

El neolatifundio mexicano: expansión y crisis de una forma de dominio

ARTURO WARMAN

Una historia puede contarse de muchas maneras. Una de las formas posibles de narrar y analizar la historia agraria mexicana durante el último cuarto de siglo es la de tomar como sujeto de la misma al neolatifundio, la empresa legalmente inexistente que ha dominado el desarrollo de la agricultura nacional. La historia que quiero contar no pretende ser un análisis económico formal; éste ha sido hecho desde diversos puntos de vista y se encuentra disponible, aunque desafortunadamente no esté del todo actualizado.¹ Esta narración quiere referirse a los cambios sociales cualitativos que pueden percibirse en el campo mexicano y a sus efectos sobre el conjunto del país.

¹ Por ejemplo: Sergio Reyes Osorio *et al.*, *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974; Ifigenia M. de Navarrete (comp.), *Bienestar campesino y desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1971; Rodolfo Stavenhagen, *et al.*, *Neolatifundismo y explotación*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1968; Clark W. Reynolds, *La economía mexicana; su estructura y crecimiento en el siglo XX*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

La definición del neolatifundio, aunque sólo sirva a los limitados propósitos de este artículo, no resulta fácil. Es una especie de monstruo de mil cabezas y manifestaciones locales que está protegido por una ficción legal que lo oculta o lo disfraza. Es ubicuo y no deja muchas huellas estadísticas. Tampoco existe para propósitos fiscales y los registros de la propiedad niegan meticulosamente su posibilidad. Desafía a los registros del capitalismo para gozar de sus beneficios. Esta "irregularidad" es la que puede servir para intentar una definición provisional y limitada del neolatifundio mexicano, producto de la reforma agraria concebida y aplicada como un pilar del desarrollo de tipo capitalista industrial, o mejor, industrializante. En sus términos más generales, el neolatifundio es una empresa de tipo capitalista que produce mercancías agropecuarias para un mercado amplio de intercambio monetario con el propósito de reproducir un capital, de obtener una ganancia. Como toda empresa capitalista, logra sus propósitos mediante el control y la acumulación de bienes de producción y el dominio sobre los canales y mecanismos de intercambio. Lo que hace peculiar al neolati-

fundio mexicano es que el control sobre los medios de producción no se presenta conforme a las reglas clásicas del sistema y no está necesariamente asociado con la propiedad. Esto es especialmente válido e importante cuando el medio de producción es la tierra, sustento físico de la producción agrícola, pero vale también para el trabajo, que se adquiere por el peonaje, o para el capital que en buena medida es aportado por el Estado. Esta "irregularidad" del neolatifundio, de hecho del marco social e institucional en que opera, es la fuente de su dinamismo y eficacia, pero es al mismo tiempo su talón de Aquiles, su limitación y el origen de su rápida decrepitud y obsolescencia, que hoy se expresa en una crisis agrícola de enormes proporciones.

El neolatifundio hace su aparición como forma dominante en el campo mexicano a partir de la segunda guerra mundial. Su antecesor en el dominio, la gran propiedad territorial, había sido liquidada por el movimiento revolucionario en algunas partes del país y por la crisis mundial de la década de los treinta en muchas otras, cuando los mercados externos de sus productos se derrumbaron y el mercado interno no pudo absorber esa corriente de materias primas. El reparto cardenista cambió la estructura agraria de manera radical y la mitad de la tierra cultivada se entregó a los campesinos bajo el régimen de posesión ejidal. La tierra repartida se dedicó principalmente a los cultivos de subsistencia que se integraban a la economía nacional a través del mercado. Se modificó el método para concentrar y transferir los excedentes del sector campesino hacia los enclaves capitalistas del país. La gran propiedad se apropiaba sobre todo el trabajo campesino, que convertía en productos comerciales, y dejaba que los cultivos tradicionales quedaran en poder de los campesinos para su autoabasto y, evidentemente, para abatir el precio del salario que sólo debía cubrir complementos de la subsistencia. Después del reparto se apropió el producto campesino y la transferencia de excedentes pasó a depender del mecanismo de los precios y sus apoyos: la usura, el acaparamiento y la propiedad de animales de trabajo que se rentaban a los campesinos. La reforma agraria cardenista en su aspecto de reacción un tanto tardía a la crisis internacional, se traslapó con la recuperación de los mercados externos que revivían bajo el estímulo de una economía de guerra. Para la nación, o mejor, para sus grupos dominantes, embarcados en un proyecto industrialista, volvía a tener más atractivo la participación en los mercados internacionales que pagaban en divisas; esto es, volver a la apropiación del trabajo campesino separado de los medios de producción. Pero la reforma agraria fue también un proceso político que había desatado fuerzas poderosas. La marcha atrás en el reparto era una imposibilidad; ni siquiera su suspensión en el futuro era concebible; la gran propiedad no era restaurable. De esa contradicción surgió el neolatifundio.

