

## Capítulo 4

# Transformaciones agrarias: crisis y diferenciación social

*A medida que la economía hace la transición de una economía paternalista y guiada por el Estado hacia una economía más descarnada y guiada por el mercado, las altas tasas de desempleo y la desigualdad en el ingreso serán hechos comunes de la vida.*

(Bremner e Ihlwan, 1998: 47)

El PROPÓSITO de este capítulo es mostrar cómo se ha efectuado el proceso de descampesinización del agro mexicano tanto nacional como regionalmente. Me ocuparé de las principales causas y resultados de este proceso: la doble crisis de la agricultura capitalista y la economía campesina ha resultado en una importante diferenciación (o estratificación) social entre los campesinos. Tal diferenciación, sin embargo, no se ha traducido proporcionalmente en la expansión de las posiciones proletarias, ni en el campo ni en la ciudad. Más bien, el resultado es un semiproletariado creciente, escindido entre el trabajo asalariado y la producción campesina, que ha emergido como el grupo rural más numeroso. De tal suerte, conforme la economía campesina sigue deteriorándose, creando un proceso de descampesinización, la agricultura y la industria capitalistas han sido incapaces de proletarizar completamente a las masas que tienen un acceso cada vez menor a la tierra.

En la primera sección se trazan los contornos básicos de lo que hemos llamado la doble crisis de la agricultura mexicana, relativa una al sector capitalista y la otra a la economía campesina (Bartra, R. y Otero, 1988). Se examina atentamente esta doble crisis mediante un análisis de los cultivos comerciales en contraste con los cultivos de subsistencia. Este análisis se divide en dos periodos principales de política estatal. El primero, de 1940 a 1983, cuando prevalecieron las políticas de industrialización destinadas a sustituir importaciones, en una economía relativamente cerrada, con proteccionismo y subsidios a diversas industrias, incluyendo ciertos cultivos básicos. El segundo periodo va de 1984 a 1995, cuando se introducen en México las políticas económicas neoliberales que suponen un mercado abierto al comercio internacional así como a la inversión ex-

tranjera y la eliminación de la mayor parte de los subsidios (salvo para el maíz y el frijol). En la segunda sección se presenta el espectro de la diferenciación social de los productores agrícolas de México, con base en el censo de 1970. A continuación, comparando la situación de 1970 con la de 1960, muestro el grado en que la economía rural se había erosionado hasta ese año y cómo el semiproletariado constituía ya el grupo agrario más numeroso. Enseguida se enmarcan dentro de la misma gráfica los datos censales de 1960 y 1970, así como los datos de unas encuestas del sector ejidal llevadas a cabo en 1990 y 1994 (De Janvry, Gordillo y Sadoulet, 1997). Este ejercicio revelará que prevalece la estructura básica de la diferenciación, aunque comienza a ocurrir cierta reconcentración de la tierra entre los estratos altos de los productores directos, en tanto los estratos medios son los que más dependen de los ingresos no agrícolas, y los más pobres —es decir los semiproletarios— siguen dependiendo básicamente de la agricultura. Por último, se hace una breve revisión de cómo el desarrollo capitalista ha afectado regionalmente al espectro de la diferenciación social y se presenta el contraste entre los estados donde se localizan las cuatro regiones cuyo desarrollo se analiza con profundidad en los siguientes cuatro capítulos.

### **La doble crisis de la agricultura mexicana**

La doble crisis de la economía rural mexicana, de la agricultura capitalista por un lado y la campesina por el otro, ha resultado en la diferenciación social entre el campesinado dentro de un capitalismo que no ha incrementado proporcionalmente a las posiciones de la clase proletaria. Conforme la economía campesina sigue deteriorándose, ocurre la descampesinización: números cada vez mayores de campesinos son separados de sus medios de producción y orillados a enfrentar un mercado de trabajo asalariado incapaz de absorberlos de manera productiva (Coello, 1981).

El primer problema está en la mayor dependencia del mercado de todas las unidades de producción campesina. Es decir, a mayor mercantilización de su economía, se da una comercialización mayor de la producción agrícola (en contraste con la proporción que se dedica al autoconsumo). De 1940 a 1970, la proporción del producto vendida por todas las unidades de producción del país aumentó del 53.6 al 87 por ciento. Si este salto parece impresionante, lo es más aún si se considera que la mayor parte del cambio ocurrió durante el primer decenio del periodo. De hecho, el porcentaje de producción vendida en el mercado aumentó del 53.6 por ciento en 1940 al 82.1 por ciento en 1950. Después de la reforma

agraria cardenista, la mayor parte de la producción agrícola pasó por el mercado nacional.

Existen, desde luego, diferencias en la proporción de la producción total vendida entre los diversos tipos de tenencia de la tierra (véase cuadro 1). La clasificación de la tenencia de la tierra del censo mexicano se compone de tres categorías: 1. unidades de producción privada con más de 5 hectáreas, 2. ejidos, y 3. unidades privadas de 5 hectáreas o menos. Esta última categoría corresponde al sector minifundista. En general, las unidades de producción privada con más de cinco hectáreas vendieron siempre un mayor porcentaje de su producción que cualquier otro tipo de productor; la mercantilización de estas unidades de producción privadas se vio seguida muy de cerca por las unidades ejidales. Las propiedades privadas con cinco hectáreas o menos, la gran mayoría de las cuales son unidades campesinas minifundistas, presentan un comportamiento más errático. En 1950 vendieron una proporción mayor de su producción que los ejidos (78.7 por ciento frente a 72.4 por ciento), pero en 1960 el porcentaje disminuyó a 67, sólo para aumentar nuevamente a 81 por ciento en 1970.

CUADRO 1

Porcentaje de producción vendida por tipo de tenencia de la tierra, 1940-1970

<i>Tipo de tenencia</i>	<i>1940</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>
Total	53.6	82.1	82.0	87.0
>5 ha.	55.7	89.4	87.0	88.2
<5 ha.	40.0	78.7	67.0	81.0
Ejidos	54.2	72.4	77.0	86.2

Fuente: Elaborado con datos de la Dirección General de Estadística, *Censo agrícola-ganadero y ejidal, 1940; 1950; 1960; 1970* (México: DGE, s/f).

La dependencia del mercado, sobre todo después de finales de los años sesenta y principios de los setenta, hizo más vulnerable que antes a la economía campesina. La mayor comercialización de la agricultura demostró los antagonismos de una economía campesina que se desarrolla en un contexto capitalista.

Los años setenta comenzaron con disminuciones de la producción de la mayoría de los cultivos. La producción de maíz (estancada a mediados de los años sesenta) se vino abajo en 1972 y la producción no volvió a ser real-

mente satisfactoria hasta principios de los ochenta, y eso sólo durante un breve periodo. En cuanto al frijol, pudo observarse una pauta de comportamiento similar (Bartra y Otero, 1988).<sup>6</sup>

También sufrieron crisis cultivos comerciales como el algodón, el ajonjolí, la caña de azúcar y el jitomate a principios de los años setenta. No hubo recuperación del algodón ni del ajonjolí durante la primera mitad de los años ochenta. Los cultivos comerciales que tuvieron mejor suerte son los relacionados directamente con la industria de la exportación: cítricos, piñas y fresas: “todos estos productos crecieron rápidamente, mientras que el sector de los alimentos básicos apenas tuvo crecimiento alguno” (Sanderson, 1986: 279). El crecimiento de estos cultivos comerciales, a los que podríamos referirnos como “alimentos de lujo”, junto con el crecimiento de la producción de granos para forraje, expresan la internacionalización de la agricultura mexicana y la tendencia a sustituir cultivos alimentarios por cultivos forrajeros, como el sorgo y la alfalfa (Sanderson, 1986; Barkin y DeWalt, 1989).

