

Ingresos agrícolas en los países industrializados

• • • • • YOLANDA TRÁPAGA DELFIN*

En contra de lo previsto por la teoría, la creciente incorporación de la agricultura a la lógica capitalista en los países industrializados, sobre todo después de la segunda guerra mundial, no suscitó la proletarización absoluta de las familias campesinas. Por el contrario, uno de los elementos más dinámicos de la agricultura moderna es el sector de productores familiares, es decir, los que cuentan con la fuerza de trabajo de los miembros de la familia como recurso laboral más importante a lo largo del año. Tales agricultores, que no contratan mano de obra asalariada de manera permanente, constituyen un grupo muy importante en la reproducción del agro capitalista.

Los productores familiares representan la fuerza de trabajo principal en los países industrializados, con ponderaciones superiores a 60% de la fuerza laboral sectorial en países como Estados Unidos y Francia, las dos potencias agrícolas del planeta. El comportamiento económico de los productores familiares es sui géneris, ya que en la mayoría de los casos su reproducción y la de su unidad productiva no están garantizadas por los ingresos líquidos que genera su parcela o establo. Por tanto, como rasgo inherente a su naturaleza, deben buscar fuentes externas de financiamiento que les permitan explotar su tierra. No se trata de un signo de su decadencia, sino de la característica propia de operar un medio productivo no apto en primera instancia, por sus características físicas, para la producción capitalista.

ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS

A diferencia de lo que sucedió en Inglaterra desde el siglo XVII, la base de la agricultura moderna no es el trabajo asalariado, como sí lo es en los otros sectores. Además, el trabajo que un agricultor invierte en su explotación es más bien de

tiempo parcial, lo que depende del tipo de cultivo, el tamaño de la explotación y otros factores.

Una razón de ello explicada por Kautsky en 1900, es que el suelo agrícola no puede concentrarse físicamente a voluntad en una unidad ideal de producción, lo que retrasa la expansión de las inversiones en el campo y condiciona la obtención de economías de escala a la disponibilidad de parcelas contiguas que permitan integrar una sola explotación, aun cuando se contara con capital.¹

Si no se logra una intensificación tecnológica importante, que a su vez exige una parte específica de suelo para aplicarse, los agricultores no tienen las condiciones suficientes para su reproducción como tales y deben buscar fuentes de ingreso complementarias, ya sea en el mismo sector o en la industria y los servicios.

Es menester identificar las principales fuentes de financiamiento que contribuyen a la viabilidad de las unidades de producción agropecuarias: el crédito, los subsidios y los ingresos exógenos. A continuación se examinan estos últimos, es decir, los ingresos exteriores a la explotación no ligados a su lógica de funcionamiento, como sí lo están el crédito o los subsidios.

Por la estructura física de la concentración de los activos fijos agropecuarios, el sector no logra ser autosuficiente para producir la fuerza de trabajo respectiva. En cambio, se recrea una agricultura de tiempo parcial que permite dicha reproducción

1. Karl Kautsky, *La question agraire*, V. Giard-E. Brière, París, 1990.

* Profesora titular de la División de Estudios Superiores de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.



Los productores familiares representan la fuerza de trabajo principal en los países industrializados, con ponderaciones superiores a 60% de la fuerza laboral sectorial en naciones como Estados Unidos y Francia, las dos potencias agrícolas del planeta. El comportamiento económico de los productores familiares es sui géneris, ya que en la mayoría de los casos su reproducción y la de su unidad productiva no están garantizadas por los ingresos líquidos que genera su parcela o establo

y la acumulación de capital con base en las transferencias de valor de los ingresos salariales exógenos. Esta situación confiere ciertos rasgos estructurales a la población ocupada en el agro, como:

- doble fuente de ingreso;
- definición ambigua en términos políticos, y
- presión permanente de los precios agrícolas a la baja.

