

Campesinado, precio y salario

Hector Male

Introducción
Capitalismo, agricultura y precios
Campesinado y precios agrícolas
Ingresos, precio y salario: un corte transversal
Precios y salarios en el largo plazo

Estancamiento y deterioro en las áreas de cultivo
A modo de conclusión
Notas
Bibliografía

Introducción

En el estudio de la lenta y trabajosa formación de un proletariado rural en el Perú a partir de la mitad del siglo XIX, resultan ya claramente diferenciadas dos grandes etapas (si bien el límite entre ambas no es preciso); durante el siglo anterior a la Segunda Guerra Mundial el tema dominante fue el de la "escasez de mano de obra"; en los años más recientes, en cambio, esa problemática desaparece y surge, en cambio, la del "excedente de fuerza laboral".

No es el momento aquí de retomar los argumentos destinados a refutar la hipótesis de que existe en las zonas rurales una porción significativa de "población sobrante" en el sentido de los esquemas dualistas; en dos artículos recientes (1978b y 1978c) he

procurado demostrar —al igual que otros autores como Figueroa (1977)— que esa aseveración se basa tanto en conceptos ambiguos como en cifras desafortunadas.

El objetivo que aquí nos proponemos, es, en cambio, el de mirar más detenidamente la problemática de la oferta de fuerza de trabajo rural, procurando desentrañar los mecanismos económicos que la gobiernan en una agricultura como la del Perú.

Diversas explicaciones se ensayaron, desde muy temprano, sobre la crónica escasez de brazos a la que se atribuía, en el pasado, el pobre desarrollo de la agricultura. Diversas políticas se utilizaron para atacarla, por parte de los hacendados: primero la esclavitud, luego la servidumbre china, posteriormente el "enganche". En la sierra, la ma-

no de obra indígena era mantenida en las haciendas mediante sistemas de pago en trabajo, impuestos tanto a los comuneros como a los colonos de los latifundios. En la selva, la explotación cauchera debía recurrir a la fuerza bruta para asegurarse los servicios de los indios en forma continuada.

Dejando de lado las explicaciones más primarias (como la de J. B. Martinet, 1877, centrada en la falta de laboriosidad de los indios), una gran parte de las hipótesis que se esbozan utilizan, como factor explicativo de la "reluctancia" del indio a entrar en relaciones de salario, la supervivencia de relaciones de servidumbre o de comunidad contra las cuales se estrellaban, impotentes, las fuerzas que impulsaban la acumulación de capital.

No está, sin embargo, claro el motivo por el cual esas fuerzas, tan eficaces en otras latitudes, habrían de fracasar aquí totalmente; por otro lado, las ataduras serviles, como hemos dicho, son a menudo una consecuencia, y no una causa, de la escasez de mano de obra jornalizada. Las argumentaciones basadas en el concepto de una "articulación de modos de producción", que son la forma más elaborada de este enfoque, contienen la falacia de considerar esas combinaciones como estructuras recurrentes y no como arreglos precarios en medio de un proceso histórico cambiante: más allá de las conveniencias inmediatas de los agentes involucrados, la presencia de la mercancía, el dinero y el capital opera (o debería operar) la destrucción de las formas de organización del trabajo que escapan a sus leyes internas de movimiento.

Por otro lado, la población rural peruana no vivía mayoritariamente bajo formas serviles que restringieran su movilidad geográfica o económica; si bien no hay datos exactos al respecto, así parecen indicarlo los resultados mismos de la Reforma Agraria de 1969, que no preveía como posibles beneficiarios de la adjudicación de ex-haciendas y tierras comunales a más de unos 300,000 campesinos (véase el cálculo de Caballero, 1976,

p. 24); tres cuartas partes de los productores agropecuarios, en 1972, explotaban en forma individual fundos de pequeña extensión, y esta organización minifundiaría —no modificada sustancialmente todavía— no puede beneficiarse con la explicación basada en la servidumbre cuando se trata de explicar su tenaz resistencia a ingresar en el mercado de trabajo.

Otra posible explicación es de tipo demográfico. Por ejemplo, el clásico libro de Esteves (1882) la acepta ampliamente: el problema de la escasez de mano de obra persistiría mientras la población del país fuera escasa. De hecho, el problema desapareció en la misma época en que la población peruana entraba en un ritmo de más acelerado crecimiento, a partir de 1940. Sin embargo, esta tesis no parece capaz de explicar por qué la sierra, que albergaba en 1876 alrededor de 750,000 personas económicamente activas, de las cuales la mayor parte en la agricultura o en hogares campesinos, no era capaz de proveer fácilmente los escasos 50,000 jornaleros temporarios que en esa época demandaría, como máximo, la agricultura de la costa. Si bien la relación hombre/tierra puede ser importante, no tiene la suficiente potencia explicativa como para ser una argumentación satisfactoria (véase al respecto Boserup, 1965).

Este ensayo tratará de analizar, primero teóricamente y luego con ayuda de algunos datos empíricos, la hipótesis de que la mentada "reluctancia" de otrora y la relativa "abundancia de mano de obra" posterior, y la transición de la una a la otra, pueden ser enfocadas a partir de un mecanismo económico. La base del argumento es el análisis de la relación entre el nivel de los jornales establecidos en los mercados de trabajo, y los precios de los productos elaborados por las explotaciones agrícolas campesinas. Si fuese correcto este enfoque, se concluiría que si los campesinos se resisten a entrar en relaciones de salario se debe, primordialmente, a que no les conviene; y que si su oferta de mano de obra asalariada aumenta, es porque

la relación jornal/precio a la cual ellos están sometidos ha sufrido algún cambio.