Las ciudades mexicanas consumen grandes cantidades de maíz, posibilitando que los campesinos que lo producen y venden compren los productos industriales indispensables para su sustento en el campo. En las unidades campesinas, por lo general se almacena el maíz en previsión de la carestía. Así, cuando aumenta el precio del maíz, se requiere una menor cantidad del mismo para lograr el equilibrio entre el trabajo y el consumo (Chayanov, 1974). Pero si cae el precio del maíz, las familias campesinas deben duplicar su esfuerzo laboral para obtener mayores cantidades del grano, en virtud de que, dada la escasez de capital y la baja calidad de la tierra, los campesinos no pueden fácilmente cambiar su producción hacia otras cosechas. Cambiar, por ejemplo, del cultivo del maíz al del tomate, cuyos precios fluctúan bruscamente, significaría una gran inseguridad para la economía campesina. Y como el acceso a la tierra está generalmente restringido, a los campesinos no les queda más que utilizar en mayor medida el único recurso que tienen a la mano: la fuerza de trabajo familiar.

El uso de este recurso, sin embargo, también tiene limitaciones cuando su productividad decae por debajo de cero. En caso de contratarse mano de obra, dicho límite se alcanza cuando la productividad laboral iguala al salario. Quienes suponen que el valor de la fuerza de trabajo es cero en la unidad campesina (Barchfield, 1979; Dvoring, 1969) en realidad están atendiendo a su límite inferior, debajo del cual la producción agrícola no tiene sentido para los agricultores campesinos. Siendo que los campesinos gene-

<sup>6</sup>Este artículo escrito con Roger Bartra contiene nuestros acuerdos sobre cómo caracterizar la estructura agraria desde el punto de vista económico. Nuestros principales desacuerdos sobre las implicaciones políticas, sin embargo, pueden verse en Otero (1990) y los capítulos 7 y 9 de este libro.

ralmente sacrifican la renta de sus tierras y a menudo parte de su “salario” autoimputado, suponer que éste es cero desde el principio sitúa de hecho el análisis en el punto de la quiebra campesina.

En unos cuantos años la agricultura de México pasó de proporcionar la considerable cantidad de divisas necesarias para la industrialización a no poder ni siquiera alimentar a su propia gente (Sanderson, 1986). Por esta razón, el gobierno de José López Portillo (1976-1982) puso en vigor el Sistema Alimentario Mexicano o SAM en 1980, con el fin de alcanzar la autosuficiencia en la producción de cereales básicos (*Nueva Antropología*, 1981; Barkin y Suárez, 1982; Fox, 1993). Aunque las declaraciones oficiales pretendían que la autosuficiencia se derivaría de fortalecer la economía campesina en las zonas de temporal, la mayor parte de los aumentos en la producción ocurrieron realmente en los distritos de riego. Esto indica que los subsidios gubernamentales para ciertos insumos eran tan altos que los miembros de la burguesía agraria no dudaron en sacar provecho de los granos básicos. De hecho, la producción aumentó notablemente en los cultivos de frijol y maíz en 1980 (Redclift, 1981).

A la postre resultó que los mexicanos pagaron un precio muy alto por tales aumentos en la producción, ya que suponían enormes subsidios. Y aunque hubo cierto progreso en la autosuficiencia alimentaria, éste fue pasajero: los resultados de 1982 fueron desalentadores debido en parte a que las lluvias fueron menos frecuentes de lo normal. Cuando Miguel de la Madrid asumió la Presidencia, en diciembre de 1982, se puso fin al SAM.

Pese a que en la década de 1960 pudo presenciarse una gran redistribución de tierras, la erosión de la economía campesina fue considerable. Parte de la razón fue que las tierras que se distribuyeron durante la presidencia de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) fueron de muy mala calidad para la agricultura. Aunque se distribuyeron 25 millones de hectáreas, cantidad mayor que la distribuida durante el gobierno de Cárdenas, sólo 2.4 millones o el 10 por ciento eran cultivables. En cambio, Cárdenas distribuyó cerca de 18 millones de hectáreas de las cuales casi 5 millones o 28 por ciento eran laborables. Así pues, la reforma agraria de Díaz Ordaz redujo la proporción de tierra ejidal laborable del 23.2 por ciento en 1960 a 18.3 por ciento en 1970 (Gutelman, 1974).

En 1970, gran parte de los pequeños productores agrícolas ya no era capaz de subsistir sobre la única base de sus tierras. El proceso de semi-proletarización ya estaba en auge: un número cada vez mayor de productores rurales se vio atrapado entre la producción campesina insuficiente y un mercado de trabajo asalariado que ofrecía pocas oportunidades de otro tipo de empleo.

El decenio de 1970 vio la explosión simultánea de dos crisis: un retroceso acelerado en los estándares de vida de los pequeños campesinos y una caída de los precios de exportación que afectó profundamente al sector capitalista. Políticamente, esto dio como resultado una renovada tendencia de los productores del campo a luchar por la tierra (Bartra, A., 1979a, 1979b; Otero, 1981, 1983).

### Diferenciación estructural de los productores agrícolas directos

El objetivo de esta sección es presentar un análisis de la diferenciación social en el agro mexicano, resultante de la doble crisis. La información empírica proviene de los diversos estudios que se precisan más adelante. La discusión metodológica se centra en el estudio realizado por un grupo de investigadores de la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe de las Naciones Unidas, o CEPAL, con base en los censos mexicanos de 1970 de población y agricultura (CEPAL, 1982). El proyecto fue dirigido por el economista Alejandro Schejtman. Aunque los datos son viejos, este estudio demuestra el grado en que ya se había diferenciado el sector campesino hacia 1970, cuando la crisis agraria de México era ya evidente tanto para los políticos como para los analistas. Además, al comparar este estudio con uno anterior basado en el censo de 1960, demostraré que existe una clara tendencia de los sectores medios del campesinado a desaparecer.

La metodología de este estudio también ha sido la base de otras dos encuestas realizadas por la CEPAL en los años noventa: una en colaboración con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos en 1990, y la otra con la Secretaría de la Reforma Agraria en 1994, según el informe de De Janvry, Gordillo y Sadoulet (1997).

Uno de los objetivos del estudio de la CEPAL fue elaborar una tipología de los productores agrícolas para poder distinguir entre los agricultores campesinos y los empresariales, así como los diversos estratos de estas amplias categorías. El supuesto de la CEPAL fue que las unidades de los pequeños campesinos trabajan conforme a un esquema diferente del de las empresas agrícolas capitalistas. En tanto estas últimas buscan maximizar las *ganancias* como principal objetivo de la producción, las unidades campesinas se proponen maximizar los rendimientos de la fuerza de trabajo familiar, toda vez que el principal objetivo de la familia campesina es la *subsistencia*. Por lo tanto, las operaciones campesinas suponen generalmente un trabajo mucho más intensivo que el de las empresas capitalistas.