Si la gran propiedad no era restaurable, podían en cambio protegerse sus residuos que tenían capacidad para convertirse en núcleos territoriales del nuevo tipo de empresas. Con ese propósito emanaron del Estado un conjunto de medidas destinadas a proteger y fortalecer la propiedad privada con capacidad de producción comercial. Algunas de estas medidas fueron de tipo legal. Se decretó bajo el cardenismo el otorgamiento de concesiones ganaderas que, para favorecer el surgimiento de una ganadería de exportación, convertían en inafectables, para fines de reparto agrario, superficies ma-

yores a las que permitía la legislación vigente. El Código Agrario de 1942 ratificó que las propiedades afectables para reparto sólo lo serían si estaban en un radio de siete kilómetros del núcleo de población solicitante, lo que dejó libre de amenazas a grandes propiedades. Más tarde, casi como el primer acto del alemanismo, se reformó el artículo 27 constitucional en el sentido de ampliar los límites legales de la propiedad privada y de conceder a ésta el recurso del amparo en cuestiones agrarias.²

El efecto de las medidas legales se multiplicó en su aplicación institucional. El despotismo, la ineficacia burocrática y la corrupción, siempre con resultados que favorecían a los propietarios, dominaron a los organismos públicos encargados de administrar la política agraria. Las graves consecuencias de las reformas en la legislación se fortalecieron todavía más por las medidas políticas que se aplicaron en su apoyo. La represión física contra los campesinos inconformes se reinstauró lentamente después del cardenismo. Uno de los pasos más graves en esta dirección, que hoy muestra sus peores efectos, fue la concesión que se otorgó a las asociaciones ganaderas para actuar como policía rural bajo el pretexto de la persecución del abigeato y que se usó como una legalización de las guardias blancas en beneficio de los propietarios. Menos dramática, pero acaso más eficiente, fue la creación de una organización campesina única que fue incorporada como un apéndice burocrático y político del Gobierno y que cumplía lo mismo con tareas administrativas que con el reparto de curules y otras canonjías. La dirección de la organización quedó en manos de funcionarios nombrados desde arriba que tomaron la representación de los campesinos para controlarlos. Esto se logró con eficacia gracias a la medida política de mayor importancia: la continuidad del reparto agrario.

Desde la presidencia de Avila Camacho la entrega de la tierra a los campesinos disminuyó en su intensidad y alcanzó su nivel más bajo durante el gobierno de Ruiz Cortines. Durante el gobierno de López Mateos la cantidad de tierras entregadas tendió a aumentar y alcanzó su cima bajo el gobierno de Díaz Ordaz, que entregó estadísticamente más tierra que Lázaro Cárdenas.³ Pero el tipo de tierras que se entregaba era cada vez peor; la proporción de tierra cultivable era minúscula y en ella era casi imposible la implantación de cosechas comerciales; lo demás eran desiertos, malpaíses, cerros y puede que pedazos de mar. Además, buena parte de la tierra repartida nunca se entregó a sus hipotéticos beneficiarios y los decretos se perdieron en polvosos archivos. El reparto se convirtió en un ritual político carente de significación económica. Se dio la tierra para aplacar demandas políticas, pero con la intención de preservar la estructura agraria y no de transformarla. El reparto agrario pasó del campo de la economía al de la política.

El resultado de la reforma agraria posterior a Cárdenas es que la disparidad en la tenencia de la tierra se ha polarizado. La propiedad de la tierra ha tendido a concentrarse, como se ha mostrado mediante la comparación de los datos censales

² Véase Manuel González Ramírez, *La revolución social en México*, Vol. III: *El problema agrario*, Fondo de Cultura Económica, México, 1966, y Jesús Silva Herzog, *El agrarismo mexicano y la reforma agraria*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

³ Ifigenia M. de Navarrete, *op. cit.*, pp. 53-54.

de 1940, 50 y 60.⁴ Parece claro que al agregarse los datos de 1970 la tendencia será todavía más acentuada y eso sin tomar en cuenta la simulación. Pero la tendencia a la concentración de la tierra no fue lo suficientemente intensa como para restaurar la gran propiedad como forma de explotación dominante. Esta existe, nunca ha dejado de existir, pero su importancia es menor que la del neolatifundio. Parece probable que la concentración estadística de la propiedad refleje la consolidación de los núcleos del neolatifundio, que multiplica su área de dominio territorial por el mecanismo de la renta de la tierra, otra de las imposibilidades legales.

La renta de la tierra ejidal es el mecanismo más común para sustentar la producción de los neolatifundidos. Esta ha tomado diferentes modalidades: la renta directa, burda e ilegal y acaso la más frecuente; la "asociación" entre tiburones y sardinas, forma más alambicada pero equivalente a la renta directa; distintas modalidades de crédito en que las labores de cultivo, de recolección y venta, se deciden por el prestamista por cuenta del deudor. En esta última versión, el Gobierno toma el papel más activo como neolatifundista mientras que en las otras dominan los inversionistas privados. La renta de la tierra está tan generalizada que existe un numeroso grupo de neolatifundistas particulares que carece totalmente de propiedad territorial. Con unas cuantas máquinas agrícolas, algo de dinero y muchas relaciones, cultivan enormes superficies en parcelas alquiladas. Algunos de ellos, como los peones migratorios, son itinerantes para aprovechar diferentes calendarios agrícolas. No sólo los ejidatarios, sino muchos pequeños propietarios en el sentido lato de la palabra y que carecen de recursos para emprender cultivos comerciales por su cuenta han quedado atrapados en la telaraña de la renta. Así, el neolatifundio en sus diversas modalidades ha llegado a controlar de hecho casi la totalidad de las tierras en las que es posible obtener altos rendimientos con muy bajo riesgo.