No se trata, en verdad, de algo muy original. Varios autores (por ejemplo Bradby, 1974 y 1975) han sugerido ya la importancia de las fuerzas de mercado como mecanismo principal de destrucción de la "economía natural", quedando en un plano complementario los factores culturales, institucionales o coercitivos. Se trata, por otra parte, de una línea de razonamiento muy afín con la de los clásicos del tema del desarrollo del capitalismo (véase *El Capital*, tomo I, cap. 24 y tomo III, cap. 47; y Lenin, 1974, *passim*), que reservaban a la violencia y la coerción simplemente la función de *acelerar* el proceso cuando así lo requerían las necesidades de la acumulación (*El Capital*, tomo I, cap. 25, por ejemplo, y pasajes del cap. 24).

El esquema del trabajo comienza con un análisis del significado de los precios agrícolas en una economía capitalista; luego se complica ese panorama con la presencia de campesinos parcelarios a la par de empresas capitalistas, proponiendo distintas hipótesis sobre las bases del sistema de precios en ese caso. Por último se analizan algunos datos referidos a la agricultura peruana: primero algunos obtenidos por corte transversal en una fecha reciente, y luego otros que muestran la evolución de más largo plazo. Lamentablemente, es más lo que queda por investigar que lo que ya se sabe en relación con los precios y los jornales en el mundo campesino, pero los escasos datos existentes ya permiten una primera aplicación de las hipótesis teóricas desarrolladas, aunque incitando a continuar la búsqueda para contrastar de manera más concluyente lo que todavía es, ante todo, un mero razonamiento teórico.

Capitalismo, agricultura y precios

Una copiosa literatura se ha acumulado sobre el concepto de valor en Marx, sobre su teoría del plusvalor, y sobre el espinoso tema de la "transformación" del valor en precio de producción (sobre esto último,

por ejemplo, cfr. nuestra reseña bibliográfica de 1977). Comparativamente menos esfuerzo se ha dedicado a la manera en que Marx va al encuentro de las categorías más aparienciales de la economía capitalista, y que forman el corazón del Libro III de su obra magna: el precio de mercado, la tasa de interés, la ganancia comercial, la renta del suelo; una gran cantidad de autores prefieren pasar rápidamente por encima de estos puntos, dando a entender que se trata de meros epifenómenos que no hacen a lo sustancial del modo de producción. Hay, por supuesto, notables excepciones: cítense, por ejemplo, las obras de Rubin (1974), Gerstein (1976), o Karl Kühne (1972), aunque esta última con serios reparos. Pero una vasta cohorte de intérpretes de Marx padecen de lo que Ira Gerstein denomina "fetichismo de la producción", un vicio del pensamiento marxista que prefiere olvidar que el capitalismo es una "unidad del proceso de producción y el proceso de circulación", y que las categorías emergentes del solo proceso de producción (capital, plusvalor, acumulación) resultan insuficientes para entender a este régimen histórico de producción social.

No vamos a desarrollar aquí *in extenso* los distintos niveles de abstracción en que se va moviendo el pensamiento de Marx a lo largo de los tres tomos de *El Capital* en lo que se refiere a las categorías de valor y precio, pues hemos procurado ya hacerlo con algún detalle en un artículo reciente (Maletta, 1978a). Se hacen aquí tan solo algunas precisiones mínimas antes de entrar en materia.

A partir de la noción general de la mercancía como forma elemental en que se plasman las relaciones sociales de producción en la sociedad moderna, en las cuales el trabajo humano cobra la forma de valor y sólo así realiza su dimensión social, el análisis marxiano llega al inicio del Libro III al tratamiento de aquellas formas aparienciales en que el modo de producción se manifiesta y opera "en la conciencia habitual de los agentes económicos" (Tomo III, p. 45). La

más amplia de estas categorías es la de "precio de producción", concepto que viene a ocupar el lugar de aquellos precios de equilibrio buscados por la economía clásica, y que coincide con "lo que Adam Smith *natural price*, los fisiócratas *prix nécessaire*, y Ricardo *cost of production* o *price of production*" (Tomo III, p. 200). Todos los precios de mercado se organizan y fluctúan alrededor de estos "centros de gravedad" en incesantes movimientos originados en los inevitables desequilibrios de corto plazo entre la oferta y la demanda.

La base para la formación de los precios de producción es el concepto de una "tasa media de ganancia", a la que tienden todos los capitales compitiendo entre sí en busca de maximizar su rentabilidad. Al modificarse los precios hasta llegar al nivel de los precios de producción, el plusvalor total resulta distribuido en función de la magnitud de los capitales invertidos, independientemente de las ramas en que se hubiese generado en forma de plustrabajo. En el caso límite en que ningún capital individual logra sustraerse a los efectos de la concurrencia, todas las ganancias se regulan por la misma tasa media, y todo el plusvalor social resulta "socializado" por la clase capitalista en su conjunto.

Si estas condiciones se reúnen, los precios de cada industria se regularán de acuerdo al nivel medio o normal de productividad del trabajo que se pueda alcanzar en ella (y en las industrias relacionadas) de modo que cubran los costos de materia prima, depreciación y salarios, más una "ganancia normal" (según la tasa media vigente) sobre el capital invertido. En el corto plazo habrá firmas con ganancias superiores o inferiores a lo normal, e incluso con pérdidas, pero el propio mecanismo concurrencial —así como iguala las diferencias entre distintas ramas de producción— se encarga de pasar un rasoero sobre las diferentes rentabilidades existentes dentro de una misma industria. Por supuesto, tratándose de precios de largo plazo se precinde de los ocasionales desequili-

brios de oferta y demanda, y se presupone que las cantidades producidas corresponden a las cantidades que —a ese precio de producción— la sociedad demanda (para mayores detalles sobre el papel de la demanda véase *El Capital*, tomo III, cap. 10, y Rubin, 1974, cap. XVII).