CUADRO 2

México: distribución de los productores agrícolas directos según la tipología de la CEPAL  
(1970, porcentaje)

<i>Tipo de unidad productiva<sup>a</sup></i>	<i>Estrato dentro del tipo</i>	<i>Porcentaje</i>
Campesina	I Infrasubsistencia	55.6
	II Subsistencia	16.2
	III Estacionario	6.5
	IV Producción de superávit	8.2
<i>De transición</i>	<i>V De transición</i>	<i>11.6</i>
Empresarial	VI Pequeño	1.2
	VII Mediano	0.4
	VIII Grande	0.3

Fuente: CEPAL, 1982, *Economía Campesina y Agricultura Empresarial (Tipología de Productores del Agro Mexicano)*, por Alejandro Schejtman, México, Siglo XXI Editores, pp. 118-119.

<sup>a</sup>Número total de unidades = 2'557,070.

En el cuadro 2 se muestra la distribución resumida de las unidades de producción agrícola en México, según la tipología de la CEPAL. Se han mezclado las cifras correspondientes a los sectores de tenencia de la tierra ejidal y privada, en razón de que en ambos sistemas de tenencia la diferenciación social es análoga (CEPAL, 1982: 278-281). Los productores empresariales se concentran en el sector privado. Mezclando los datos de los dos sistemas se obtiene la mejor visión panorámica de la diferenciación al interior de la estructura social en el México rural, pero cuando se combinan los dos sistemas, disminuye la proporción de “empresarios”.

La CEPAL usó dos criterios fundamentales para distinguir entre las categorías campesina y empresarial en su tipología.

1. ¿se contrató mano de obra en la unidad productiva?; y
2. ¿alcanzó o excedió la unidad los niveles de subsistencia?

Las “unidades campesinas” son las que empleaban mano de obra familiar y ocasionalmente contrataban trabajo asalariado. La “contratación” se midió por los pagos salariales que no excedían el equivalente a 25 días laborales por año (calculados por el costo anual en salarios dividido entre el

salario mínimo diario en cada región o estado). La mayoría de las unidades campesinas contrata algunos trabajadores externos a la familia durante unos cuantos días de la cosecha. Y los miembros de tales minifundios generalmente venden su propia fuerza de trabajo a otras familias campesinas por unos cuantos días al año. Este intercambio de fuerza de trabajo es, en muchos casos, la forma monetizada de previas relaciones de reciprocidad en las comunidades campesinas.

Para construir los diversos estratos, se definieron varios tipos de necesidades de las unidades campesinas para luego determinar qué tipo de unidades eran capaces de satisfacer ciertos tipos específicos de necesidades. Dos de los tipos distintivos fueron las necesidades de subsistencia y las necesidades de reemplazo de los medios de producción. Así pues, se definieron las necesidades alimenticias como la principal prioridad de las familias campesinas que, en promedio, tenían 5.5 miembros cada una. Se hicieron cálculos para especificar las necesidades nutritivas mínimas en función de calorías y proteínas. Se convirtieron sus costos en una medida equivalente de maíz por año, estimada en 3.8 toneladas por cada familia promedio (de 5.5 miembros). Dada la media nacional de producción de maíz por hectárea en 1970 (1,036 kilogramos), y habiéndola calculado para una equivalencia de superficie nacional en función de tierras de temporal, el estudio de CEPAL estableció la superficie mínima de tierra necesaria para producir los requerimientos alimenticios mínimos para la familia promedio. La superficie mínima resultó ser de 3.84 hectáreas, la cual se redondeó a 4 hectáreas. Con estas equivalencias se procedió luego a establecer la estructura de la diferenciación social en el campo mexicano.

#### *Campesinos de "infrsubsistencia" o "semiproletarios"*

Conforme a los criterios de CEPAL, las unidades de producción de infrsubsistencia no cumplen los requisitos mínimos de alimentación familiar. Así que su subsistencia depende cada vez más de actividades económicas externas de los miembros de la familia que se contratan por fuera de la unidad campesina a cambio de un salario o que realizan actividades comerciales.

Aquí cabe preguntarse si las familias de infrsubsistencia son realmente "campesinas". El concepto de campesinado es de naturaleza muy *fluida*, una media abstracta, una tendencia, pero no una clara realidad estadística. La clasificación de la CEPAL se basa en la idea de *subsistencia*, la cual se refiere tanto a la reproducción de la fuerza de trabajo como al *reemplazo* de los medios de producción. La categoría de "infrsubsistencia" ni siquiera satisface

los requisitos de la subsistencia, por no hablar de los de reemplazo de los medios de la producción. Preferiría llamar a este grupo de familias “semi-proletarias”, ya que deben complementar sus ingresos con otras actividades económicas, a saber, con actividades comerciales o más comúnmente con el trabajo asalariado.

La idea de *producto excedente* puede asociarse de la siguiente manera a las de subsistencia y reemplazo. *Subsistencia* es el nivel de producción mínimo necesario para lograr la reproducción de la fuerza de trabajo invertida en el ciclo de producción y para reconstituir la fuerza de trabajo de toda la familia campesina. Además, es necesario *reemplazar* los medios de producción agotados o consumidos durante el ciclo. Por último, el producto excedente sería la producción que sobrepasa la subsistencia y el reemplazo. Si un ciclo productivo permite tanto la subsistencia como el reemplazo, entonces yo diría que la unidad campesina logra la escala de “reproducción simple” y se puede sostener como campesina sin recurrir al trabajo asalariado de manera sistemática.

En tanto concepto teórico, las principales características de la producción campesina son que el productor directo es el dueño de la tierra y los otros medios de producción, o tiene acceso a ellos, controla el proceso laboral, y usa su propia fuerza de trabajo y la de otros miembros de la familia. Estos recursos deberían permitir que la unidad campesina familiar se reproduzca en la escala simple, es decir, sin tener un producto excedente, pero cubriendo los costos tanto de subsistencia como de reemplazo. En las empresas capitalistas el dueño del capital se apropia del producto excedente (en su forma histórica de plusvalía) directamente en el proceso de producción; la explotación de los campesinos en el contexto capitalista es, no obstante, más compleja, puesto que generalmente está mediada por el mercado de bienes a través de la venta de una parte de sus cosechas.

Lo que nos interesa tratar en este punto es la disolución *parcial* y no la desintegración total de la economía campesina. Este proceso de disolución puede hacer descender a las familias campesinas hasta la condición de semiproletarias, donde algunos de sus miembros se proletarianizan de manera parcial o completa. Debido a su articulación subordinada, la economía campesina dentro del capitalismo puede lograr un nivel de reproducción simple, pero puede ocurrir que la unidad campesina no consiga siquiera este nivel. Lo que propongo es que, aunque la unidad campesina puede ser capaz de producir lo suficiente para reproducirse en la escala simple, el capital, en virtud del intercambio desigual, se apropia de una parte de los fondos de subsistencia o de reemplazo de la unidad campesina. Tal situación llevaría necesariamente a un proceso de descampesinización de algunos o de todos los miembros de la familia campesina, dependiendo del

grado de desigualdad en el intercambio. Para la mayoría de los miembros que se las arreglan para conseguir empleo asalariado, esto probablemente significaría sólo una proletarización *parcial*, en la que la unidad doméstica o la comunidad campesina siguen siendo parcialmente responsables de la reproducción de estos miembros de la comunidad. Esto es lo que Claude Meillassoux llamó la “función social” de la economía campesina en el capitalismo. La comunidad reincorpora a los trabajadores que han quedado desempleados, enfermos o que son de edad avanzada (Meillassoux, 1972, 1977). Incorporando este mecanismo de extracción del trabajo excedente al intercambio desigual, podemos ver que la economía campesina es doblemente explotada por el capitalismo: cuando los miembros de la familia venden su fuerza de trabajo, la producción campesina subsidia los salarios no pagados en los periodos de desempleo, enfermedad o vejez; y cuando los productos del campo se venden en el mercado, generalmente son objeto de un intercambio desigual.

