por tanto, estacional), los requerimientos de fuerza de trabajo son, en principio, constantes a lo largo del año. Esto, que es bastante conocido, deriva a su vez en consecuencias poco analizadas. La más importante es la relacionada con la pregunta ¿Quién paga el costo de reproducción de la fuerza de trabajo —y de sus familias— durante los periodos de escasa o nula actividad agrícola? Esta pregunta puede reformularse de la siguiente manera: ¿Cuáles son los costos de mano de obra pertinentes en la formación de los precios agrícolas? ¿Únicamente el costo de los días trabajados o el costo de reproducción, durante todo el año, del productor y su familia? En la industria este dilema no se presenta. En la medida que se trabaja todo el año, el salario está asociado con la manutención del asalariado y su familia también durante todo el año. La presencia de este dilema en la agricultura explica la enorme variedad de formas de producción presentes en ella. Cada forma de producción es una manera particular de solucionar el dilema.

John W. Brewster, quien fue considerado el “filósofo de la agricultura estadounidense”, en un ensayo clásico, se pregunta: “¿si no es la presencia de técnicas mecanizadas o manuales la que determina el predominio de granjas familiares o granjas multifamiliares,² qué es lo que explica el predominio de una u otra en las diferentes regiones, tanto ahora como en el periodo premecanizado de la agricultura estadounidense?”. Contesta:

La respuesta parece estar en la medida en la cual un área agrícola sea aproximadamente más adecuada para monocultivos o para cultivos múltiples; y las costumbres que liberan a los operadores multifamiliares del mantenimiento de los trabajadores en periodos de desempleo en la granja.

Y más adelante continúa:

“...mientras menos y menos productos se cultiven en la granja, más aumentan los periodos de desempleo entre operaciones. Puesto que la mayor parte de los trabajadores en las granjas familiares son trabajadores familiares, esto significa que los operadores familiares deben pagar (en la forma de gastos de manutención de la

² *Larger than family farms.*

familia) por su trabajo, tanto en periodos de empleo como de desempleo en la granja. En otras palabras, el trabajo es, mayoritariamente, un costo fijo para el operador familiar, pero no para el operador de mayor escala que paga el trabajo sólo por el tiempo que lo utiliza en su granja. Si existiera una costumbre que liberara a la granja familiar del mantenimiento de los trabajadores durante los largos periodos de desempleo entre las operaciones agrícolas, sería muy dudoso que las ventajas gerenciales del operador a gran escala le permitieran desplazar al operador familiar, ni siquiera en áreas de monocultivo (Brewster, 1970: 3-13).

Las grandes unidades agrícolas del pasado latinoamericano, como las haciendas mexicanas, resolvieron de una manera inteligente —para sus propios intereses— el problema de la manutención de la fuerza de trabajo en los periodos de desempleo: dándole al campesino el derecho de explotación de una parcela para que derivara de ella su subsistencia y, al mismo tiempo, estuviera disponible para trabajar para el patrón. Se trata, en esencia, de la misma solución de los sistemas feudales y de las aparcerías: otorgando a las familias los derechos de explotación de la tierra, el problema estacional de la agricultura lo asumen ellos, lo que libera al señor feudal o al patrón de tal compromiso. Con ello, los riesgos biológicos de la agricultura también son trasladados al campesino, total o parcialmente, según las modalidades de tributación o pago por parte de éste.

En la agricultura capitalista, como señala Brewster, el problema de la manutención del asalariado en los periodos de desempleo es un asunto suyo y no del capitalista. La formación de los precios en la agricultura capitalista está determinada, por tanto, solamente por el costo de los días efectivamente trabajados y pagados. En la medida en que el productor familiar, sea éste *farmer* o campesino, concurre a los mismos mercados que los productores capitalistas y actúa en ellos como tomador de precios, resulta también evidente que los precios de sus productos sólo pueden remunerar los días efectivamente trabajados. Sin embargo, la familia se sigue responsabilizando de la manutención, por todo el año, de sus miembros.