La agricultura es el ejemplo clásico de una industria donde la concurrencia no logra eliminar las ganancias extraordinarias de unas empresas respecto de otras, y son esas ganancias extraordinarias "solidificadas" las que dan origen a la renta de la tierra. Una parte del plusproducto social (cuyo valor constituye precisamente la plusvalía) se sustrae al proceso de igualación y redistribución del excedente entre los capitalistas, y queda dentro de la agricultura donde el propietario de la tierra puede reclamarla exitosamente como renta.

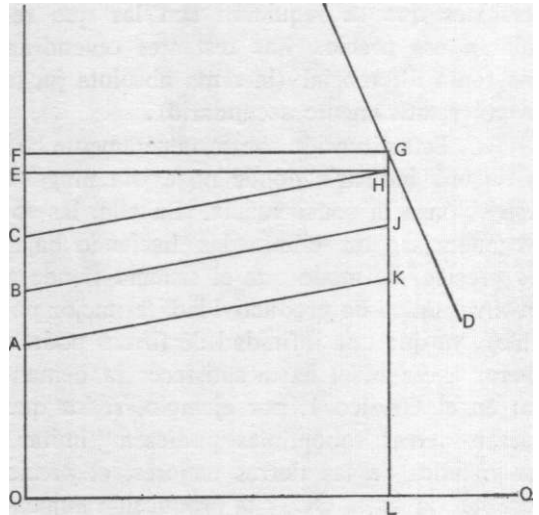
Si bien puede haber factores "devengadores de renta" también en otros sectores, aquí nos circunscribiremos al caso de la agricultura. Como se recordará, Marx identifica allí dos tipos de renta de la tierra: la diferencial y la absoluta. La primera surge cuando la demanda excede la capacidad de producción de las mejores tierras exigiendo que se pongan en acción tierras de peor calidad, las cuales sin embargo no serán explotadas mientras el precio no asegure a quienes las ocupen un retorno normal sobre sus inversiones. Cuando el precio haya subido hasta ese punto, las inversiones agrícolas menos rentables obtendrán la ganancia normal —de otro modo ningún capitalista las emprendería— y las restantes inversiones rendirán esa misma ganancia más una renta "diferencial", cuya magnitud variará en función de la distancia existente entre su productividad individual y la productividad de la inversión menos productiva. Las ganancias extraordinarias que originan la renta diferencial no pueden ser eliminadas por la competencia pues ésta no puede —por hipótesis— reproducir las condiciones que les dieron origen, a saber, las cualidades intrínsecas de las diferentes tierras, lo cual pone una barrera a

la concurrencia entre los capitales que operan dentro de la misma agricultura.

La renta absoluta emerge, en cambio, como efecto de la limitación genérica de la concurrencia entre la agricultura y el resto de las actividades productivas. La menor composición orgánica del capital en la agricultura —generadora de una tasa "intrínseca" de ganancia superior al promedio— no se ve afectada por la competencia pues la limitación de las tierras existentes y su apropiación privada impiden el libre acceso de capitales que rivalicen con los existentes. Como consecuencia, los propietarios de las tierras agrícolas (incluso las "peores") gozarán como renta absoluta la diferencia entre la ganancia intrínseca de la agricultura y la ganancia normal del resto de la economía (si la limitación es sólo parcial, el precio se situará entre ambos límites, o sea, entre el precio que sólo arroja la ganancia normal en las tierras "peores" y el precio que equivale al valor producido en esas mismas tierras)

Esta teoría, por ende, pronostica que serán abandonadas aquellas inversiones agropecuarias que no rindan, por lo menos, la ganancia media o normal de la economía en su conjunto, más una renta absoluta (esta última desaparecería si la tierra es libre y abundante, como sucede en una "agricultura de frontera"). Si por simplicidad se asume que mayores cantidades de producto implicarían pasar hacia peores calidades de tierra (supuesto éste que el propio Marx ha probado que es innecesario), la situación podría representarse con un gráfico muy sencillo (ver Gráfico 1). Cuando la demanda es la que se expresa en la línea D, la cantidad producida será OL, que se venderá íntegramente al precio OF = LG. El área FGHE representa la renta absoluta (si la agricultura es de "frontera", el precio descendería; suponiendo que perdure la misma curva de demanda, el nuevo precio se situaría entre OE y OF, donde la línea CH —convenientemente prolongada— cortaría la curva de demanda; la cantidad producida sería correlativamente mayor). La línea CH representa los precios a los cuales

Gráfico 1



las diferentes tierras (aquí ordenadas de mejor a peor) pueden cubrir sus costos y arrojar la ganancia normal. La magnitud del costo de producción está aquí fragmentada en tres partes: el área inferior, OAKL, representa todos los costos materiales (insumos y depreciaciones); el área ABJK representa la masa salarial pagada en las diferentes empresas agrícolas; BCHJ representa, por fin, el beneficio sobre el capital invertido, calculado a la tasa normal; el triángulo CEH representa las rentas diferenciales; el total de rentas de la tierra ocupa el área CFGH.