Eric R. Wolf se refiere a la situación anterior que ocurre en casos en que los campesinos intervienen en relaciones asimétricas de intercambio, determinadas por las condiciones externas, que es normalmente lo que ocurre con los campesinos en el capitalismo. Según este autor:

... donde los sistemas de mercado están muy dispersos y obedecen a presiones que no tienen en cuenta el poder adquisitivo de la población local, el productor puede tener que aumentar grandemente su producción para conseguir incluso los artículos necesarios para el reemplazo [o reproducción simple en nuestros términos, G.O.]. En tales condiciones, una participación considerable de los fondos del reemplazo campesino [que comprende nuestros fondos de subsistencia y de reemplazo, G.O.] puede convertirse en el fondo de utilidades de otra persona (Wolf, 1966: 9).

También Marx hablaba de las consecuencias que para la producción campesina tenía la dominación del capitalismo. Él afirmaba que el producto excedente de los campesinos vendido en el mercado capitalista difícilmente alcanzaba su valor, toda vez que los precios se establecen por los costos de producción y la tasa media de ganancia, lo que está determinado por las unidades más eficientes de producción capitalista. En virtud de este mecanismo de formación de precios, “una parte del trabajo excedente de los campesinos, que trabajan en las condiciones menos favorables, es donado gratuitamente a la sociedad...” (Marx, I, 1967: 806). En cuanto a un tratamiento más pormenorizado de los mecanismos de apropiación del trabajo

excedente del campesino por las diferentes fracciones del capital, véase Zamosc (1979).

Dado que las unidades de “infrasubsistencia” no satisfacen realmente los requerimientos teóricos mínimos para incluirlas en el campesinado, las colocaré en la categoría de “semiproletarias”. He optado por este término en lugar de, por ejemplo, “campesinos-trabajadores” (Szélenyi, 1988) porque la tendencia predominante en la agricultura mexicana es claramente hacia la descampesinización. El concepto de “campesinos-trabajadores” parece indicar que existen oportunidades *iguales* para este tipo de agentes sociales de ingresar (o reingresar) en la trayectoria de clase ya sea de campesino o de proletario, es decir, en la recampesinización o la proletarización. Aunque admito que existen ambas posibilidades, prefiero nombrar el concepto de acuerdo con la tendencia predominante: descampesinización sin proletarización plena, lo que significa la expansión de la posición semiproletaria, más que su contracción. Como se verá por las encuestas de los años noventa, las posiciones semiproletarias han aumentado cuantitativamente así como en lo tocante a su intensidad, dado que proporciones mayores de los ingresos campesinos dependen del salario más que del ingreso agrícola.

#### *Los campesinos de “subsistencia”*

El segundo estrato de la tipología de la CEPAL recibe el nombre de unidades de nivel de “subsistencia”. Se concibió este estrato en función de si las unidades de producción eran capaces de producir lo suficiente no sólo para sus necesidades alimenticias, sino también para sustituir los insumos y medios de producción agotados durante el periodo de producción (reemplazo). Los cálculos de costos determinaron que dichas unidades debían estar dentro del intervalo de 4-8 hectáreas del ETN (equivalente nacional de tierras laborables de temporal). Sin embargo, según la propia CEPAL, las unidades que detentan entre 4 y 8 hectáreas experimentaron una tendencia a deteriorar sus condiciones de producción o se vieron forzadas a subsidiar los fondos para el reemplazo mediante ingresos externos a la unidad. Resulta claro, entonces, que esta categoría tampoco alcanza el nivel de la reproducción simple si tiene que atenerse exclusivamente a las actividades campesinas.

Parece más adecuado, sin embargo, que las unidades de “subsistencia” se incluyan en el campesinado, más que las de la categoría de “infrasubsistencia”. Pues aunque las primeras también se estén deteriorando, son todavía capaces de sostener una operación totalmente campesina. Vender algo de la fuerza de trabajo puede ser un medio estratégico para impedir que

los niveles de consumo de la unidad caigan hasta la mera subsistencia o incluso más abajo. Así pues, las actividades externas a la unidad campesina se pueden conceptualizar como actividades que forman parte de la misma lógica campesina de subsistencia.

### *Los campesinos “estacionarios” y los “excedentarios”*

El tercer estrato de la tipología de la CEPAL está conformado por las unidades “estacionarias”, las cuales deben caer dentro del intervalo de 8-12 hectáreas de tierras del ETN para ser capaces de producir a una escala de reproducción simple. Las mayores de 12 hectáreas se consideran dentro del cuarto estrato, llamado de unidades “excedentarias” o, más precisamente, unidades con *potencial* de producir un excedente. En el tercer estrato, de unidades estacionarias, los costos de reproducir los medios de producción e insumos se calcularon con base en la labor realizada en una parcela de 10 hectáreas. Como puede verse, no todas las unidades de este estrato, dentro del intervalo de 8-12 hectáreas necesariamente podrán lograr la reproducción simple. Algunas de ellas son también susceptibles de ver mermar su capacidad de producción, a menos que complementen sus costos con actividades económicas externas a la unidad.

Antes de ocuparnos de las unidades no campesinas, analicemos brevemente la economía política de la producción de excedentes en la economía campesina. Teóricamente, una vez que se encuentra un producto excedente en una unidad campesina, pueden ocurrirle al menos cuatro cosas:

1. El producto excedente puede pasar a ser propiedad del capital mercantil o usurario a través del intercambio desigual o del franco robo. De otra manera, si la competencia de los productos del campesino no se da con las empresas capitalistas sino sólo entre campesinos, el beneficiario indirecto puede ser la burguesía industrial. Tal ha sido el caso en México de ciertos cereales básicos, para los que el Estado ha fijado precios “de garantía” a niveles bajos. Por citar un ejemplo, el precio de garantía del maíz se mantuvo nominalmente fijo desde principios de los años sesenta hasta que estalló la crisis de la economía campesina en 1971. La burguesía industrial se ha beneficiado adquiriendo materias primas agrícolas a bajo costo, mientras que los productos y “bienes salariales” baratos, tales como los alimentos, le permiten pagar salarios bajos a los trabajadores industriales. Mediante este mecanismo de producción de alimentos baratos, la burguesía industrial puede obtener mayores tasas de ganancia, y la uni-

- dad campesina reproduce su carácter campesino en lugar de acumular capital.
2. Puede ocurrir también que el producto excedente sea tan pequeño que los campesinos simplemente elijan aumentar su nivel de consumo. En ese momento, lo que originalmente era un “producto excedente” deja de serlo y la escala de reproducción simple se da a un nivel de consumo más alto. De esta manera la unidad campesina conserva su carácter sin tener que “regalarle” al capital su producto excedente, como en el caso anterior.
  3. Otra forma en que la unidad campesina se reproduce en la escala simple es merced a ciertos mecanismos culturales de redistribución, típicos de ciertas comunidades campesinas con tradición indígena, como la posesión de *cargos* para las ceremonias religiosas (Cancian, 1972; Vogt, 1966, 1969, 1973). En este caso, la mayor parte o la totalidad del producto que en un principio aparecía como excedente se consumirá en la fiesta tradicional o en virtud de algún otro mecanismo de redistribución, con lo que simplemente aumentará el consumo de la comunidad campesina.
  4. Finalmente, el producto excedente puede quedarse en la unidad campesina, abriendo la posibilidad de expandir el nivel de producción al contratar algún trabajo asalariado o invertir en medios adicionales de producción. En este caso los campesinos entran en un proceso de transición hacia convertirse primeramente en “campesinos-empresarios” y a la larga, tal vez, en una trayectoria hacia el aburguesamiento agrario.<sup>7</sup>