Sin embargo, no se puede establecer una relación directa entre el tiempo dedicado a la explotación y la superficie del suelo o el nivel de capitalización. Es necesario analizar de qué cultivo se trata, la calidad del suelo, los medios financieros, etc. Lo que resulta claro en todos los países con una industria desarrollada es la expansión de la agricultura de tiempo parcial resultante de la integración sectorial a la economía de mercado. Cada vez existen menos explotaciones que aseguren la reproducción de una unidad de trabajo por completo. Aparecen entonces cuatro opciones en la agricultura familiar:

- tiempo completo sin actividad exterior;
- tiempo completo con actividad exterior (cuando menos de un miembro de la familia);
- tiempo parcial sin actividad exterior (subempleo agrícola), y
- tiempo parcial con actividad exterior.

La falta de ingresos y la carencia de tierras libres contiguas a las parcelas en actividad son obstáculos para la acumulación del sector. No hay una dinámica garantizada de capitalización si no es a costa de financiamiento externo que complemente los ingresos endógenos. Esto también se aprecia al comparar el producto interno bruto de los sectores de una economía capitalista desarrollada, donde la industria y los servicios mantienen una

relación directa y relativamente proporcional del porcentaje de la población económicamente activa (PEA) y el del producto generado, mientras que en la agricultura se registra una proporción de la PEA mayor que el producto sectorial. Y no es raro que sea del doble, aunque en las economías en desarrollo la brecha todavía es mayor (como en México, Turquía y Grecia).

En el caso de los países industrializados los determinantes del trabajo de tiempo parcial son: *i*) el excedente de población respecto a la capacidad económica de la explotación familiar (tamaño de la familia); *ii*) la necesidad de incrementar el ingreso familiar tanto para reproducir a la familia cuanto para capitalizar la explotación, y *iii*) la incapacidad de la unidad familiar para retener el excedente que genera.

Un análisis más en detalle permite afirmar que, si el trabajo fuera de la explotación representa una fuente mayor de ingresos para muchos agricultores, el papel de esa actividad sería ayudar a los agricultores nuevos a obtener el capital necesario para operar; conservar en actividad a los agricultores pequeños, aun cuando su unidad de explotación tiene ganancias nulas o pérdidas; mantener bajos los salarios agrícolas ya que, por la estacionalidad del trabajo, los asalariados deben combinar el trabajo no agrícola con el agrícola; permitir que las ayudas familiares (trabajadores sin pago en efectivo) cuenten con un ingreso líquido, y habilitar a los agricultores en labores no agrícolas para que puedan integrarse en el mercado de trabajo de otros sectores económicos.

Resulta útil tomar el caso de Estados Unidos, cuya economía es la más eficiente del planeta y, lo que en otros casos se pudiera interpretar como efecto de cierto atraso económico, en ella

es evidente que se trata de un rasgo inherente al funcionamiento y la reproducción del sector agropecuario y característico de los países en examen.

Datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos revelan que el porcentaje de las unidades productivas con jefes de explotación, a cargo de alguna de ellas, sea propia, rentada o mixta, se incrementó de 39% en 1949 a 53% en 1982. El porcentaje de jefes de explotación que trabajó 200 o más días fuera de su explotación casi se duplicó de alrededor de 18 a 35 por ciento en el mismo período. En 1987, asimismo, más de 57% de la fuerza de trabajo agrícola estadounidense realizó trabajo ajeno a su explotación en algún momento del año. En general, los jefes de explotación y los trabajadores sin ingresos laboraron mucho más días fuera de ella y en actividades no agrícolas que los asalariados.²

En Francia, por ejemplo, a mediados de los setenta alrededor de dos tercios de las explotaciones agrícolas presentaban ya alguna forma de ingreso exterior. Esa proporción persiste en los años noventa, a pesar de las tendencias de concentración productiva en un menor número de productores. Se puede decir que el empleo agrícola ya no existe, en la medida en que el sector no logra ocupar de tiempo completo y con un ingreso al conjunto de la población laboral correspondiente. La reproducción de la agricultura, por tanto, depende mucho de los salarios extra-sectoriales.

Durante 1991 cerca de la mitad de los jefes de explotación estadounidenses consideraron la agricultura como ocupación principal, pero no exclusiva. Los ingresos que captan los agricultores fuera de su actividad primigenia tienen distintos contenidos: salarios, pensiones, rentas, intereses, pagos directos gubernamentales, etcétera.