La teoría neoclásica convencional sostiene que la oferta agregada de cualquier bien (por ejemplo, de maíz) es la suma de las ofertas de cada uno de los productores. La curva de oferta (a corto plazo) de cada productor es igual a su curva de costos marginales, lo que deriva en la típica curva ascendente por la presencia de rendimientos decrecientes, cuando hay uno o más factores fijos. En cambio, las curvas de oferta de cada empresa y la agregada del mercado a largo plazo están determinadas, en competencia perfecta, si existe la misma

tecnología (y productividad natural) en todas las empresas, por el punto más bajo de los costos medios, toda vez que la entrada (o salida) de empresas al mercado específico reducirá los beneficios extraordinarios a cero.³ Dado que el predominio del capitalismo es no sólo económico, sino cultural, me gustaría argumentar que, en una economía capitalista, con presencia importante de empresas capitalistas en la agricultura, los propios productores campesinos incluirán entre sus costos laborales sólo los días efectivamente trabajados y no su costo de reproducción por todo el año. Una manera en la que esta imposición cultural ocurre es, por ejemplo, mediante el crédito bancario. Al otorgar un crédito a los campesinos, la banca (pública o privada) calculará los costos del cultivo de la misma manera que lo hace tratándose de una unidad capitalista. Esta aceptación de la imposición cultural del modo de producción capitalista explica que los campesinos estén dispuestos a producir y vender si recuperan los costos de los insumos y de la mano de obra efectivamente trabajada. Internalizan, por decirlo de alguna manera, uno de los factores de su propia pobreza.

Partiendo del paradigma dominante, tirios y troyanos han pronosticado la generalización de la economía capitalista en la agricultura (la descomposición de la economía campesina). ¿Quién se haría cargo de la fuerza de trabajo —y de sus familias— durante los periodos de desempleo agrícola si tal predicción se cumpliera? ¿Puede funcionar un sistema generalizado de trabajo asalariado que contrata a la fuerza de trabajo en forma temporal? Luis Cabrera, ilustre pensador de principios del siglo XX, apuntaba, refiriéndose a la dotación de ejidos a las comunidades, que esto permitiría a las medianas y grandes explotaciones una amplia disponibilidad de mano de obra barata. Es decir, Cabrera concebía como complementarias las empresas agrícolas capitalistas y la economía campesina. Mientras ésta aseguraba la subsistencia de la fuerza de trabajo, complementando sus ingresos con trabajo asalariado en las empresas capitalistas, éstas contaban con un suministro de mano de obra barata sin tener que preocuparse por su manutención en los periodos en los que no requerían sus servicios.

A diferencia de estas formas productivas, que trasladan el problema de la estacionalidad a los campesinos o a los asalariados, la economía esclavista en la agricultura tenía que sufragar los gastos de mantenimiento de sus esclavos durante todo el año —al igual que se tiene que hacer, en cualquier forma

³ Véase cualquier libro de texto de microeconomía, por ejemplo, Walter Nicholson (2001), naturalmente, si hay diferencias de fertilidad del suelo se generan rentas diferenciales (llamadas ricardianas, por David Ricardo, quien fue el primer economista que las identificó).

productiva, con los caballos y otros animales de trabajo—, lo cual, sin duda, debe haber minado su capacidad competitiva con la economía capitalista que, como hemos visto, remunera sólo los días trabajados. Mientras la economía esclavista se proveía de esclavos adultos en forma barata, la desventaja apuntada era compensada con la eliminación de los costos de la reproducción intergeneracional de los esclavos. Pero como señaló el notable pensador ruso Chayanov:

A medida que las fuentes guerreras de captura de esclavos empezaban a agotarse por los ataques frecuentes, el costo primo de adquirir esclavos aumentó; su precio de mercado creció rápidamente y muchos usos de los esclavos que generaban una renta esclavista pequeña, dejaron de ser rentables. . . un factor importante en la declinación del antiguo sistema esclavista fue que, para poder asegurar el abastecimiento de esclavos, los métodos de guerra y captura tuvieron que ser sustituidos por producción pacífica mediante la reproducción natural. Aquí, la unidad económica antigua enfrentaba costos primos tan altos que empezaron a superar la renta esclavista capitalizada (Chayanov, 1966, 15-16).