### *Las unidades no campesinas*

La CEPAL definió como unidades no campesinas las cuatro categorías restantes de unidades de producción. La quinta cae entre el sector campesino y el empresarial; de ahí su nombre: unidades “transicionales”. El criterio que define a este estrato no es más que el pago de entre 25 y 500 salarios mínimos a lo largo de un año por contratación de mano de obra. No hay restricciones sobre el tamaño de la tierra, pero podemos suponer que sean unidades con más de 12 hectáreas en tierra del ETN, que era lo mínimo para las unidades excedentarias. Estas unidades son “de transición” en el proceso de diferenciación social en el sentido de que algunas pueden adoptar rasgos empresariales, en tanto que otras pueden retroceder al sector campesino.

<sup>7</sup>El tratamiento clásico de la diferenciación campesina en el marxismo puede verse en Lenin (1967) y en Kautsky (1974). Una explicación contemporánea basada en la experiencia latinoamericana puede verse en De Janvry (1981).

Del lado empresarial tenemos tres estratos, los cuales se dividen en grados simples de diferenciación mediante un criterio puramente cuantitativo: son las empresas “pequeñas”, “medianas” y “grandes”, dependiendo de su nivel de fuerza de trabajo contratada. Las unidades pequeñas pagan entre 500 y 1,250 salarios mínimos al año, las medias pagan entre 1,251 y 2,500 y las grandes más de 2,500 salarios mínimos al año.

Se aplicó una definición diferente a las unidades ganaderas, las cuales representan el 11 por ciento del total. Pero como ninguna de las unidades “campesinas” tiene producción suficiente para caer dentro de este tipo de producción, aquí no nos ocuparemos de ellas. Baste decir que todas las unidades ganaderas se definieron operacionalmente también como unidades empresariales “pequeñas”, “medianas” o “grandes”.

#### *Limitaciones de los datos de la CEPAL*

La tipología de la CEPAL se deriva del censo agrícola. Así que para poder hacerse una idea sobre las clases agrarias en México a partir de estos datos, hay que preguntarse hasta qué punto coincide la información de las unidades de producción agrícola de este censo con la del Censo General de Población. Según este último, la población rural de México en 1970 era de aproximadamente 19.9 millones, lo que corresponde aproximadamente a 3.6 millones de familias. En un intento de responder a esta pregunta, la CEPAL supuso que se podían igualar las familias con las unidades de producción. De esta forma, podríamos tener poco más de 405,000 jefes de familia que no fueran simultáneamente jefes de las unidades de producción agrícola, toda vez que el censo correspondiente registra poco más de 3.2 millones de unidades (CEPAL, 1982: 111-112).

De estos 3.2 millones de unidades de producción agrícola registradas por el censo agrícola,

87,000 carecían de tierra en general y otras 185,000 de tierras laborables, quedando en total ligeramente más de 2.9 millones de jefes de familia que podían disponer de tierras de labor, es decir, algo más del 80 por ciento de las familias rurales figurarían en algún grado dentro de la tipología. En algún grado, porque cerca de un 12 por ciento de las mismas (alrededor de unas 340,000), a juzgar por los datos del censo, correspondería a ejidatarios de los ejidos colectivos y mixtos sobre los cuales no se obtuvo información directa al nivel de las boletas censales (CEPAL, 1982: 112).

Como puede verse del contraste entre el Censo General de Población y los datos del censo agrícola (Censo Agrícola-Ganadero y Ejidal) de 1970, la gran mayoría de la población rural (más del 80 por ciento) ha sido tenida en cuenta en la tipología de la CEPAL.

Sin embargo, sigue habiendo una importante limitación en el estudio de la CEPAL: el no haber considerado formalmente a las familias sin tierra. Éstas deben haber sido parte de cerca del 20 por ciento de la población rural no considerada. De esta forma, el 20 por ciento sería el máximo concebible para el proletariado rural, suponiendo que no hubiera comerciantes, artesanos, proletarios urbanos con residencia rural, etcétera, incluidos en esta cifra. Aun así, uno de los aspectos que se vuelven difíciles de evaluar es la distribución regional de las familias proletarias. No nos queda, pues, más salida que estudiar indirectamente al proletariado rural a través del Censo General de Población. Este censo, sin embargo, tiene sus propias limitaciones: su información está dada en función de los individuos, a diferencia del estudio de la CEPAL, cuya información se presenta por familias. Así pues, muchos de los individuos (quizá la mayoría) registrados por el censo como “campesinos sin tierra” o “trabajadores” pertenecen en realidad a familias semiproletarias o campesinas, es decir, que tienen cuando menos un acceso mínimo a la tierra. Pero hasta el momento, éstas no pasan de ser conjeturas. En la siguiente sección se trata brevemente el problema de las familias proletarias rurales.

### **La diferenciación estructural: ¿hacia la desaparición de los campesinos medios?**

Hasta ahora he presentado el perfil de la diferenciación social en 1970 y discutido las cuestiones conceptuales más importantes en torno al campesinado como clase económica, pero no tenemos idea de si las cosas mejoraron o empeoraron para esta clase rural. La única manera de averiguarlo es abordando el problema desde el punto de vista histórico: ¿cómo ha cambiado el perfil del campesinado con el paso del tiempo? El tratar históricamente este problema es una forma de especificar de manera concluyente si el campesinado está en proceso ya sea de disolución o de fortalecimiento. Por desgracia, el estudio de la CEPAL no se ocupó de este problema, lo que no deja de ser sorprendente. Pese a que en este estudio se trataba de fundamentar la posición campesinista (o acaso debido a ello), no se ha aportado análisis alguno sobre los antecedentes de los diferentes productores de la tipología de la CEPAL. De manera que no se puede saber, sobre la única base de este análisis, si los productores campesinos se están consolidando o yéndose a la quiebra.

Para averiguar si la situación de los productores campesinos cobra fuerza o desfallece, pueden compararse las proporciones de productores agrícolas de las diferentes categorías entre 1960 y 1970, utilizando el estudio del Centro de Investigaciones Agrarias (CDIA) del censo de 1960 (CDIA, 1974). Mientras el estudio del CDIA clasifica a los productores rurales en sólo cinco categorías (infrasubsistencia, subfamiliar, familiar, multifamiliar de tamaño intermedio y multifamiliar de tamaño grande), el estudio de la CEPAL define ocho tipos de unidad productiva. Para poder comparar los datos, agregué los tres tipos empresariales de la CEPAL en uno solo para formar seis categorías: infrasubsistencia, subsistencia, estacionario, excedentario, transicional y empresarial. La gráfica 4 presenta una comparativa, donde se empalman los resultados de los dos estudios.