Naturalmente, este esquema es compatible con evoluciones muy disímiles. Como el propio Marx pacientemente demuestra al tratar el tema, los precios pueden ser crecientes, constantes o decrecientes, y asimismo las sucesivas inversiones de capital (en las mismas o en diferentes tierras) pueden ser más, igual o menos rentables que las anteriores, dando origen a una variedad de combinaciones. Estamos muy lejos del sencillo mundo ricardiano en que ineluctablemente un desplazamiento de la demanda hacia la derecha implicaba un aumento del precio y de las rentas de la tierra. Pero en cada situación concreta del sistema, los precios reguladores de los productos agrícolas tienden, según el

esquema, a situarse al nivel necesario para que se satisfaga la demanda, y las peores inversiones que se requieran son las que regularán ese precio. Las restantes obtendrán una renta diferencial (la renta absoluta juega un rol relativamente secundario).

Esta situación contrasta netamente con la de una industria donde no exista ninguna restricción a la concurrencia. En ella, las sobreganancias son eliminadas haciendo bajar los precios, de modo que el sistema tiende a un nivel único de productividad (el mejor posible), ya que una infinidad de firmas podrán operar a ese nivel hasta satisfacer la demanda; en el Gráfico 1, por ejemplo, si los que operan tierras subóptimas pudiesen "imitar" las virtudes de las tierras mejores, el precio descendería hasta OC, y la producción aumentaría hasta el punto en que la demanda coincide con el precio OC, bastante a la derecha de L.

Como quiera que ninguna industria esta libre de factores naturales o artificiales similares —en sus efectos— a la tierra, el Gráfico 1 podría regir para cualquier sector económico en general: el precio se situaría en aquel nivel que permita satisfacer la demanda, con lo cual las firmas intramarginales obtendrían utilidades extra ("cuasi-rentas"), tal como lo quiere la microeconomía convencional —aunque por razones muy distintas—.

Campesinado y precios agrícolas

Un posible punto de partida para este punto que ahora abordamos podría estar constituido por una reflexión teórica sobre los precios que regirían en una economía de producción simple de mercancías, en lugar de partir de una reflexión similar sobre el capitalismo. En efecto, tal es el camino que, ante problemas análogos, toman autores como Scott Cook (1976) o M. Villasante (1978). La idea principal que suele proponerse como marco teórico es la tesis de que en una economía mercantil simple los productos se intercambiarán de acuerdo con su valor, es decir, en proporción al trabajo socialmente necesario para producirlos (así pensaba también

Adam Smith respecto a aquel "rudo y primitivo estado de la sociedad" anterior al capitalismo; véase Smith, *La Riqueza de las Naciones*, Libro I, cap. VI; confróntese con Samuelson, 1971, p. 400-401).

En algunas ocasiones, Marx parece coincidir con esta tesis. Por ejemplo, en los pasajes donde sugiere que hasta el pleno desarrollo del capitalismo —con el que se establecieron los precios de producción y la ganancia media— anteriormente las mercancías se habrían intercambiado por su valor; como lo dice enfáticamente Engels, la "ley del valor" así entendida habría regido durante varios miles de años (prólogo al Libro III de *El Capital*). Al respecto ha habido algunas polémicas, pues no está nada claro que éste haya sido el principio efectivo de los intercambios precapitalistas; véase el intercambio de opiniones entre Meek (1976) y Morishima y Catephores (1975, 1976) sobre este punto, respecto del cual volveremos luego. Marx, por su parte, se ocupa de estipular cuidadosamente que en una economía mercantil simple se cambiarán los bienes por su valor pero "en la medida en que los medios de producción pertenecientes a una rama de producción determinada sólo pueden transferirse con dificultad de una esfera a otra, y en que, por tanto, las diversas esferas productivas se comportan entre sí, hasta cierto punto, como si fuesen países o comunidades comunistas diferentes" (*El Capital*, III, p. 182); debe deducirse, *a contrario sensu*, que si existe libre movilidad de los medios de producción éstos acudirán a las esferas más rentables, con lo cual los precios se apartarán de los valores en forma análoga al proceso de formación de los precios de producción en una economía capitalista.

De todos modos, no se habla aquí de una economía mercantil simple hipotética, sino de productores mercantiles simples inmersos en una economía donde también se presentan relaciones capitalistas. La determinación de los precios agrícolas en estas condiciones ha sido tratada específicamente por Marx en la sección final del capítulo 47 del

Libro III, y esporádicamente en otras partes de la obra. La primera impresión que se obtiene de la lectura es algo contradictoria. Por un lado, parecería sostener que los campesinos obedecen también a las categorías capitalistas, mientras por otro lado hay pasajes que lo niegan. Una lectura más atenta muestra que la clave es el grado de desarrollo relativo de la economía parcelaria y de la economía capitalista: a medida que crece esta última, sus categorías y su lógica dominan el escenario obligando a todos los grupos sociales a doblegarse ante las formas que brotan de su funcionamiento.

Es muy precisa la descripción que hace Marx de este régimen de la propiedad parcelaria campesina, y de las condiciones necesarias para considerarlo predominante: *"Esta forma de la propiedad, territorial presupone que ... la población rural tenga un gran predominio numérico sobre la población urbana; que, por tanto, aunque impere por lo demás el régimen capitalista de producción, éste se halle relativamente poco desarrollado y que, por consiguiente, también en las demás ramas de producción sea pequeña la concentración de capitales y predomine la atomización del capital. En lo que a la naturaleza de la cosa se refiere, una parte predominante del producto agrícola ha de ser consumido directamente por sus productores, los campesinos, como medio directo de subsistencia, destinándose solamente el resto a servir de mercancía en el comercio con la ciudad"* (El Capital, III, p. 745).