Al parecer, las únicas formas productivas que asumen los costos de reproducción de la fuerza de trabajo agrícola durante todo el año son las sociedades primitivas, la esclavista, y la economía campesina (incluyendo al *farmer* familiar). Si la economía campesina no concurriera a un mercado compitiendo con la economía capitalista podría, en principio, trasladar al consumidor los costos de manutención familiar durante todo el año, vía precios. Pero en la medida que no es así, debe asumir el ‘costo social’ que las formas capitalistas imponen en la agricultura, debiendo contratarse como trabajadores asalariados fuera de la parcela, o realizar otras actividades (agrícolas o no agrícolas), para completar sus ingresos. El costo humano de ello es altísimo (separación de la familia, condiciones de vida con frecuencia infrahumanas, etc.), y el resultado económico, la pobreza permanente. A pesar de eso, la economía campesina muestra una capacidad de competencia y resistencia enormes. La generalización preconizada de la economía capitalista en el campo no se presenta, en parte porque la empresa capitalista necesita de la economía campesina que lo abastece de mano de obra barata y, en parte, por la ventaja competitiva del campesino independiente, que se apropia de todo el valor agregado y no tiene que dividirlo entre salarios y utilidades, como en la economía capitalista.

El que una unidad agrícola familiar pueda vivir adecuadamente sólo de las jornadas de trabajo invertidas en su parcela y, por tanto, tenga necesidad o no de buscar fuentes adicionales de empleo, depende evidentemente de los factores que explican la productividad del trabajo agrícola, así como de los precios relativos que enfrenta. Evidentemente es muy distinta la situación objetiva de la granja familiar estadounidense que la del campesino latinoamericano.

Echemos una mirada a la granja familiar norteamericana, aprovechando para analizar las consecuencias de la segunda y tercera diferencias entre la agricultura y la industria (secuencialidad vs. simultaneidad; material trasladable vs. no trasladable).

John Brewster sintetiza así las consecuencias diferenciales de la mecanización en la agricultura y en la industria:

En tiempos pre-mecanización, la agricultura y la industria eran similares, ya que las operaciones en ambos casos eran realizadas normalmente en forma secuencial, una después de la otra; usualmente por el mismo individuo o la misma familia. El surgimiento del proceso mecanizado ha hecho que la agricultura y la industria sean cada vez más diferentes... Pues al sustituir el poder y las manipulaciones humanas por las de la máquina, los individuos (en la agricultura) de ninguna manera modifican su hábito pre-mecanizado de realizar sus pasos productivos uno tras otro, mientras que con la misma sustitución en la industria los hombres se han visto forzados a adquirir crecientemente el nuevo hábito de realizar simultáneamente las muchas operaciones del proceso productivo... Estas diferencias implican en la industria una revolución en la estructura social, mientras lo contrario es cierto en la agricultura... pues la mecanización industrial rápidamente multiplica el número de operaciones concurrentes en una unidad de producción mucho más allá del número de trabajadores en un hogar. Por tanto, al adoptar las técnicas mecanizadas, los hombres se fuerzan a sí mismos a reemplazar las unidades de producción familiares de la vieja sociedad, con unidades enormemente mayores, disciplinadas y guiadas por una jerarquía de patrones y gerentes. En la agricultura, en cambio, los métodos mecanizados permanecen tan compatibles como las técnicas manuales con unidades familiares o unidades multifamiliares. Su compatibilidad con las unidades familiares se basa en el hecho de que las operaciones agrícolas están tan separadas por intervalos de tiempo después de la mecanización como lo estaban antes; por tanto, el número de cosas que hay que hacer simultáneamente en la granja permanece tan cercano como siempre al número de trabajadores en una familia ordinaria (Brewster, 1970: 3-5).

Pero John Brewster no sólo muestra cómo la granja mecanizada es tan compatible con la unidad económica familiar como la no mecanizada, sino que muestra cuatro consecuencias asociadas en forma comparativa entre la agricultura y la industria: las formas de división técnica del trabajo (funcional y por tareas); la identificación del trabajador con el producto y el proceso; el carácter del trabajo, y la creatividad en él:

En primer lugar, el avance tecnológico acelera la especialización funcional y por tareas en la industria pero no en la agricultura... la ausencia de la especialización por funciones y tareas en la industria haría perder tiempo al trabajador en ir de una operación a otra, mientras que cualquier grado de especialización por tareas en la agricultura haría que los trabajadores perdieran tiempo en esperar entre operaciones. Para mantenerse 'moderna' en cuanto a eficiencia, la agricultura debe permanecer 'anticuada' respecto a las 'formas elevadas' de especialización. En segundo lugar... la relación que alguna vez prevaleció en ambas era la identificación personal del trabajador con el producto, ya que el patrón secuencial de operaciones le permitía guiar los materiales a través de las distintas operaciones hasta que el producto final era la materialización de su planeación y esfuerzo. Esta relación se mantiene en la agricultura, pues la vieja secuencia aún prevalece. Pero al trabajar simultáneamente, las máquinas industriales han separado desde hace mucho al trabajador del producto y lo han atado a la ejecución repetitiva de una operación particular, ya que no puede estar en diferentes lugares al mismo tiempo. Tercero, la máquina... ha dejado imperturbada la posición de los agricultores en su trabajo como seres con iniciativa (autodirigidos), mientras que ha tendido fuertemente a reducir a los trabajadores (industriales) al estatus de máquinas... Cuarto, la agricultura mecanizada... conserva y expande las satisfacciones humanas tradicionales en el trabajo, mientras lo contrario es cierto en la industria. La vieja forma de producción artesanal satisfacía bastante bien la necesidad del individuo de encontrar evidencias de significación personal mediante 1) expresar sus poderes creativos a través de los productos de sus manos, y 2) ser el maestro del ritmo y calidad de sus movimientos de trabajo. .. Al dejar inalterado el producto de la agricultura como expresión de la planeación y el esfuerzo del agricultor, la agricultura mecanizada deja igualmente al agricultor en posesión de las satisfacciones creativas del artesano, que surgían de guiar los materiales, a través de las diversas operaciones, hacia el producto terminado. Y, como no escinde sus actividades gerenciales de sus actividades de trabajo, deja al agricultor la posesión plena de los poderes del artesano de controlar sus movimientos laborales según su idea del producto deseado de operaciones posteriores. Por último, la agricultura mecanizada expande las satisfacciones del trabajo creativo y autodirigido, al liberar las energías humanas de la brutal carga de las operaciones manuales y permitiéndole concentrarse en el mundo de voluntad e imaginación del que la agricultura depende tan íntimamente (Brewster, 1970: 7-9).

Las diferencias en cuanto a la naturaleza (trasladable o no trasladable) del material, significan, en primer lugar, que las máquinas deben trasladarse al suelo y a las plantas, en contraste con la industria, donde es el objeto de trabajo el que se traslada a las máquinas, que son inmóviles. Esta diferencia impone límites al tamaño económico óptimo de las unidades agrícolas: mientras más grandes las unidades, mayores los costos de traslado de la maquinaria al sitio donde se les requiere. Este límite significa, entre otras cosas, estructuras de mercado diferentes entre la agricultura y la industria. Como señala Brewster,

el patrón de actividades simultáneas hace posible una escala de producción tan expandida que la eficiencia de utilización en la industria puede requerir sólo una, o cuando mucho unas cuantas empresas, cada una suficientemente grande para influir sustancialmente en los precios a los que compra y a los que vende... la garantía de las fuerzas competitivas de tipo impersonal, que vinculaban la operación de la industria con el interés público, desaparecen. En cambio, los métodos mecanizados “no han ni restado ni sumado al primitivo carácter competitivo de la agricultura norteamericana” (Brewster, 1970: 10-11).

El carácter altamente perecedero de algunos productos agrícolas se refleja en las variaciones estacionales de precios, en contraste con la industria que, en principio, muestra constancia de precios a lo largo del año. Sin embargo, al estudiar la formación de los precios agrícolas es necesario tomar en cuenta, simultáneamente, otras características de la producción agrícola: en la medida en la cual los procesos no son continuos, el flujo de producción tampoco lo es. En general, en unas cuantas semanas puede concentrarse toda la producción del año. El agricultor, a diferencia del productor industrial, no puede regular diariamente su flujo de producción. Mientras este último puede, casi diariamente, ir ajustando su producción a las señales del mercado, el agricultor, al tomar una decisión de siembra, tiene que basarse en expectativas sobre lo que será la situación del mercado cuando vaya a cosechar y vender.

Podríamos decir, a riesgo de simplificar, que aparte de la incertidumbre (asociada a los riesgos naturales) que caracteriza la producción agrícola y que la contrasta con la industria, existe otra diferencia importante: el riesgo empresarial en la industria se concentra, sobre todo, en la inversión en capital fijo, mientras en la agricultura el riesgo se concentra en el capital circulante (semillas, insumos, mano de obra) que debe realizarse en cada ciclo agrícola.