La política territorial, la reforma agraria en beneficio del neolatifundio, no era suficiente para propiciar el crecimiento de la empresa agrícola en el campo al ritmo que demandaba el proyecto industrialista de un pequeño grupo, pero cuyos efectos distorsionaban el conjunto nacional. Era necesario crear otros incentivos para que el neolatifundio acelerara la creación de excedentes agrícolas y su traspaso al sector industrial y la inversión pública vino en apoyo de la reforma agraria. Dos políticas, la de irrigación y la de caminos, permitieron la ampliación de la superficie territorial controlada por los empresarios agrícolas. Las comunicaciones permitieron que tierras con las características que buscaban los neolatifundistas pero que no tenían acceso a los mercados, fueran incorporadas al progreso. En cierto sentido, las comunicaciones fueron la vanguardia del neolatifundismo. Se sembró algodón en Chiapas, ajonjolí en la tierra caliente de Guerrero y arroz en Sinaloa; el ganado de Tabasco tuvo acceso a los mercados nacionales y de exportación y hoy se construye un ingenio cañero en Quintana Roo. Zonas dominadas por caciques ancestrales recibieron de golpe el camino, la reforma agraria y el neolatifundio; a algunas hasta les llegó la luz.

⁴ Sergio Reyes Osorio, "Aspectos de la problemática agraria nacional", en *Revista de México Agrario*, núm. 5, julio-agosto, 1968, pp. 71-95.

La construcción de obras de irrigación, el renglón más cuantioso de la inversión pública en el campo, fue acaso el mayor beneficio entregado a los neolatifundistas. Estos, desarraigados de la propiedad de la tierra, no iban a realizar inversiones en la mejora de territorios que no les pertenecían. Estaban envueltos en un círculo vicioso: tenían capacidad y ganas de invertir pero, salvo en sus núcleos territoriales propios, no podían capitalizar en la tierra. El Estado asumió esa tarea. Las nuevas tierras irrigadas en poder de ejidatarios o de propietarios pobres, que carecían de los recursos para hacerlas producir en los términos que exigía el Gobierno para recuperar su inversión, pasaron en su totalidad al control de los empresarios que sí tenían con qué o cómo. El beneficio fue redondo y el neolatifundio, mediante el pago de una renta ridícula, que a veces no significa ni 5% del valor de la cosecha, adquirió el control de una enorme inversión realizada por el Estado.

Con frecuencia, los recursos que invertían los neolatifundistas privados para cultivar las tierras abiertas con las inversiones federales también eran del Gobierno. Los recibían a través del crédito oficial en sus múltiples variantes. Buena parte de los recursos crediticios gubernamentales destinados al campo, manejados con criterios estrechos y con métodos corruptos e ineficaces, fueron captados por los neolatifundistas privados por caminos legales o de los otros, otra vez sin dejar huella estadística. También capturaron los recursos de investigación agrícola. Fueron los beneficiarios de una "revolución verde", concebida en términos empresariales, cuyas técnicas sólo podían aplicarse en las condiciones en que producían los neolatifundistas. Muchos empresarios agrícolas privados dejaron de usar su capital, que trasladaron a inversiones más seguras aunque menos redituables, y se limitaron a administrar recursos oficiales en su propio beneficio.

El neolatifundio recibió otro enorme beneficio de la intervención del Estado en el control del mercado mediante el establecimiento de precios oficiales de garantía para los productos básicos. Estos se fijaron, en la década de los cincuenta, tomando como base los costos y rendimientos de los neolatifundistas, agregados con un sabroso margen de ganancia, lo que permitía su cultivo en condiciones de absoluta seguridad. Cuando los precios de estos productos fueron congelados o aumentaron en proporciones mucho menores que los de los productos industriales en beneficio de los sectores urbanos, que además recibieron subsidios adicionales, algunos de los neolatifundistas pudieron absorber el descenso relativo gracias a los aumentos de los rendimientos derivados de la revolución verde. Otros, que operaban en zonas menos privilegiadas, no resistieron la baja y poco a poco fueron abandonando sus cultivos y sustituyéndolos por otros que requerían inversiones más altas. Pero todos recibieron entonces otro beneficio: al mantenerse fijo el precio del maíz, de hecho descendente en términos reales, que regula el precio de los salarios en el campo, el costo de la mano de obra en los cultivos empresariales descendió.