Estos datos muestran con toda claridad el descenso de la economía campesina entre 1960 y 1970. Específicamente, las unidades intermedias dan muestras de irse a la quiebra, lo que refuerza la polarización de la agricultura: los sectores semiproletario y burgués aumentan, en tanto se observa un campesinado medio que tiende a desaparecer. A mayor abundamiento, una gran proporción de ex campesinos o semiproletarios simplemente quedan fuera del análisis: se trata de ex campesinos que no pueden sostenerse ni siquiera en una posición semiproletaria y que se han convertido en trabajadores jornaleros o han migrado a las ciudades.

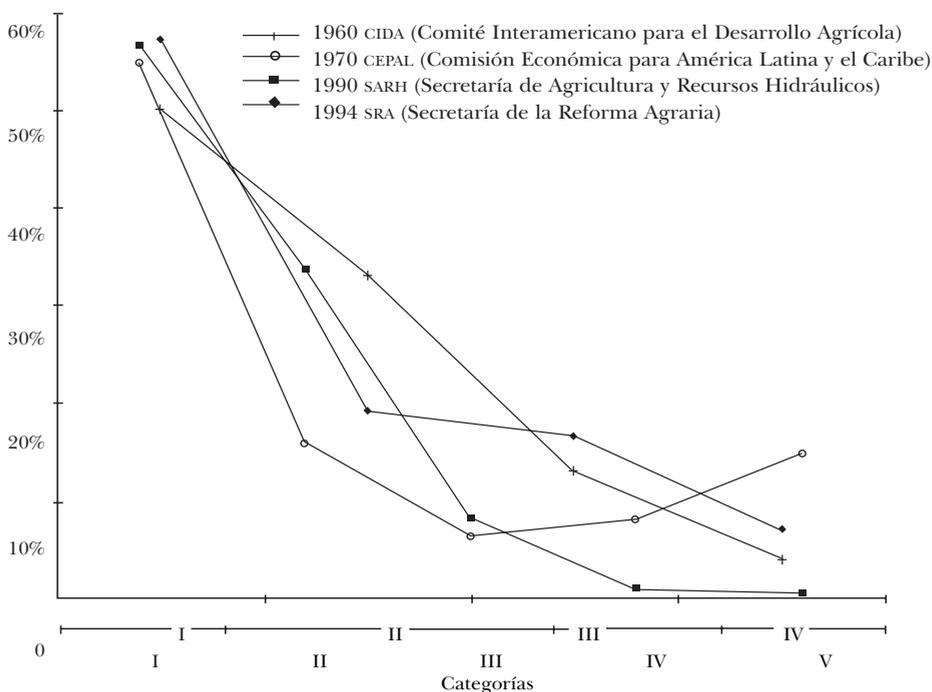
Al graficar los datos más recientes de 1990 y 1994, se tiene la impresión de que disminuye la tendencia a la polarización, al grado de que las curvas tienden a aplanarse. Antes de especular sobre las razones de esto, permítaseme hacer algunas aclaraciones sobre estos datos. Primero, se refieren solamente al sector *ejidal* y no comprenden las unidades privadas de 5 hectáreas o menos, lo que constituye el sector minifundista. Sin embargo, como ya se dijo con base en el estudio de 1970 de la CEPAL, el perfil de diferenciación social es muy semejante en los sectores ejidal y privado, aunque este último está ligeramente más polarizado. Ello indudablemente se debe a que los pequeños propietarios privados de tierra han sido capaces de vender, a diferencia de los ejidatarios (hasta 1992). En todo caso, la ausencia de los productores minifundistas privados en las gráficas para los años 1990 y 1994 sesga los datos hacia un mayor aplanamiento del que en realidad existe.

Pero la tendencia interesante de los años noventa es que los sectores más afortunados del campesinado se están expandiendo a base de comprar tierra a los menos afortunados. Muchos de éstos están abandonando por completo la agricultura. Con todo, las reformas neoliberales (véanse los capítulos 3 y 9) podrían obrar un resultado paradójico: están sentando las ba-

ses para que surja un campesinado empresarial, al tiempo que eliminan a los campesinos medios, mientras que confinan a grandes masas de campesinos pobres a la condición de productores marginales.

GRÁFICA 4

México: diferenciación social entre los productores rurales de México, 1960-1994



Diferenciación social entre productores agrícolas de México, 1960-1994

ha*	CIDA	etn**	CEPAL	ha	SARH	etn	SRA
0-5	0.500	0-5	0.547	0-4	0.572	0-5	0.572
5-15	0.330	5-8	0.159	4-10	0.336	5-10	0.192
5-50	0.130	8-12	0.064	10-30	0.010	10-18	0.166
>50	0.040	>12	0.081	>30	0.005	>18	0.071
		oth	0.149				

ha\* hectáreas  
etn\* equivalente de temp. nacional

Fuente: Elaborado con datos de De Janvry *et al.*, 1997: 27-29.

Permítaseme discutir brevemente el problema del proletariado agrícola en términos cuantitativos. En el cuadro 3 se categoriza a la población rural económicamente activa usando la terminología del censo. En este cuadro se muestra la evolución de las categorías de “trabajadores”, “campesinos” y “patrones” del campo entre 1960 y 1970.

CUADRO 3  
Población rural económicamente activa, 1960 y 1970<sup>a</sup>

Sector	1960		1970	
	Millones	%	Millones	%
Trabajadores	3.4	57.5	3.0	59.3
Campesinos	2.5	42.2	2.0	38.2
Patrones	0.02	0.3	0.13	2.5
Total	5.92	100.0	5.13	100.0

<sup>a</sup>Dirección General de Estadística, *Censo General de Población, 1960, 1970* (México: DGE).

Las cifras absolutas de la fuerza de trabajo agrícola disminuyeron de 1960 a 1970, conforme a una tendencia de varios decenios. De igual forma, no es de sorprender que los “trabajadores” hayan disminuido en números absolutos. El descenso del sector agrícola se refleja a medida que se desarrolla la economía; la emigración del campo hacia la ciudad lo propicia y la mecanización de la tecnología agrícola lo acelera. Sin embargo, hay que señalar que la categoría de “campesino” disminuyó más drásticamente que la de “trabajadores”, de 2.5 a 2 millones de personas, un descenso del 20 por ciento. La de “trabajadores” disminuyó de 3.4 a 3 millones de personas, un descenso del 12 por ciento. Por otro lado, el número relativo de trabajadores aumentó de 57.34 a 59.3 por ciento, en tanto que el de campesinos disminuyó del 42.2 al 38.2 por ciento. Como se dijo líneas arriba, no hay diferencia de fondo entre el Censo General de Población (CGP) y el resto de las cifras dadas previamente en este capítulo: el CGP se refiere a *individuos*, en tanto que los estudios del CDIA y la CEPAL son de *unidades familiares*. Con todo, las cifras del CGP representan la tendencia general.

### Diferenciación social regional

El perfil regional de la diferenciación social del cuadro 4 (p. 108) se ha traducido a las categorías de clase que aquí se formulan, en tanto se ha presentado críticamente la tipología de la CEPAL. Las equivalencias con ésta son las siguientes:

1. las unidades de infrasubsistencia ahora se llaman semiproletarias;
2. los campesinos de subsistencia y los estacionarios se suman dentro de la clase “campesina”;

3. las unidades excedentarias se suman con las de transición para formar la categoría social de “campesinos-empresariales”; y
4. la suma de las unidades empresariales pequeñas, medianas y grandes se llaman ahora “burguesía agraria”.