Estas diferencias han obligado al desarrollo de teorías de formación de precios específicas para la agricultura. Una de las más conocidas es el teorema

de la telaraña que, en esencia, sostiene que el precio actual de un producto agrícola está determinado por la cantidad producida en el ciclo actual, mientras que esta cantidad está determinada por el precio del ciclo anterior.⁴

Subsidios y pobreza en las economías campesinas

En la realidad cotidiana de los campesinos de América Latina, los requerimientos de fuerza de trabajo desiguales a lo largo del año, en mercados a los que concurren empresas capitalistas, obliga a los productores campesinos a complementar sus ingresos parcelados con ingresos extraparcenarios para poder cumplir su misión de reproducción de la fuerza de trabajo. En algunos casos estos ingresos extraparcenarios representan más de 50 por ciento de los ingresos (v. gr. en el estado de Puebla, México; o en el altiplano noroccidental de Guatemala).⁵

La importancia numérica del campesinado en América Latina (el número de unidades a nivel nacional suele ser de centenares de miles y en algunos países de millones) y su destacada participación en la producción, sobre todo de alimentos básicos, refleja la estructura competitiva de la producción agrícola. El deterioro de los términos de intercambio entre la agricultura y los sectores urbanos (nacionales e internacionales) viene a sumarse (y a agravar) una tendencia estructural a precios agrícolas relativos muy bajos en América Latina, cuando se les compara con los prevalecientes en los países desarrollados.

Tres parecen ser los factores explicativos de los bajos precios relativos de los productos agrícolas en América Latina si se comparan con los prevalecientes en el Primer Mundo, tanto hoy como hace 20 o 30 años: 1) la baja protección efectiva de la agricultura —en comparación con la industria— durante el prolongado periodo de la sustitución de importaciones industriales; 2) la abrupta apertura al exterior en las décadas de 1980 y 1990, según los países, ha llevado a la importación masiva de productos agrícolas subsidiados de los países ricos, lo que deprime aún más el nivel general de los precios de los productos agrícolas, y 3) el hecho —analizado antes— de que los campesinos asumen el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo durante todo el año, sin poder transferir a los precios de los productos agrícolas más que las jornadas efectivamente trabajadas.

⁴ Para un análisis detallado de esta teoría, véase Frederick V. Waugh (1970: 89-106).

⁵ Véase Alain de Janvry (1991) cuadro 10.

Respecto al último punto, parece evidente que, a diferencia de los campesinos de América Latina, los agricultores de unidades familiares de Europa, Estados Unidos y Japón, en la medida en la cual sus respectivos gobiernos protegen sus agriculturas de la competencia exterior y les otorgan cuantiosos subsidios, obtienen del valor agregado en sus unidades agrícolas suficientes ingresos para la reproducción de sus familias durante todo el año, sin verse obligados a la venta temporal (e itinerante) de su fuerza de trabajo. Esto podría interpretarse como que las sociedades de estos países les reconocen a los agricultores familiares el derecho a un nivel mínimo de vida sin necesidad de degradar su estatus, alquilando temporalmente su fuerza de trabajo. Estas condiciones, dada la formación de los precios al concurrir la economía campesina (o familiar) con empresas capitalistas en los mismos mercados, que sólo asumen el costo de la mano de obra efectivamente utilizada, y dados también los recursos y la tecnología, sólo pueden alcanzarse con precios protegidos o subsidiados para sus productos. Cuando este derecho no se reconoce, como en nuestros países, se condena a los campesinos a la pobreza permanente.

Un ejemplo numérico hipotético podría dejar más clara la argumentación. Supongamos, para simplificar, que en la producción de maíz se utiliza mano de obra en la tercera parte de los días del año (122). Supongamos, también, que es el único cultivo, tanto de productores familiares como de productores capitalistas y que ambos utilizan la misma tecnología. Sus únicas diferencias son que las unidades capitalistas contratan trabajo asalariado por día y los productores familiares llevan a cabo todas las tareas con la fuerza de trabajo familiar. Supongamos también que los salarios que se pagan en la agricultura permiten, como dice la norma constitucional, la satisfacción de las necesidades materiales y culturales del trabajador y su familia, y para proveer a la educación de los hijos. Es decir, que el salario de un trabajador es igual a línea de pobreza de una familia. El costo de la mano de obra (por hectárea) en el primer caso (donde es un costo fijo), sería tres veces más alto que en la capitalista. Al concurrir en un mismo mercado (pensemos primero en un mercado nacional absolutamente cerrado) productores capitalistas y familiares, el precio está determinado por el precio al que están dispuestos a vender los primeros. Como éstos sólo pagan los 122 días trabajados, están dispuestos a vender a 110 (40 de costos de insumos, 60 de mano de obra y 10 de ganancia) la producción de cada hectárea.⁶ Los productores familiares, entonces, se ven obligados a vender como si su costo de mano de obra fuese la tercera parte (110) en lugar de 220 (40 de costos