Todo parecía marchar bien, espléndidamente. El neolatifundio crecía y aumentaba su producción. Su dominación en el campo era indiscutida. Entre 1942 y 1964 el producto agropecuario creció a un saludable 4.6% anual, 1.5% por arriba del crecimiento de la población, y entre 1945 y 1956,

justo cuando se aplicaron las medidas más claras en favor del neolatifundio, creció a un espectacular 5.9% anual.⁵ Al principio de la década de 1960, México había logrado ser autosuficiente en producción agropecuaria y satisfacía adecuadamente la demanda o el subconsumo nacional, como quiera llamarsele.⁶ En 1965 se exportaron grandes cantidades de maíz y trigo. Mas importante aún, desde el punto de vista del desarrollo industrial, la exportación de la producción agrícola creció a ritmos satisfactorios. En 1960, el 22% de la producción agrícola se exportaba y significaba un poco más de la mitad de la exportación total de bienes del país.⁷ Los productos de exportación eran cultivados totalmente por los neolatifundistas: algodón, el más importante, café, azúcar, henequén, jitomate y carne. El sector agrícola estaba adquiriendo divisas para compensar el enorme déficit de las importaciones dedicadas al sector industrial.

En resumen, una de las funciones básicas que el desarrollo asigna al sector agrícola: crear un excedente importante y transferirlo al sector industrial, se estaba cumpliendo con eficacia por el neolatifundio. Tomando en cuenta sólo tres mecanismos: el fiscal, el de precios y el bancario, el sector agropecuario transfirió a la industria 3 000 millones de pesos entre 1942 y 1960.⁸ La cifra puede ser criticada por conservadora tomando en cuenta la debilidad de los criterios que sirven para la recopilación estadística. Por ejemplo, es evidente que lo que estadísticamente aparece como inversión pública en el sector agropecuario no llegó al campo más que en una proporción baja y que la mayor parte se quedó en manos de la burocracia que la administra, que ni siquiera radica en el campo y que ciertamente no sirve a su progreso; además, muchas de las inversiones reales están destinadas a satisfacer demandas del sector industrial y aunque estén localizadas en áreas rurales, al campo más bien le son indiferentes cuando no lo perjudican. La transferencia por el mecanismo de los precios, la más cuantiosa en contra del sector agropecuario, está calculada sobre los precios medios rurales, ficción estadística que siempre es mayor, a veces hasta un 100%, al precio que reciben los productores. De tal manera que la cifra que puede establecerse con las fuentes disponibles debe multiplicarse varias veces para reflejar los procesos reales. Si por añadidura se agregan otros mecanismos de transferencia que no dejan huella en las estadísticas disponibles, como las operaciones comerciales que provocan que los precios de muchos artículos en el campo sean hasta del doble que los de la ciudad de México, o las transacciones usureras que no pasan por los bancos, en fin, la mayoría de las transacciones que se realizan diariamente en el campo y que implican una transferencia a otros sectores, las cifras serían muy diferentes, radicalmente distintas.

Desde el punto de vista del Estado, tan bien iban marchando las cosas en el campo gracias al prodigioso dinamismo del neolatifundio, que se pensó que no había por qué invertirle tanto cuando ese dinero era necesario en la industria. La inversión pública en el sector agropecuario, de la que acabamos de decir que tiene mucho de falacia estadística, nunca fue muy elevada, sobre todo considerando que está destinada cuando menos a la mitad de la población.

Las cifras más elevadas de inversión pública dedicadas al sector agropecuario corresponden al régimen presidencial de Miguel Alemán, cuando se le destinó cerca de 20% del total. En ese período fue también más claro que la inversión pública en el campo estaba dirigida al beneficio directo de un pequeño grupo de neolatifundistas privados. Durante el régimen de Ruiz Cortines la inversión pública en el sector agropecuario descendió a 13.6% del total y llegó a menos de 11% en los gobiernos de López Mateos y de Díaz Ordaz.⁹ El abandono del campo, cubierto en una retórica agrarista y en un reparto simbólico de tierras, tuvo efectos evidentes a partir de 1965. Estos efectos fueron paliados por varios años de lluvias favorables. Aun así, el descenso de la participación del producto agropecuario en el producto nacional y el de las exportaciones agrícolas se hizo evidente. De manera suicida, estos datos fueron interpretados oficialmente como el triunfo evidente de la industrialización y del progreso: México se acercaba, al fin, al umbral del desarrollo.

A partir de 1970 la situación se precipitó y el deterioro se hizo evidente. El estallido fue provocado por la crisis internacional, la de mayor magnitud desde los años treinta; pero sus causas más profundas no pueden atribuirse solo al comportamiento errático de los mercados internacionales o a las condiciones meteorológicas desfavorables. La importación de maíz y trigo, interrumpida desde 1972 y sin trazas de corregirse a corto plazo, sin duda el aspecto más severo de la crisis, depende de factores básicamente internos relacionados con la estructura de la producción en el campo y con su articulación con la producción industrial y los servicios. La "peculiaridad" del neolatifundio, su estructura interna y relaciones con otros sectores, pueden servir para indagar la naturaleza y el origen de la crisis.