Para los productores familiares existe una relación directa entre las posibilidades de subsistir como agentes económicos y la capacidad de captar recursos externos a su explotación, mientras no cuenten con la dotación suficiente de recursos naturales para generar la totalidad de sus ingresos.

Las políticas vigentes en los países más industrializados desde los primeros tiempos de la posguerra lograron fortalecer la agricultura familiar y afianzarla como pilar del éxito productivo sectorial en términos macroeconómicos, merced a las transferencias masivas de recursos del conjunto de la economía para elevar los ingresos de los productores, pues en términos microeconómicos no se garantiza su viabilidad.

Por vía de pagos directos gubernamentales (subsidios en efectivo y en el valor de las mercancías pagadas en especie por las autoridades), en 1987 se apoyaron los ingresos de 67% de las granjas estadounidenses, ocupantes de la mitad del suelo agrícola y con 52% de las ventas sectoriales.

En el caso de las explotaciones agrícolas que no recibieron pagos directos gubernamentales, la mitad de los productores recibió salarios externos a ellas, un tercio percibió intereses sobre

inversiones, un cuarto gozó de ingresos por retiro y un décimo se autoempleó en actividades extrasectoriales. Sin embargo, cerca de 49% de las granjas informaron pérdidas medias de 5 113 dólares por unidad.

Las penurias en la captación de ingresos de la mayoría de las explotaciones agropecuarias abren paso a distintas estrategias de sobrevivencia. Ante la imposibilidad de mantenerse como únicos propietarios de la explotación, por ejemplo, muchos productores deben compartir la propiedad de sus activos con otros tenedores.

En 1993, 25% de las granjas estadounidenses, generadoras de dos tercios del producto sectorial informaron la participación de diversas personas, familias o empresas en la propiedad de los activos productivos. Las unidades en manos de una sola familia representaban, por consiguiente, 75% de las granjas, pero participaron con menos de un tercio del valor de la producción del sector. Las unidades que no necesitan ingresos externos aportan la mayoría del valor producido, cuentan con las mejores condiciones tecnológicas y son las de mayor tamaño.

Durante la posguerra los pagos gubernamentales han sido un factor estratégico de estabilidad y de regulación de los mecanismos de expulsión de los agricultores del campo, al grado de aportar en algunos países el grueso de los ingresos de los productores participantes.

El equivalente de subsidios a la producción, que indica el valor total de las transferencias como proporción de la producción en precios internos, alcanzó en 1993 un promedio de 42% en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En otras palabras, ese mismo porcentaje de los ingresos de los agricultores con cultivos en el marco de programas gubernamentales provino de transferencias de valor de origen no agrícola.

Si se considera cada economía en particular, los porcentajes más altos correspondieron a Japón (70), Noruega (76) y Suiza (77). Se trata de países que por su geografía no resultan aptos para la producción agrícola en términos de la competencia internacional, toda vez que la tecnología de la revolución verde excluye todo terreno que no sea plano y tenga ciertas características físicas.

Las transferencias gubernamentales aportan los recursos generados por los contribuyentes para compensar esa desventaja natural y volver rentable la actividad. Además de la escasez de los recursos cultivables y la poca diversificación de los cultivos, dichas transferencias revelan una política orientada a satisfacer las necesidades internas, con la garantía de los ingresos de los agricultores como instrumento privilegiado de política económica.

En el conjunto de países de la OCDE la magnitud media de las transferencias asciende a 1.8% del PIB global, mientras que en Estados Unidos equivale a 1.4% y no dista mucho de la participación del sector agrícola (2%) en el producto nacional.