⁶ Estas cifras están en unidades ficticias. No son pesos, ni miles de pesos.

de insumos y 180 de costos de manutención de la mano de obra). Venderían a la mitad de su costo total. Si en el mercado concurriesen solamente productores familiares, la producción se vendería en 220 (sin ganancia, ya que ésta no es necesaria en la producción familiar), el doble de los 110 que se obtienen cuando compiten con los capitalistas. Como la línea de pobreza es de 180, vendiendo a 110 la familia será muy pobre. Vendiendo a 220 la familia obtendría un ingreso neto de 180 (descontando los 40 de insumos) y estaría exactamente sobre la línea de pobreza. No sería pobre.

Con lo anterior he mostrado que, incluso si eliminamos (a través de supuestos) los otros factores de pobreza de los productores familiares que se presentan en la realidad de los países atrasados (conservándonos todavía en el marco de una economía cerrada: productividad y rentabilidad menores que sus competidores capitalistas; y valoración de la mano de obra por debajo del costo de satisfacción de las necesidades básicas), los productores familiares serían pobres en un mercado donde el nivel de precios está determinado por la lógica de funcionamiento de las empresas capitalistas.

Si bien los supuestos que eliminan los otros factores de la pobreza campesina (o *farmer*) son falsos en los países del sur, no lo son en la mayor parte de Europa, Japón, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Estados Unidos. No lo eran cuando se puso en marcha la Política Agrícola Común (CAP, por sus siglas en inglés) del entonces Mercado Común Europeo (hoy Unión Europea).

Los enormes subsidios a la agricultura del Primer Mundo, que algunos calculan en 360 mil millones de dólares anuales, logra evitar la (mayor parte de la) pobreza en la que sus productores familiares se verían sumidos sin ellos. Esta pobreza no vendría de su baja productividad, ni de la subvaloración del trabajo en sus sociedades, sino única y exclusivamente de la estacionalidad del proceso productivo en la agricultura. Sin los subsidios, el campesino europeo o japonés (e incluso el *farmer* estadounidense) tendría que buscar trabajo durante muchos meses del año fuera de su parcela, en las ciudades o en el extranjero, para completar sus ingresos, incurriendo en la miseria itinerante de nuestros campesinos.

Este es uno de los objetivos que la CAP buscó alcanzar. Según el *Buckwell Report* (consultable en el portal electrónico de la Unión Europea) hoy en día los ingresos de los productores agropecuarios están a la par, en la mayoría de los países de la UE, con los ingresos medios de los hogares urbanos.

Las nuevas presiones en la UE hacia la reducción de los subsidios han movilizado la resistencia campesina. Desde la perspectiva analizada, los subsidios

agropecuarios en los países desarrollados no bajarán porque estas sociedades han reconocido el derecho de sus productores familiares a vivir dignamente, como lo muestra la nueva Ley Agrícola estadounidense. De esta manera, con una serie de desventajas tecnológicas y financieras gigantescas para enfrentar la competencia, los productores nacionales, además, enfrentan las grandes diferencias en los apoyos y subsidios que reciben de sus respectivos gobiernos y del entorno. Conviene detenerse un poco para examinar la nueva Ley Agrícola estadounidense.

La Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural (*The Farm Security and Rural Investment Act*), aprobada por el Congreso de Estados Unidos en 2002, viene a sustituir la Ley de Justicia (*Fair Act*) que prevaleció desde 1996. La nueva ley tiene una vigencia de seis años. Este tipo de leyes en Estados Unidos son de hecho mecanismos de asignación presupuestal multianuales, algo que deberíamos imitar en México. La nueva ley establece, entre otros, programas de subsidios por productos específicos, programas de comercio internacional y de conservación. El programa de subsidios representa un aumento de entre 70 y 80 por ciento respecto al vigente.