Como hilo conductor me referiré a los resultados de la disociación entre el control del territorio y su posesión o propiedad, que determina en buena medida la composición del capital en la agricultura mexicana y pone un límite a su acumulación aunque no a su reproducción. El único territorio donde el neolatifundista puede realizar mejoras tales como riego, nivelación y acondicionamiento del suelo, debe de ser de su propiedad. Esta, cuando existe, es una porción pequeña con relación a la superficie total en que produce el inversionista y cuyo dominio adquiere por el arrendamiento. En el terreno arrendado no se invertirá ni un centavo y sólo en cierto tipo de explotaciones, como por ejemplo las lecherías, el empresario invertirá en su propio terreno. La utilidad dependerá básicamente de la extensión que logre cubrirse, más que de los rendimientos que puedan lograrse. El neolatifundio crece sobre todo horizontalmente y en tierras que no le pertenecen. La inconveniencia de capitalizar en la tierra determina que la mayor proporción del capital pueda considerarse como de operación y que esté invertido en maquinaria y en cubrir los costos de cultivo. La maquinaria agrícola tiene una importancia grande en el neolatifundio, no tanto por ventajas tecnológicas o económicas sino porque es el vehículo físico mediante el cual el empresario toma el control del territorio arrendado en lapsos críticos por su brevedad. Así, la producción del neolatifundio es por lo general de tipo extensivo y no puede transferirse a cultivos más intensos que requieren de adaptaciones territo-

5 Sergio Reyes Osorio, *op. cit.*, p. 76.

6 *Idem* p. 104.

7 *Idem* pp. 106-107.

8 *Idem* p. 146.

9 Higenia M. de Navarrete, *op. cit.*, p. 56.

riales. En cambio, la composición del capital explica en parte la elevada tasa de ganancia que a veces alcanza a 100% de la inversión y que normalmente supera a las que se obtienen en otras actividades.

La inconveniencia de capitalizar la tierra y la limitada elasticidad de la inversión posible en maquinaria o en costos de cultivo, determinada por la extensión territorial disponible, explica por qué la totalidad de las ganancias obtenidas por el neolatifundio se transfieren fuera de la agricultura, donde no pueden ser absorbidas. Los neolatifundistas son comerciantes, casatenientes urbanos, inversionistas bancarios y hasta industriales, pero muy poco de lo ganado en la agricultura vuelve a ella e incluso muchos empresarios, cuando logran un capital de magnitud suficiente como para que en el criterio de inversión influya tanto la seguridad como el rendimiento, abandonan la agricultura o la relegan a segundo término. Las limitaciones a la capitalización en el campo hacen del neolatifundio el vehículo más eficaz para lograr la mayor y más acelerada transferencia de recursos del campo hacia las otras actividades. Esta eficacia puede contribuir a explicar el apoyo irrestricto que ha otorgado el Gobierno al vehículo más rápido y brutal de despojo del campo y sus habitantes. Pero la eficacia del neolatifundio tiene un precio alto: la destrucción de recursos naturales muchas veces no renovables. Suelos, bosques, vegetación natural con uso económico para los campesinos son aniquilados; en cambio las plagas se extienden, el uso inmoderado de productos químicos se vuelve indispensable y crecen la salinidad y la erosión. Ese precio enorme no lo pagan evidentemente los empresarios, sino los campesinos a quienes vuelve la tierra hecha un erial una vez que se le ha sacado todo, mientras que los empresarios buscan o demandan del Estado nuevas tierras para su negocio.

La falta de reinversión, la composición del capital con predominio del de operación y el carácter extensivo de la producción, son condiciones que definen a una empresa especulativa. El neolatifundio va tras la máxima ganancia en el menor plazo posible y todas las otras consideraciones sobran. Ha preferido los cultivos de ciclo corto con precios atractivos, que abandona al menor indicio de riesgo o cuando aparece uno más prometedor. Esto se traduce en la falta de consistencia en la estructura de la producción agrícola y en su distribución regional. Los cincuenta fueron años de algodón y muchas áreas nuevas se abrieron al cultivo, pese a los elevados riesgos; después de un par de años de cultivo y de distorsión de toda la economía regional aparecían las plagas y los algodoneros se retiraban; después había que fumigar las milpas por varios años, pagar más por todo, expulsar a los jornaleros inmigrados y buscar trabajo fuera. Los años sesenta fueron de trigo y de caña de azúcar, el uno mecanizado y la otra con una alta demanda de trabajo por el corto tiempo de la zafra. En otras partes fue la fresa, la cebolla, el jitomate o el arroz. Sin embargo, aparece más o menos clara una tendencia general en los últimos diez años. Los neolatifundistas particulares han abandonado los cultivos más riesgosos por lo incierto del mercado, dejando que su producción la asuman los campesinos o los neolatifundios del Estado, y se han refugiado en productos más seguros. Ante la crisis internacional que dislocó el mercado, los empresarios han acentuado su preferencia por acogerse a los cultivos extensivos de menos riesgo y garantizados por el Estado.

Entre éstos no está el maíz, cuyo precio fue congelado hasta un par de años después de que se desató la inflación, pero sí algunas plantas oleaginosas y el sorgo, este último con un precio más flexible. El sorgo, y no ciertamente el girasol, como se anunció pretenciosamente, ha competido con el maíz en los setenta; tiene la ventaja de que no es apto para consumo humano, sino que lo comen los animales, que son al fin un producto de exportación o lo eran hasta este año.