Las transferencias por hectárea reflejan la misma situación. Los países que invierten más recursos por esta vía son los mismos que en el caso de los subsidios a la producción. En Japón, por ejemplo, se ha llegado a otorgar hasta 13 720 dólares por

2. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, "Provisions of the 1996 Farm Bill", *Agricultural Outlook*, Washington, abril de 1996.



durante 1991 cerca de la mitad de los jefes de explotación estadounidenses consideraron la agricultura como ocupación principal, pero no exclusiva. Los ingresos que captan los agricultores fuera de su actividad primigenia tienen distintos contenidos: salarios, pensiones, rentas, intereses, pagos directos gubernamentales, etcétera

hectárea. El promedio respectivo de la OCDE es de 280 dólares; en Estados Unidos se transfieren unos 200 dólares, puesto que la naturaleza se encarga de abaratar al máximo los costos.

Desde la perspectiva social es interesante destacar que Estados Unidos ocupa el segundo lugar entre los países que otorgan más subsidios por agricultor de tiempo completo (unos 34 700 dólares), sólo abajo de Noruega (38 900 dólares); el promedio de la OCDE es de 14 400 dólares.³

A juzgar simplemente por los recursos destinados a ella, la agricultura guarda una importancia prioritaria en los países industrializados. Se trata de un hecho nada casual porque estas naciones tienen grandes identidades históricas, así como una concepción semejante del desarrollo económico e incluso coordinan sus políticas macroeconómicas, lo cual justifica el análisis de la OCDE como bloque si se excluye a Turquía y México.

EL CASO DE MÉXICO

México amerita un examen aparte pues, además de ser miembro reciente de la OCDE, su desempeño agropecuario ha marchado en sentido contrario a las orientaciones de política económica de las otras naciones. Basta señalar que en 1993 poco más de 28% de la fuerza de trabajo ocupada del país laboraba en el sector agropecuario, pero según datos de la FAO⁴ la contribución de éste al PIB global fue de apenas 7.5 por ciento.⁵


Tal divergencia es de orden estructural y su manifestación más acabada es la necesidad de los productores de obtener recursos líquidos.

Según datos del VII Censo Agropecuario correspondiente a 1991, en México 41% de la PEA sectorial se puede considerar

permanente o de tiempo completo (con la mitad más del tiempo ocupada en el agro) y el restante 59% de carácter eventual. Esta clasificación incluye una fracción de los agricultores de tiempo parcial entre los de tiempo completo. Lo correcto sería subclasificar a los productores de tiempo parcial con dominante agrícola, pues la manera en que se presenta impide precisar qué proporción de ellos se reproduce realmente a partir de los ingresos agrícolas, aunque es claro que se trata de una minoría.

Tampoco se puede apreciar cuáles agricultores son jefes de explotación y cuáles no lo son. Los datos referentes a los ingresos, sin embargo, resultan más que elocuentes: sólo 28% de la mano de obra es remunerada. De las personas ocupadas sin remuneración, 94.9% es fuerza de trabajo familiar.⁶ Este dato muestra una estructura en extremo precaria de ocupación, productividad e ingresos, lo cual exigiría enormes recursos para aliviar dicha situación. La experiencia histórica de los países de la OCDE enseña que el libre mercado no es siempre garante de la salud del sector agropecuario.

No hace falta ahondar mucho en lo contradictorio del caso mexicano respecto a las tendencias observadas en la OCDE. Sólo resta señalar que desde 1986, y con más vigor en el presente decenio, los países industrializados han sometido a sus aparatos agropecuarios a una política de reducción paulatina de subsidios directos, pero que se compensa con una política rural más fuerte. El razonamiento subyacente es que una economía rural sólida redundaría en una mejoría económica del sector agropecuario, no sólo por la mayor demanda de sus productos sino también por poner al alcance de los agricultores fuentes de trabajo que complementen sus ingresos, dada la incapacidad estructural del sector al respecto.

El camino no es negar las características del sector, al pretender que si éste no es rentable en sí mismo no se debe invertir en él, sino fortalecer los mecanismos para garantizar la viabilidad sectorial y la supervivencia de los agentes económicos que se reproducen en el agro. 

3. OCDE, *Politiques, marchés et échanges agricoles. Suivi et perspectives 1994*, París, 1994.

4. FAO, *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture*, Roma, 1995.

5. INEGI, *VII Censo Agrícola Ganadero*, México, 1994.

6. *Ibid.*