El componente central de la nueva ley es anticíclico, lo que significa que los agricultores estadounidenses serán compensados por las fluctuaciones del mercado, de tal manera que continúen recibiendo precios altos aun cuando los precios se hayan derrumbado, lo cual puede inducir la sobreproducción. El consenso internacional sobre subsidios agropecuarios, que llevaron a México a eliminar los precios de garantía a los productos agrícolas, dispone eliminar los subsidios que crean incentivos a la sobreproducción. Por ello en un portal electrónico de la Unión Europea se señala que: “La Ley Agrícola de Estados Unidos: al subsidiar a los agricultores de una manera altamente distorsionadora de la producción, ha hecho que Estados Unidos pierda toda credibilidad en las negociaciones de la OMC”.

La nueva Ley incluye tres tipos de subsidios: 1) Pagos fijos, por agricultor, para cada cultivo elegible. Se añaden soya y algunas oleaginosas. Este es un subsidio similar al de Procampo. Los pagos aumentan respecto a la ley previa. 2) Pagos de compensación cuando el precio de mercado es menor que un precio fijado por el gobierno. Se le llama precios de préstamos (*loan rates*), aparentemente porque los precios se fijan cuando el agricultor recibe los créditos para sembrar. Este subsidio, de carácter contracíclico, ya existía también en la Ley anterior, pero se aumenta su valor en alrededor de cinco por ciento y se añaden algunas leguminosas antes no consideradas. 3) Nuevos

subsidios contracíclicos. Estos subsidios se pagan cuando el ingreso total de los agricultores (la suma de lo obtenido a través del mercado más los dos subsidios anteriores, no alcanza un nivel predeterminado). Aunque no había previsión similar en la Ley anterior, el gobierno estadounidense había introducido paquetes de emergencia en este sentido, en respuesta a la baja de precios desde 1998.

“¿Qué tienen de malo los subsidios contracíclicos?”, se pregunta el boletín electrónico de la Unión Europea. En primer lugar contesta con una afirmación de la mayor importancia en términos de la teoría aquí esbozada:

Estos pagos garantizan al agricultor norteamericano un cierto nivel de ingresos. Al quedar garantizado su ingreso, el agricultor no tiene que seguir las señales del mercado, particularmente en tiempos de bajos precios. Puesto que el ingreso garantizado significa rentabilidad garantizada en casi todo lo cultivado, los agricultores expandirán la producción en tierras marginales, sin preocuparse si el cultivo va encontrar o no mercado a un buen precio. La producción adicional inundará el mercado y bajará aún más los precios (mientras los ingresos quedan protegidos por crecientes subsidios de los tipos dos y tres). Es por esto que los comentaristas estadounidenses más importantes describen esta política como autodestructiva en última instancia.

Sobre las exportaciones agrícolas estadounidenses el boletín señala:

Estados Unidos exporta 25 por ciento de su producción agrícola y en algunos cultivos, como el trigo, hasta 40 por ciento. Los subsidios dos y tres abaratarán tales exportaciones. Al bajar los precios en casa, el mercado norteamericano deja de ser atractivo, particularmente para aquellos de los países en desarrollo, sin importar las ventajas que puedan tener.

Con un TLC que le permite a Estados Unidos exportar a México como si estuviera en su propia casa, sin aranceles, es evidente que las exportaciones a México pueden verse incrementadas enormemente, sin que a los agricultores les importe el precio al que venden. Pueden vender al mismo precio que en Estados Unidos. De todos los países en desarrollo, el más afectado será el nuestro. En pocas palabras, la nueva ley significa que aumentarán nuestras importaciones agropecuarias de Estados Unidos y bajarán nuestras exportaciones a ese país. Potencialmente, ocurrirá la quiebra de muchas unidades productivas, pequeñas, grandes y medianas. Esto sucedería por el puro juego de las fuerzas del mercado. Sin embargo, la nueva Ley aumenta el financiamiento para programas de creación, expansión y mantenimiento de los mercados exteriores de los productos

agropecuarios de Estados Unidos. Los créditos para la exportación y el programa de subsidios para la exportación continúan. La OECD ha identificado estos subsidios como el origen de 97 por ciento de los subsidios agropecuarios en el mundo y ha sido condenado por la OMC como un subsidio ilegal, lo cual, desde luego, no impide que continúe su práctica.