El cambio de la estructura de la producción neolatifundista particular frente a una crisis severa ha mostrado su debilidad, su falta de consistencia, su caducidad. Al acogerse a los cultivos mecanizados extensivos con precio de garantía, los empresarios particulares han perdido en buena medida su papel como encargados de acumular en el campo y de transferir los excedentes a otros sectores; también han perdido su eficacia como productores de divisas. El gobierno ha reaccionado quitándoles parte de su apoyo, entre otras maneras liberando el cerco de represión sobre algunos sectores campesinos. Parece también que el régimen ha escogido la organización sucesora: el ejido colectivo o de hecho la empresa agropecuaria estatal, capaz de superar las inconsistencias del neolatifundio privado y de conseguir los mismos fines de acumulación y transferencia. Los neolatifundistas privados, apoyados por otros sectores incluso dentro del Estado, han reaccionado con fuerza política y hasta con violencia armada: están caducos pero no difuntos. La primacía que se les otorgó en el último cuarto de siglo no fue gratuita y hoy se convierte en poder; el conflicto está lejos de haberse resuelto.

Lo que los neolatifundistas defienden es su posición como los dominadores directos del campesinado, como los primeros beneficiarios de su explotación. La eficiencia de la empresa agrícola no está basada, nunca lo estuvo, en sus recursos y condiciones propias, sino en su capacidad de controlar y apropiarse de los recursos de los campesinos, de convertirlos en mercancías y transferirlos al sector capitalista; de su posición, amparada por la fuerza política del Estado, de articulador entre dos modos de producción. La "racionalidad" del neolatifundio no está ni en su tecnología ni en su sistema productivo, bastante ineficaces en términos de rendimientos por hectárea, sino en el hecho de cultivar sin pagar casi nada por la tierra y por la mano de obra, cuyo precio no se establece por las leyes del sistema capitalista sino por la magnitud del complemento económico que por encima de su producción autónoma necesita el campesino para subsistir en términos estrictos.

Algunas comparaciones muestran que el neolatifundista mexicano está en desventaja respecto a los empresarios agrícolas de muchos países capitalistas desarrollados en renglones centrales de la producción. Paga más por el crédito, por la maquinaria y por todos los insumos industriales; recibe mucho menos asistencia técnica y tiene menos apoyos en la infraestructura; con frecuencia obtiene rendimientos más bajos. Además, tiene que competir en desventaja en los mercados dominados por los intereses metropolitanos, que con frecuencia le imponen una cotización más baja para su producto. En esas condiciones no sólo logra competir, sino que obtiene tasas de ganancia considerablemente superiores a las de los agricultores de los países capitalistas desarrollados. Sólo dos factores pueden explicar la diferencia: el precio del

trabajo y el de la renta de la tierra, tan bajos que absorben todas las desventajas y la elevada tasa de ganancia. Los factores críticos los aportan los campesinos, que son despojados en el proceso, y no la empresa.

Los efectos del despojo sobre los campesinos son múltiples y complejos y sólo se pueden apuntar algunos de ellos. La pérdida del mejor territorio, que los campesinos no pueden cultivar por falta de capital y otras presiones que hacen imposible o incosteable para ellos la implantación de cultivos comerciales, los lanza al arrendamiento y a cultivar en los terrenos menos apropiados con sacrificio de los rendimientos y aumento en el riesgo. Este último factor, decisivo en la actividad agrícola, es absorbido íntegramente por los campesinos mientras que los latifundistas trabajan en condiciones de seguridad. El desplazamiento del riesgo y el descenso de los rendimientos es muy difícil de medir, pero su importancia es enorme para los campesinos.

La "marginalidad" de las tierras que quedan bajo el dominio efectivo de los campesinos y su extensión limitada y constante frente a un crecimiento regular y acelerado de la población bastaría para explicar la insuficiencia de la producción para cubrir la subsistencia de sus poseedores. A esto se agrega el deterioro constante en términos relativos del precio del producto central de la economía campesina, el maíz, que no puede sustituirse porque no sólo es una mercancía, sino alimento, garantía de subsistencia física. Además, si todavía agregamos que sobre la producción autónoma de maíz pesa la usura, el acaparamiento, la fluctuación en el precio que alcanza el 100% en un año, la insuficiencia de la producción se explica más por la explotación que por incapacidad tecnológica o fatalismo demográfico, tan de moda por ahora. La falta de producción autónoma suficiente ha obligado al campesino a emprender otras actividades para complementar el bajo ingreso en términos monetarios, pero con enorme importancia cualitativa, que se deriva del cultivo del maíz que cubre bastante más de la mitad del territorio total cultivado.

Entre las actividades que el campesino puede emprender para suplir o complementar su producción autónoma ha destacado la venta de fuerza de trabajo. Una de sus modalidades, la emigración definitiva hacia los centros urbanos, ha sido cubierta ampliamente, tanto así que no sólo ha saturado la demanda real, sino que ha creado un enorme ejército de reserva sin ocupación en las ciudades. La idea de que la industria tenía una capacidad ilimitada de ocupación ha resultado empíricamente falsa. Incluso con disponibilidad casi ilimitada de capital, que no es ciertamente el caso de México, la ocupación en la industria tiende a descender y la esperanza de convertir a los campesinos en obreros industriales ha sido desechada. En cambio, la esperanza de crear un "lumpenariado" radicado en el campo, parece todavía alentar en los planificadores nacionales.¹⁰ La emigración definitiva de campesinos ha rebasado las fronteras nacionales. Una amenaza reciente de los Estados Unidos se fundaba en la posibilidad de repatriar a cinco millones de mexicanos radicados ilegalmente en ese país con el beneplácito de sus empleadores. Independientemente de la cifra, que parece incluir a los trabajadores temporales, la formulación de la

amenaza sugiere que la emigración definitiva internacional está también cerrada como posibilidad.