En estas condiciones, agrega Marx, es indudable que pueden surgir rentas diferenciales, o sea, un mayor o menor remanente según las tierras sean mejores o peores, o estén mejor o peor situadas. Y esto —se añade— se cumple aun cuando el producto no sea para el mercado, en cuyo caso se manifiesta simplemente como un mayor remanente físico después de reponer los medios de producción. Ese remanente "va a parar al bolsillo del campesino cuyo trabajo se realiza en condiciones más favorables" (ibidem). De un modo más bien oscuro, Marx dice en

cambio que en la agricultura parcelaria no integra el precio la categoría de renta absoluta. Su razonamiento parece ser el siguiente: la renta absoluta surge al existir un exceso del valor respecto al precio de producción en la agricultura, fruto de una menor composición orgánica del capital agrícola que la competencia no puede eliminar por interponerse la propiedad de la tierra; en el caso parcelario esto no tiene efecto: a) porque siendo la agricultura, cultivo de la tierra propia, el medio de vida general de la población, ésta aceptará por el producto un precio que "sólo en circunstancias extraordinarias alcanzará a su valor"; b) porque en los países de régimen agrícola predominantemente parcelario el capitalismo está poco desarrollado, y es por tanto muy baja la composición del capital fuera de la agricultura; c) porque la propiedad de la tierra se constituye en fuente de renta absoluta cuando efectivamente se separa del propietario de los medios de producción y se le enfrenta, caso que no se da en esta hipótesis (El Capital, III, p. 745-746). Ello no obsta para que la tierra tenga un precio, calculado por el acreedor hipotecario sobre la base de una cierta tasa de descuento. "Los intereses del precio pagado por la tierra. . . podrán pagarse, precisamente, a costa del trabajo sobrante que bajo el régimen capitalista constituiría la ganancia" (p. 746). En definitiva, la conclusión que se extrae es la siguiente:

"El límite de la explotación para el campesino parcelario no es, de una parte, la ganancia media del capital en tanto él es pequeño capitalista, ni tampoco, de otra parte, la necesidad de una renta en tanto es propietario de la tierra. El límite absoluto con que tropieza como pequeño capitalista no es sino el salario que se abona a sí mismo, después de deducir los auténticos costos de producción. Mientras el precio de la tierra lo cubra, cultivará sus tierras, reduciendo no pocas veces su salario hasta el límite estrictamente físico. (. . .) Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su tierra o compre tierra para su cultivo no es necesario, como

ocurre en el régimen normal de producción capitalista, que el precio de mercado de los productos agrícolas sea lo suficientemente alto para arrojar la ganancia media y menos aún un remanente sobre esa ganancia media plasmado en forma de renta. No es necesario, por tanto, que el precio de mercado suba hasta igualar ya sea al valor, ya sea al precio de producción de su producto. Es ésta una de las causas por las que en países en que predomina la propiedad parcelaria el trigo se cotice a precio más bajo que en los países en que impera el régimen capitalista de producción. Una parte del trabajo sobrante de los campesinos, que trabajan en condiciones más desfavorables, es regalado a la sociedad y no entra para nada en la regulación de los precios de producción ni en la formación del valor. Estos bajos precios son, pues, un resultado de la pobreza de los productores y no, ni mucho menos, consecuencia de la productividad de su trabajo" (p. 476; subrayado nuestro; traducción levemente mejorada a la luz del original).

Esta descripción, que se aplica claramente cuando la agricultura parcelaria predomina y el régimen capitalista es todavía embrionario, ha de modificarse sin duda cuando se invierte la relación de fuerzas. En el régimen de propiedad parcelaria, "la producción satisface primariamente las necesidades del propio consumo, y se determina con independencia de la regulación que ejerce la tasa media de ganancia" (ibidem, p. 750). Pero su existencia choca constantemente con las necesidades de expansión del capital, que directa o indirectamente acaba por arruinarla (directamente, por su propio funcionamiento en la agricultura capitalista; indirectamente, operando sobre otros grupos sociales —como los terratenientes, comerciantes o usureros— que a su vez se rehacen extrayendo excedentes cada vez mayores a la exhausta economía campesina). A medida que la economía va subordinándose más y más al régimen capitalista, los campesinos han de ir ajustando su conducta al criterio de racionalidad de éste, que no es otro que la tasa de ganancia. Así

por ejemplo en el régimen de aparcería, forma esencialmente de transición, donde el campesino asociado al terrateniente "ya emplee trabajo propio o ajeno, tiene derecho a recibir una parte del producto no en su calidad de trabajador, sino como poseedor de una parte de los instrumentos de producción, como su propio capitalista".

Una vez desarrollado aun más el régimen capitalista, todas las formas económicas son "subsumidas idealmente" por él, que les otorga a todas "su propia coloratura" (Marx, 1973, "Introducción"; Marx, 1971). Al trazar su gran fresco final sobre el régimen capitalista y sobre las formas que en él asume la distribución de réditos en sus tres formas fundamentales (salario, renta, y ganancia o interés), Marx explícitamente constata que "es algo tan evidente el desdoblamiento del valor en que se traduce el trabajo nuevo en las tres formas de rédito: el salario, la ganancia y la renta del suelo, que este método... se emplea incluso allí donde faltan de antemano las condiciones de existencia de estas formas de renta. Todo se subsume bajo ellas por analogía". (*El Capital*, III, p. 808). No se trata, por supuesto, de una mera analogía conceptual que pone en juego el economista, ni de una mera trampa ideológica; por pura necesidad económica todas las categorías sociales terminan rigiéndose por la lógica del sistema predominante². Con respecto al caso que nos ocupa aquí:

"Cuando un trabajador independiente —por ejemplo, un pequeño campesino, ya que aquí cabe aplicar las tres formas de rédito— trabaja para sí y vende su propio producto, se le considera en primer lugar como su propio empresario (capitalista), para quien él mismo trabaja como obrero, y como su propio terrateniente, que lleva en arriendo su misma tierra. Se paga a sí mismo un salario como obrero asalariado, se reivindica a sí mismo su ganancia como capitalista y se abona a sí mismo la renta como terrateniente. Partiendo del régimen de producción capitalista y de las relaciones correspondientes a él como base social de carácter general esta subsunción

tiene una razón de ser en el sentido de que nuestro pequeño campesino no debe precisamente a su trabajo, sino al hecho de poseer los medios de producción —que aquí revisiten en general la forma de capital—, el que se halle en condiciones de beneficiarse con su propio trabajo sobrante. Además, en tanto produce su producto como mercancía, y depende, por tanto, del precio del mismo (y aunque así no fuese, este precio sería siempre susceptible de cálculo), la masa de trabajo sobrante que puede valorizar no dependerá de su propia magnitud, sino de la tasa general de ganancia; y asimismo, el eventual superávit sobre la cuota de plusvalía determinada por la tasa general de ganancia no dependerá tampoco de la cantidad de trabajo efectuado por él, sino que sólo podrá apropiárselo por el hecho de ser propietario de la tierra en que trabaja" (ibidem, p. 808).

Cuando se den, pues, circunstancias en que la agricultura parcelaria ya no sea el régimen predominante sino que haya tenido que subordinarse ante el capitalismo, el valor de los medios de producción del campesinado adquiere el carácter de capital, y se convierte en fuente de ganancia de acuerdo con la tasa vigente. Esto regirá aun más netamente cuando el mismo producto agrícola sea producido conjuntamente por empresas capitalistas y campesinas, pero también —por un conjunto de vías indirectas— cuando el producto sea exclusividad de los campesinos \

Aquí ya no importa si el producto es para el mercado o para el consumo propio: siempre la producción se subordina al precio (si no ha sido producida para el mercado, siempre el precio es "susceptible de cálculo", como dice Marx, e interviene en las decisiones de producción y de consumo del campesinado), en la medida en que la economía es predominantemente mercantil y que "el régimen capitalista y las relaciones que a él corresponden (constituyen) la base social de carácter general".

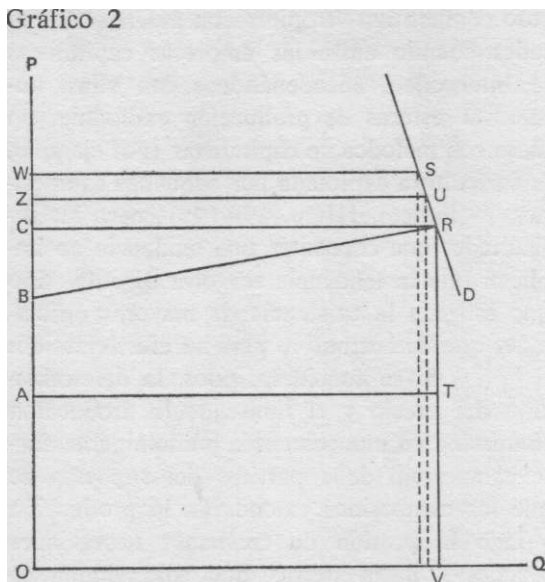
Por supuesto, también es preciso reconocer —como lo hace Marx al tratar de la igualación de tasas de ganancia— que el pro-

ceso competitivo "tropieza con muchas dificultades cuando entre las empresas capitalistas se interponen, encadenándose con ellas, numerosas esferas de producción explotadas en masa con métodos no capitalistas (por ejemplo, la agricultura explotada por pequeños campesinos)" (ibidem, III, p. 198-199), pero las dificultades que encuentra una tendencia no implican que la tendencia sea otra distinta, sino que estipula la existencia de mayores dificultades que de costumbre para su efectivización.

Si se considera, pues, la determinación del precio y el límite de la producción campesina en una economía predominantemente campesina, debe partirse del supuesto de que los campesinos extenderán la producción —bajo la presión de crecientes necesidades sociales— hasta tierras que sólo rindan lo imprescindible para vivir, o en otros términos, hasta el punto en que el valor agregado por hombre equivalga al nivel mínimo de subsistencia históricamente vigente (y que podría estar dado, por ejemplo, por el jornal de los trabajadores asalariados de esa época y lugar). A medida que el régimen capitalista se va desarrollando —proceso que de por sí implica un profundo deterioro de la economía parcelaria— los productores campesinos van siendo forzados a considerar también un cierto margen de ganancia sobre los medios de producción que utilizan, e incluso sobre el fondo de bienes de consumo de los cuales viven durante el proceso productivo, y cuyo valor reviste figuradamente la forma de capital. Claro está que el margen de ganancia será muy pequeño en las explotaciones campesinas marginales, que generalmente operan con escasos medios de producción. Si nos atenemos al razonamiento de Marx, habrá que prescindir también en el primer caso (pero no en el segundo) de la renta absoluta, que de todos modos no es esencial para el argumento presente.