Como se ha mantenido hasta el presente la estructura básica de la diferenciación social, he preferido usar los datos de la CEPAL, porque son generales e incluyen tanto al sector ejidal como al privado.

Se ha respetado el procedimiento de asignación de la CEPAL, excepto para las unidades de infrasubsistencia, ya que tales unidades tienen pocas oportunidades de reingresar en la trayectoria de la clase campesina. Debatándose entre la tierra y los salarios como la base material de su reproducción, las familias semiproletarias son en realidad el sector con el crecimiento más dinámico. Esta afirmación se sustentó contrastando los datos de 1960 y 1970 que se mostraron líneas arriba y las cifras respectivas reportadas por De Janvry *et al.* para 1990 y 1994 (1997).

La diferencia entre campesinos y campesinos-empresarios es que éstos se orientan fundamentalmente a la producción para el mercado más que para la subsistencia, aunque ambos son autoempleados y contratan algunos trabajadores por temporada. Sin embargo, los campesinos-empresariales tienen mayores oportunidades de ingresar en la trayectoria del aburguesamiento agrario, aunque también están sujetos a la posible erosión de sus unidades económicas. Harriet Friedman ha propuesto una distinción similar concerniente a lo que ella llama “producción familiar” (campesinos) y “pequeña producción mercantil” (PPM, o familias granjeras). La autora define la producción familiar como aquella “cuya reproducción ocurre a través de relaciones no mercantiles (independientemente de la proporción de la producción para la venta respecto de la producción para el consumo)” (Friedman, 1980: 1961). En cambio, la PPM está plenamente integrada tanto en el mercado capitalista de “insumos” como en el de “productos”, aunque ambas formas de producción dependan básicamente de la fuerza de trabajo familiar. El concepto de Friedman de la PPM tiene el claro objetivo de representar a las granjas familiares de los países capitalistas avanzados. Con todo, yo argumentaría que los campesinos-empresariales de las formaciones sociales dependientes o del Tercer Mundo comparten la mayor parte de sus características definitorias, salvo que éstos pueden depender más de la mano de obra contratada, al menos de temporada, que las granjas familiares (que tienen acceso a más tecnología que a la mano de obra barata). Resumiendo, los campesinos se orientan fundamentalmente hacia la producción de subsistencia con base en la mano de obra familiar, mientras

que los campesinos-empresariales se orientan hacia el mercado y contratan una mayor proporción de mano de obra asalariada.

En el cuadro 4 se muestran las “estructuras de clase” regionales significativamente diversas en cuanto a la diferenciación social del campesinado: en contra de lo que intuitivamente podría esperarse, sin embargo, existe una mayor *proporción* de población campesina en el norte que en el centro de México, aunque en Chiapas la proporción de campesinos sí es mayoritaria (63.7 por ciento si se suman campesinos y campesinos-empresariales). Esta proporción se ubica entre la de Coahuila-Durango (50.9 por ciento), por un lado, y Sonora (75.0 por ciento) por el otro. En el centro (Puebla), las parcelas disponibles a los productores directos son, en los más de los casos, insuficientes para que éstos entren en la categoría de “campesinos” (79.7 por ciento semiproletarios). Así que el grueso de ellos debe complementar su reproducción con actividades externas a su parcela, incluido el empleo asalariado (Cancian, 1992), aunque muchos de estos asalariados no se vuelvan vendedores de fuerza de trabajo en la propia región central, sino en las regiones del norte y en Estados Unidos a través de la migración temporal o permanente (Arroyo Alejandro, 1989).

Las unidades productivas agrícolas del “sector campesino” del norte tienden a producir cultivos comerciales en mucho mayor grado que las del

CUADRO 4  
Estructuras de clase agraria en Puebla, Coahuila, Durango y Sonora, por clase de familia: 1970  
(Porcentaje)\*

<i>Estado</i>	<i>Semi-proletaria</i>	<i>Campesina</i>	<i>Campesino-empresarial</i>	<i>Burguesía agraria</i>	<i>Total</i>
Chiapas	33.4	38.2	25.5	2.9	130,604
Coah./Dgo.	47.1	29.4	21.5	2.0	118,278
Sonora	13.7	54.1	21.8	10.4	29,224
Puebla	79.7	14.9	5.0	0.4	231,262

Fuente: Elaborado con datos de: CEPAL, 1982, *Economía Campesina y Agricultura Empresarial (Tipología de Productores del Agro Mexicano)*, por Alejandro Schejtman, México, Siglo XXI Editores, pp. 118-19.

\* Las equivalencias con la tipología de la CEPAL son como sigue: la categoría de “infrasubsistencia” se llama ahora “semiproletaria”, mientras que se han sumado las de “subsistencia” y “estacionarios” en la clase “campesina”. Asimismo, se han sumado las categorías de “excedentarios” y “transicionales” bajo la clase de “campesinos-empresariales”. Por su parte, las tres categorías de “empresarios” se han sumado bajo la “burguesía agraria”.

centro, las cuales se concentran en cultivos típicos de subsistencia, es decir, el maíz y el frijol. Si bien esto no se puede tomar como un indicio directo del grado de mercantilización en cada región, dado que el maíz y los frijoles también se producen para el mercado, sí constituye una pista indirecta que sirve como punto de partida para interpretar los aspectos más cualitativos de la dinámica en cuestión.

En efecto, Kirsten Appendini y Vania Almeida Salles (1976) han demostrado con los datos de 1960 la existencia de una correlación significativa entre los municipios que producen maíz y frijoles y los estados con índices de mercantilización menores del 50 por ciento. Por el contrario, en los municipios de los estados norteros de Baja California Norte y Sur, Chihuahua, Coahuila, Sinaloa y Sonora se da la correlación opuesta: una baja producción de los cultivos de subsistencia e índices de mercantilización superiores al 80 por ciento del producto de cada unidad. Además, estas investigadoras encontraron correlaciones similares en lo relativo al trabajo asalariado: la mayor incidencia de unidades que contratan trabajo asalariado se encontró en los estados norteros y viceversa por lo que se refiere a los estados del centro y del sur. Las excepciones en estos últimos estados fueron municipios muy localizados, donde se producen cultivos tropicales comerciales. La región de Atencingo, Puebla, es un ejemplo de tales excepciones en que se produce caña de azúcar. Appendini (1983) aplicó la misma metodología del estudio anterior a los datos del censo de 1970 y obtuvo resultados similares, excepto que las tendencias de polarización se habían agudizado.

La idea central que hay que destacar de este análisis, entonces, es la siguiente: el grueso de la producción de cultivos comerciales se concentra en las regiones del norte, mientras que los cultivos de subsistencia se producen principalmente en el centro y el sur de México. Con todo, en el norte existe una proporción mayor de unidades “campesinas” propiamente hablando, en contraste con el centro. Sin embargo, en Chiapas todavía había una proporción mayoritaria de campesinos en 1970, muchos de ellos produciendo el café como cultivo comercial y el maíz como cultivo de subsistencia (Harvey, 1996a, 1998a). En todo caso, parecería que los productores directos semiproletarizados y campesinos en las regiones centro y sur tienden a producir conforme a un esquema tipo campesino. Se enfocan en cultivos de subsistencia, aun cuando una parte de éstos (el café) debe pasar por el mercado para cubrir ciertas necesidades monetarias de la familia, y producen sobre todo con base en la mano de obra doméstica. Y, por el otro lado, en el norte los campesinos, los campesinos-empresariales y la burguesía agraria se concentran en la producción de cultivos comerciales.