La otra modalidad de la venta de trabajo campesino es el peonaje, la ocupación temporal o permanente pero complementaria con el cultivo autónomo en el marco de una economía familiar. Esta tiene dos mercados y tres ámbitos de demanda. Uno de los mercados es la industria establecida en áreas rurales o en su vecindad y en la que las familias campesinas tratan de colocar a alguno de sus miembros para complementar el ingreso familiar. La posibilidad de absorción de mano de obra en este tipo de industria ha sido muy limitada. Una de las razones de esta incapacidad de ocupación es que las llamadas industrias rurales son en buena proporción, sobre todo en los proyectos emprendidos por el Estado, industrias intensivas de capital localizadas fuera de las áreas metropolitanas, que repiten el esquema de desplazar mano de obra cuanto más se acercan, sin conseguirlo nunca, a la escala y niveles de eficiencia de las industrias de los países desarrollados.

El otro mercado del trabajo campesino es el de la empresa agrícola. En su ámbito más extenso, el internacional, la demanda de trabajo es temporal. Los braceros primero y los "mojados" después, han constituido una de las válvulas de escape más importantes para superar la limitación del mercado de trabajo nacional. Entre un 10 y un 20 por ciento de la población censalmente activa en la agricultura, que se refiere sobre todo a varones de más de 15 años, ha obtenido sus ingresos complementarios del trabajo agrícola temporal en los Estados Unidos. En los últimos tiempos las cifras de los "mojados" repatriados por ese país se aproximan al millón de personas por año. Como la cifra incluye a los repatriados más de una vez, pero no a los que no fueron capturados y que no deben ser pocos, puede considerarse como una buena aproximación. La constancia de la cifra puede indicar que el tamaño de este mercado de trabajo es más o menos estacionario. Aun así, su importancia es enorme, y de llevarse a cabo la amenaza de prohibir el trabajo de ilegales, el problema de ocupación interno se agudizará.

Los ámbitos internos del mercado de trabajo en las empresas agrícolas, el interregional y el regional, se han visto severamente afectados por el cambio en la estructura y distribución regional de los cultivos del neolatifundio. El abandono de los cultivos intensivos de mano de obra y su sustitución por los cultivos extensivos y mecanizados, congruentes con la composición del capital y el carácter especulativo de las empresas, se ha traducido en una disminución de la demanda de trabajo global, pese a los limitados esfuerzos del gobierno por crear ocupación en las obras públicas. La desproporción entre la oferta y la demanda de trabajo, apoyada por el congelamiento del precio del maíz, también ha afectado al nivel del salario, de tal manera que no sólo hay menos trabajo sino que éste está peor pagado. Esto ha obligado a los campesinos a depender más ampliamente del cultivo de sus tierras "marginales" para disminuir la proporción del complemento que depende de la venta de fuerza de trabajo a las empresas agrícolas.

Uno de los efectos inmediatos de esta "reconcentración" ha sido la disminución de la superficie sembrada de maíz y su sustitución por cultivos comerciales más intensos capaces

¹⁰ Véase el artículo de Jesús Puente Leyva en Ifigenia M. de Navarrete, *op. cit.*

de aportar una mayor cantidad de dinero. El campesino no ha dejado de sembrar maíz, pero trata de sustraerlo del mercado; trata de cultivar lo suficiente para su consumo familiar y el pago de los gravámenes usureros que pesan sobre su cosecha y nada más, ya que cada vez que concurre al mercado con maíz "pierde" como resultado del deterioro constante de su precio. El abandono del cultivo con fines mercantiles por parte de los campesinos es una de las causas importantes del déficit de la producción nacional de maíz y de la necesidad de importar volúmenes crecientes. Los recientes aumentos en el precio de garantía no tienen mucha posibilidad de remediar esta situación, ya que por una parte son inferiores a las tasas de inflación y no restauran el precio relativo del maíz anterior a 1970, que ciertamente estaba ya deteriorado.¹¹ Por otra parte, el maíz no tiene muchas posibilidades de intensificación en tierras "marginales" y los campesinos necesitan más dinero para sustituir los complementos monetarios que obtienen trabajando fuera. Esto los ha forzado a introducir cultivos comerciales con una mayor densidad económica, muchos de los cuales abandonaron los neolatifundistas. El resultado más directo de la intensificación por la sustitución de cultivos es que el campesino y su familia deben trabajar más duramente para restaurar, sin mejorarlo, su amenazado nivel de subsistencia. Dicho de otra manera: debe aceptar la disminución de la retribución por su trabajo, que equivale a aumentar el monto de esfuerzo que es transferido y apropiado por otros sectores.