En el Gráfico 2 se representa la situación propia de una economía campesina. La categoría de ganancia, como se ve, ha sido eliminada, así como la renta absoluta. Sobreviven los costos materiales (OATV) y los

Gráfico 2



costos de mantención de la fuerza de trabajo empleada, que se supone creciente conforme se avanza hacia tierras menos productivas (ABRT). Queda un excedente (BCR) que correspondería a las ganancias y rentas diferenciales en una economía capitalista; si el campesino labora tierra propia, este excedente le corresponderá como ingreso adicional, incluido junto con la parte "salarial" como remuneración neta de su trabajo; si labora tierra arrendada, el canon de arrendamiento (así como en el primer caso los intereses por la compra hipotecada de la tierra) se pagarán con este excedente.

En este caso, el precio OC puede establecerse por debajo del valor (representado por la línea W) y del precio de producción que regiría en caso de añadirse al costo capitalista la tasa media de ganancia (representado por Z). Si el precio coincidiese con el valor o con el precio de producción, obviamente, la producción debería reducirse pues la demanda no podría seguir absorbiendo la misma cantidad. Nótese, de otro lado, que el precio OW correspondería al concepto de precio agrícola regulador que está implícito en el Gráfico 1 (equivaldría, en efecto, al precio OF de aquel esquema), quedando el área encerrada entre W y Z como ren-

ta absoluta, surgida de la diferencia entre el valor del producto agrícola y su precio de producción. El precio OC, en cambio, es inferior tanto el valor como al precio de producción, dejando al campesino marginal solamente con el costo material de producción y lo necesario para reponer la fuerza de trabajo insumida.

Si el campesino más pobre, cuyo costo de producción (materiales y subsistencia) es VR, tiene también que pagar intereses hipotecarios o cánones de arrendamiento, surgiría una renta absoluta que haría subir en proporción el precio, reduciendo también la cantidad producida pues ese campesino marginal debería retirarse de la producción o disminuir la cantidad producida. Pero esto no alteraría la esencia del esquema.

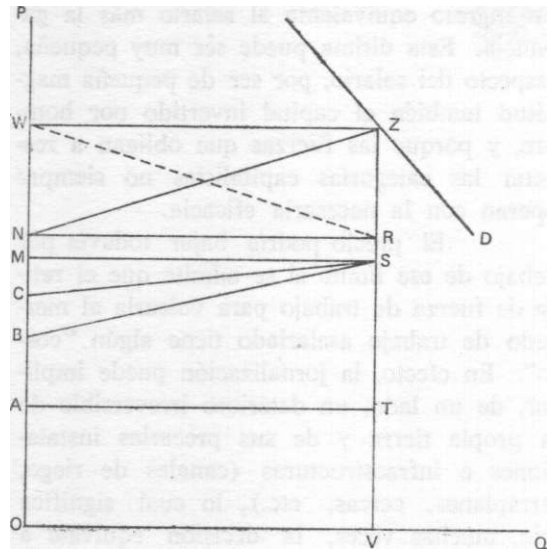
Sí, en cambio, el régimen capitalista se hubiese desarrollado suficientemente, los campesinos considerarían una tasa de ganancia sobre su "capital". Esta ganancia representará un margen muy pequeño, que como límite tiende a cero, para los campesinos más pobres, pero será más importante para aquellos que tienen inversiones más productivas —las que, por lo general, requieren una mayor intensidad por hectárea—. En el esquema simplificado que se representa en el Gráfico 3, se ha añadido también el fenómeno de las "rentas de ubicación", que originan diferentes precios para distintas porciones de producto.

Esto merece alguna explicación. Los productores de las peores tierras (o por lo menos, los de *algunas* tierras, aunque no sean las peores como aquí simplificada-mente suponemos) se enfrentan a un mercado con elevados ingresos, y por ende con cuantiosas demandas a buenos precios, pero situado en zonas alejadas del centro productor; otros agricultores se hallan cerca de los polos consumidores de mayores ingresos. Típicamente, los mercados más cercanos gozan de menores niveles de ingreso y por ende —aun teniendo en cuenta las "leyes de Engel"— demandan menores cantidades para cada precio, o pagan menos precio para cada

nivel de cantidad. Suponiendo libre circulación de los productos y costos positivos de transporte, los productores situados en las tierras mejor ubicadas venderán su producto por un precio elevado (en el gráfico, el precio es OW). Para el productor situado en esas tierras privilegiadas, ese precio cubre el costo de materiales y depreciaciones (OA), los salarios (AB), la tasa normal de retorno sobre el capital invertido (BC), constituyendo el resto la renta fundiaria propiamente dicha. Esa renta se subdivide en: una renta diferencial originada en el menor costo de producción de esas tierras (suponiendo que no sean en este aspecto las peores, cosa posible aunque prescindimos de ella en este ejemplo); esa renta diferencial proveniente de la diferente fertilidad de las tierras es CM; una segunda porción (MN) es la renta absoluta, es decir, la diferencia entre la ganancia agrícola y la ganancia del resto de la economía, que es apropiable por el terrateniente si existe propiedad privada de la tierra; y una última porción, NW, consistente en rentas diferenciales originadas en la mejor ubicación del centro productor respecto al mercado.