En México, la pobreza de los productores familiares es abismal por: a) sus niveles de productividad muy por debajo de sus competidores: los productores capitalistas del país y los productores norteamericanos (estadunidenses y canadienses); b) porque el trabajo está subvalorado en el país, sobretodo en el medio rural; y c) porque el costo de la estacionalidad lo pagan, casi exclusivamente, los campesinos. Para superar la pobreza de los productores familiares se necesitaría revertir los tres factores de desventaja. La desventaja en productividad puede compensarse mediante una combinación de medidas de protección comercial y el impulso al desarrollo tecnológico. Manuel Díaz señala que en América Latina prácticamente no existe investigación aplicada a nuestras agriculturas, que “sólo compramos y mal usamos la que se hace en otros países”. Esto no era así en México en las décadas de 1960 y 1970, toda vez que en aquellos años teníamos un desarrollo creciente de la investigación agrícola y del extensionismo, así como un mercado agrícola protegido; pero hoy las condiciones se han invertido en ambos sentidos.

Tres factores centrales para explicar la subvaloración de la fuerza de trabajo en el país son: las fuerzas de la globalización, que han disminuido la cobertura y el poder de los sindicatos; la política de represión salarial, que usa los salarios como ancla de la inflación; y el lento crecimiento de la economía y de los empleos en la economía moderna. Es posible instrumentar cambios importantes que reviertan las tendencias de los tres factores: una nueva política salarial, una reforma a la Ley Federal del Trabajo para fortalecer el sindicalismo independiente, y una política económica que estimule el crecimiento económico, en vez de la actual, obsesionada con el control de la inflación.

Por último, es necesario subsidiar a los productores agropecuarios y protegerlos de la competencia externa. Para evitar que muchos de los recursos de los subsidios engrosen las rentas de los productores más favorecidos, será necesario que los productores familiares reciban la totalidad de los subsidios destinados a compensar el costo de la estacionalidad. Los productores capitalistas, en cambio, sólo requerirían subsidios (que serían comunes a todos los productores) para enfrentar la asimetría de la competencia internacional. Subsidios y protección

comercial deben ser complementarios. Mientras menos protección haya se requieren más subsidios.

En un mercado mundial unificado (que en realidad no existe), sin sistemas proteccionistas ni subsidios, los precios agrícolas (y de los insumos y maquinaria utilizados) serían iguales en todo el mundo, y el ingreso de los productores campesinos sería una función del producto por ocupado. Las diferencias de ingresos entre los campesinos del Primero y del Tercer Mundo serían iguales sólo a las diferencias de la productividad por hombre ocupado. Sin embargo, la teoría aquí esbozada predice —lo que habría que comprobar empíricamente— que las diferencias de ingresos son mucho mayores debido a que, mientras la política económica del Primer Mundo lleva a que sea la sociedad en su conjunto la que asuma el costo de la estacionalidad del trabajo agrícola, la del Tercer Mundo sigue empeñada en que tal costo lo asuman, manteniéndose en la pobreza, los campesinos.

La política correcta para los países del Tercer Mundo, si quieren abatir sustancialmente la pobreza rural, no es, por tanto, combatir los subsidios agrícolas de los países del Primer Mundo, sino subsidiar a sus campesinos también y protegerlos de los precios bajos del exterior.

Bibliografía

BREWSTER, John, 1970, "The machine process in agriculture and industry", en Karl Fox y Gale Johnson (eds.), *Readings in the economics of agriculture*, George Allen & Unwin Ltd., Londres.

CHAYANOV, A. V., 1966, "On the theory of non-capitalist economic systems", en A.V. Chayanov, *The theory of peasant economy*, Richard D. Irwin, Homewood, Illinois. Existe traducción al español, incluida en 1987, *Chayanov, La teoría de la economía campesina*, Cuadernos de Pasado y Presente, México.

JANVRY, Alain de, 1991, "El caso latinoamericano", en *Campesinos y desarrollo en América Latina*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.

NICHOLSON, Walter, 2001, *Microeconomía intermedia y sus aplicaciones*, Mc Graw Hill, capítulo 8, Bogotá.

WAUGH, Frederick, 1969, "Cobweb models", en Karl A. Fox y D. Gale Johnson (eds.), *Readings in the economics of agriculture*, Irwin Homewood, Illinois.