Pero el proceso de intensificación tiene otras consecuencias. Una de ellas es el incremento de la dependencia. Cultivar jitomate, cebolla o ejote en tierras malas con un temporal irregular no es cosa sencilla. Además de trabajar más duro hace falta dinero para comprar semillas, fertilizantes o insecticidas y hasta cajas de empaque. A diferencia del cultivo del maíz que sólo se monetarizaba una vez producido, los cultivos comerciales intensivos necesitan de inversión monetaria desde antes de plantarse. El objeto de esa inversión o gasto es la compra de productos industriales, especialmente productos químicos, que el campesino no puede ni producir ni controlar, lo que implica una dependencia tecnológica. Con regularidad casi absoluta, el campesino no dispone de dinero para realizar la inversión monetaria que requieren los nuevos cultivos y tiene que pedirlo prestado a usureros, acaparadores o a los futuros compradores. La deuda es la condición de los cultivos comerciales intensivos. Por añadidura, tiene que aceptar enormes riesgos

que se derivan de la vulnerabilidad de estos cultivos, acentuada por su implantación en tierras marginales, y por el carácter errático y especulativo del mercado, también acentuado por su naturaleza monopolística. Se pueden sortear los peligros naturales como el temporal irregular y obtener una producción que no tiene mercado. Otra vez, a diferencia del maíz, los nuevos cultivos no pueden almacenarse y destinarse al consumo directo de los productores. El riesgo no es para los campesinos una especulación abstracta, sino la recurrente experiencia de fracasos que sólo se resuelven profundizando el endeudamiento.

Las consecuencias directas o indirectas de la intensificación han provocado una reorganización de las relaciones horizontales entre los mismos campesinos para ajustarlas a la naturaleza de la producción. Se pagan salarios con más frecuencia, se venden o rentan parcelas ejidales por dinero con más intensidad, se reducen los gastos ceremoniales. El dinero aparece con frecuencia en las relaciones de tipo social. Pese a estos cambios, que han llevado a muchos a pensar erróneamente que ahora sí el capitalismo ha triunfado de manera definitiva en el campo, la naturaleza y el propósito de las relaciones tradicionales han persistido dentro de las nuevas formas. El campesino depende más ahora que nunca del trabajo familiar no remunerado, de la integración de una unidad de producción-consumo lo más numerosa posible para cubrir las demandas de trabajo de los nuevos cultivos comerciales. El campesino no se ha individualizado en sus relaciones económicas fundamentales, las que aportan la subsistencia; por el contrario, ha consolidado las unidades sociales basadas en el parentesco. También depende más que nunca del intercambio recíproco de trabajo hacia la unidad familiar, aunque este se formalice a través de jornales en lugar de ceremonias que ya no pueden costearse, en la medida en que los nuevos cultivos requieren de más trabajadores en los momentos críticos de la cosecha. No menos depende el campesino de obtener acceso a la tierra a través de una compleja red de relaciones sociales que se integran en comunidades agrarias: barrios, pueblos o ejidos que redistribuyen el acceso a la tierra con relativa independencia respecto a las normas jurídicas nacionales. Hoy hay más campesinos sin derechos jurídicos nacionales sobre la tierra que ejidatarios o pequeños propietarios reconocidos. La comunidad y el parentesco acogen y dan acceso a la tierra a los que formalmente no tiene el derecho. La prueba de esto es múltiple, pero puede ejemplificarse con cálculos disponibles: la supervivencia no es físicamente posible con los salarios rurales y una ocupación que no excede de cien días al año; la diferencia se deriva del cultivo autónomo de maíz y dependiente de cultivos comerciales. Esa diferencia implica la supervivencia, el no morirse.

Los cultivos campesinos, que apenas aparecen en las estadísticas nacionales, pero en los que la mitad de la población lleva su existencia, dependen de relaciones horizontales, simétricas y redistributivas cuya naturaleza y racionalidad no son las del capitalismo. En cambio, las relaciones externas del campesino, de explotación y dominación, de clase, si son de tipo capitalista. Esta contradicción compleja entre el campesino y sus explotadores parece central en el futuro próximo. No obstante, el conflicto que se gesta alrededor de ella no tiene como enfrentamiento que ponga en frecuencia su existencia.

¹¹ Esta afirmación, que se refiere a los precios vigentes en 1975, no se basa en las estadísticas disponibles ni coincide con ellas. Se deriva de observaciones directas que pueden generalizarse como sigue: el precio local corriente en el momento de cosecha para el maíz del pequeño productor es de 25 a 50 por ciento inferior al precio de garantía. El maíz hipotecado por algún préstamo, que es el que el campesino entrega al mercado, lo adquiere el usurero a la mitad del precio corriente para cubrir los intereses, por lo que el productor recibe apenas de 25 a 37 por ciento del precio oficial de garantía por la parte que vende de su cosecha. Por el contrario, los precios al menudeo de los productos industriales en las localidades rurales son más altos que los que rigen en las ciudades, con frecuencia hasta el 100%, por los altos costos de intermediación. No son muchos los productos industriales que el campesino consume regularmente; la mayoría de ellos ha subido más que proporcionalmente respecto al promedio que sirve para establecer los índices estadísticos, mientras que los campesinos no compran maíz u otros productos de subsistencia, los que, al subir menos, presionan hacia abajo al promedio, por lo que su posición se deteriora mucho más allá de lo que las estadísticas reflejan.

Temas internacionales