Veamos brevemente las especificidades de las pautas de diferenciación estructural en nuestras cuatro regiones. A este nivel de agregación no contamos con datos sobre las municipalidades específicas de nuestras regiones. No obstante, los datos sobre los estados donde se localizan describen en general sus características más sobresalientes (véase cuadro 4).

Como puede inferirse de las cifras del cuadro 4, el proceso de desarrollo capitalista ha tenido diferentes repercusiones regionales, lo que lleva a observar diferencias considerables en cuanto a las “estructuras de clase” entre las cuatro regiones comparadas. En lugar de que en el centro (Puebla) se observe una población “campesina” mayor que en los estados del norte, ocurre exactamente lo contrario: proporcionalmente hay más campesinos y campesinos-empresariales en el norte, y más productores agrícolas semiproletarizados en el centro. Sin embargo, debe haber productores directos más completamente proletarizados en el norte, especialmente en Sonora, que no aparecen en nuestros datos del censo agrícola por la sencilla razón de que, formalmente, no tienen acceso a tierras privadas ni ejidales. Así pues, quienes venden su fuerza de trabajo parecen concentrarse en las regiones del norte, donde existe una mayor proporción de campesinos, campesinos empresariales y burgueses agrarios que pueden contratarlos a cambio de un salario. Esta interpretación es congruente con los datos de Appendini y Almeida Salles (1976) arriba mencionados, y con el estudio más reciente de Appendini (1983) sobre el censo de 1970. En este sentido, la agricultura del norte depende de la contratación de fuerza de trabajo de los semiproletarios locales y del centro y sur de México.

Así que Sonora tiene la mayor proporción de burguesía agraria de las cuatro regiones, seguida por Chiapas en el suroeste de México y luego por Coahuila-Durango. Puebla, sin embargo, parece haber experimentado un grado muy bajo de desarrollo capitalista en la agricultura, con sólo el 5 por ciento de campesinos-empresariales y no más de 0.4 por ciento de burguesía agraria (que, sin embargo, puede concentrar grandes extensiones de tierra). El grueso de los productores rurales (79.7 por ciento) está en una situación semiproletaria en Puebla, con un acceso a tierra tan escasa o de calidad tan pobre que no pueden alcanzar ni la subsistencia, no se diga la escala de la reproducción simple que también requiere el reemplazo de los medios de producción. En contraste, Sonora tiene una proporción muy reducida de semiproletarios.

Por su parte, Chiapas presenta un desarrollo capitalista mayor que el de Puebla y Coahuila-Durango, aun cuando conserva un campesinado proporcionalmente mayoritario entre las clases agrarias. La proporción de “burguesía agraria” en Chiapas es la segunda más alta (2.9 por ciento), sólo menor que la proporción de Sonora (10.4, véase cuadro 4), y además tiene un campesinado-empresarial mayor que el de todas las regiones bajo conside-

ración de poco más de la cuarta parte de todas las familias de productores agrícolas. Esto es consistente con la existencia de múltiples plantaciones cafetaleras en las que se contrata una gran cantidad de mano de obra. De hecho, muchos de los trabajadores provienen de la sustancial economía campesina de Los Altos de Chiapas, que cubre la “función social” que menciona Claude Meillassoux de mantener a los trabajadores durante épocas de desempleo temporal.

Existe una diferencia considerable al respecto entre Coahuila-Durango y Sonora. La proporción de familias semiproletarias en el primer caso es de 47.1, en tanto que no pasa de 13.7 en el segundo. A partir de estos datos podríamos aventurar que los campesinos-empresariales y la burguesía agraria de Coahuila-Durango disfrutaban de una gran reserva de trabajadores de su propio semiproletariado, en tanto que en Sonora debe estar en formación el proletariado agrícola propiamente dicho. No obstante, puede ser que una proporción considerable de trabajadores asalariados de Sonora sean trabajadores migratorios temporales provenientes de otras regiones de México como se acaba de sugerir arriba. Por lo tanto, la fuerza de trabajo asalariada en Sonora se compone tanto del proletariado local en formación como de trabajadores migratorios (es decir, semiproletarios) de otras regiones, como puede comprobarse en la bibliografía respectiva (Cartón de Grammont, 1986, 1990; Mares, 1987). Puebla, por su parte, echa mano sobre todo de su propio semiproletariado, aunque pueda haber migraciones dentro del mismo estado y ocasionalmente de los estados de Oaxaca y Guerrero (Paré, 1979a; Ronfeldt, 1973). El proletariado agrícola propiamente dicho debe ser virtualmente inexistente o muy pequeño en Puebla. La mayoría de los jornaleros agrícolas en Puebla, pues, dependen tanto del salario como del acceso ocasional a la tierra a partir de las relaciones de parentesco y comunitarias.

## Conclusión

En resumen, los datos censales reflejan el grado en que la doble crisis de la agricultura mexicana ha contribuido al deterioro de la economía campesina. También reflejan el tipo de diferencias estructurales de clase que se puede esperar encontrar entre las diversas regiones de México.

Los años sesenta parecen ser la época en que se gestó la crisis actual. A la ya avanzada disolución de la economía campesina, el Estado respondió con una reforma agraria por demás ineficaz e insuficiente. Redistribuir tierras inservibles en su mayor parte para la producción agrícola tan sólo tenía el objetivo político de apaciguar –durante unos cuantos años– a campesinos y se-

miproletarios hambrientos de tierra. Pero esa reforma fue un error económico: dio marcha atrás en la lucha por salvar la economía campesina. Políticamente, la explosión sólo se pospuso hasta principios de los años setenta en un principio, y se ha renovado en los noventa y a la vuelta del siglo XXI como consecuencia del final formal de la reforma agraria en 1992 y de las reformas neoliberales orientadas a preparar a México para la integración económica con Estados Unidos y el Canadá.

Por otra parte, la burguesía agraria parece haberse deslumbrado con los incrementos de productividad a que dio lugar la Revolución verde de los años cuarenta y cincuenta. Este aumento en la productividad sobrevino luego del trato especial de que el Estado la hizo objeto durante los años cuarenta y cincuenta, con el incentivo de precios por arriba de los del mercado internacional. Combinada esta política con el aumento de productividad merced a la Revolución verde, durante esos 2 decenios las ganancias de los capitalistas fueron grandes. En los sesenta, sin embargo, los precios internacionales de la mayor parte de los cultivos comerciales comenzaron a caerse estrepitosamente, sin la compensación adicional por cuenta de aumentos de la productividad: se había terminado el idílico romance con la productividad y las ganancias elevadas. Así pues, luego de una fase de superproducción, la agricultura capitalista entró también a principios de los años setenta en una crisis prolongada y que aún continúa.

El resultado ha sido una economía campesina diezmada, cuyos miembros se van volviendo cada vez más semiproletarios; y un sector capitalista frágil, incapaz de otorgar empleo pleno ni producir la autosuficiencia alimentaria (Bartra, A., 2004). Así, la situación con mayor crecimiento dinámico de la estructura social agraria es la de las familias semiproletarias. Las nuevas luchas agrarias y el carácter de las organizaciones de clase que surgirán han de depender de qué dirección política siga este semiproletariado. Y esto, a su vez, dependerá de las culturas y formas específicas de intervención estatal en cada región, así como del tipo de liderazgo de sus representantes. Explorar tales especificidades es el foco de los estudios regionales de caso de los cuatro capítulos siguientes.