En el caso de las tierras peores y también peor situadas, las cosas son diferentes. Aquí el productor vende su producto por el precio ON, es decir que recibe un ingreso VR con el cual cubre sus costos de materiales y depreciaciones (VT), su renta absoluta (RS) y los salarios ST (suponiendo que no cargue ninguna ganancia sobre el capital por ser éste insignificante o por no estar subsumidos los campesinos marginales bajo las categorías capitalistas). El argumento no se alteraría esencialmente si ese campesino marginal recibiese también alguna ganancia: en ese caso, la línea CS terminaría un poco por debajo del punto S. Los productos de las tierras peores pueden destinarse al mercado local, que los compra al precio VR, o al mercado de mayores ingresos, que lo comprará finalmente al precio $OW = VZ$. La diferencia RZ es apropiada por transportistas, intermediarios, etc., y puede provenir de costos efectivos de transporte o de una situación monop-

Gráfico 3



sónica en la estructura de comercialización, casos que aquí no interesa distinguir pues ambos tienen el efecto de deprimir el precio al productor marginal.

Entre ambos extremos, los productores reciben precios representados por la línea punteada WR, y que son la diferencia entre el precio total OW y los costos de transporte y comercialización representados por el área NZR.

Por supuesto, los productores de cada zona venderán en el mercado local a un solo precio cada producto, independientemente del mercado al cual se destine; de modo que los transportistas les comprarán el producto si su demanda, junto con la demanda local, cruzan a la oferta local en un precio que permita transportar el producto hasta el mercado final y venderlo de acuerdo con su precio final OW. Esto establece en cada zona la cantidad de producto que habrá de producirse y las fracciones que irán a abastecer el mercado local y los mercados más lejanos (sea éste nacional o internacional).

Por lo tanto, en una economía campesina ya subsumida bajo categorías capitalistas, el límite de la explotación agrícola estará dado por aquel precio (al productor) que —después de deducir los costos mate-

riales y cánones de arrendamiento— rinda un ingreso equivalente al salario más la ganancia. Esta última puede ser muy pequeña, respecto del salario, por ser de pequeña magnitud también el capital invertido por hombre, y porque las fuerzas que obligan a respetar las categorías capitalistas no siempre operan con la necesaria eficacia.

El precio podría bajar todavía por debajo de ese límite si se admite que el retiro de fuerza de trabajo para volcarla al mercado de trabajo asalariado tiene algún "costo". En efecto, la jornalización puede implicar, de un lado, un deterioro irreversible de la propia tierra y de sus precarias instalaciones e infraestructuras (canales de riego, terraplanes, cercas, etc.), lo cual significa que, muchas veces, la decisión equivale a "quemar las naves". De otro lado, el trabajo asalariado está sujeto a la voluntad de un empleador que fija la intensidad del trabajo, a diferencia del trabajo autónomo cuya intensidad es determinada por el propio campesino (este punto es enfatizado fuertemente por Chayanov, 1974). En tercer lugar, la explotación familiar permite aprovechar el trabajo familiar hasta un punto probablemente superior al que se puede volcar al mercado de trabajo (en la medida en que la chacra familiar es atendida simultáneamente con las obligaciones hogareñas propiamente dichas). En cuarto lugar, el pasaje al mercado de trabajo implica costos de traslado, costos de manutención para el tiempo que transcurre hasta el cobro del salario, provisiones para cubrir el tiempo de búsqueda o de desempleo friccional, etc. Y, en quinto lugar, aunque ésto ya está implícito en el punto anterior, la alternativa asalariada puede no existir simplemente como posibilidad real y con las características apropiadas (accesible, estable, etc.) haciendo preferible un ingreso menor pero más seguro en la propia explotación.

Muchas de estas dificultades se eliminan si se piensa en un mercado local de jornaleros, donde los costos de transporte y los riesgos de búsqueda infructuosa son menores; pero no obstante es peligroso pensar que

el salario empíricamente observable constituye de por sí el límite significativo para el campesino. Más plausible es tomar ese jornal como un indicador aproximado, ya que el verdadero límite debe estar próximo a él y probablemente se mueva paralelamente.

Considerando ambos casos extremos (economía puramente parcelaria, y economía parcelaria subsumida en el capitalismo), entre los cuales se encontrará posiblemente la realidad, vemos que el nivel del ingreso representado por el salario vigente es un indicador significativo para marcar el límite de la explotación campesina. El salario, claro está, también está influido por el nivel de los ingresos campesinos: cuando éstos son muy bajos, los salarios locales tienden también a bajar, pero esta interacción "viciosa" tiene límites biológicos (la subsistencia), histórico-sociales (necesidades socialmente exigibles) y económicos (si el salario local es demasiado bajo comienza a cobrar relevancia el salario de otras zonas, pues los costos de acceso ya no representarían un obstáculo insalvable).

En el caso del Perú, creo personalmente que los campesinos marginales de la sierra, que cultivan principalmente tierras de temporal de baja calidad o ganado chusco, están más cerca del primer caso que del segundo. Por otro lado, los jornales de la sierra parecen ser una representación realista del límite de la actividad campesina, en la medida que implican un nivel muy bajo respecto al de la costa y al de las ciudades, y en la medida en que ellos mismos están parcialmente determinados por los precios y los ingresos que reciben los campesinos⁴.

Sin embargo, esto no implica que un descenso de los ingresos campesinos por debajo de ese nivel mínimo (coincidente o no con el salario) tenga como consecuencia inmediata el abandono de la producción. Precisamente es una característica tradicional de los campesinos su resistencia a abandonar su condición. Varios factores concurren para este efecto, desde el punto de vista económico, aun con prescindencia de factores socioculturales o psicológicos a los que frecuentemen-

te se apela en este contexto.

Uno de esos factores es el carácter de largo plazo con que razona el campesino. Las dificultades para reingresar en la órbita campesina si ésta es abandonada una vez (tierras perdidas, instalaciones deterioradas, etc.) hace que se contemple con mucha parsimonia una decisión tan trascendental, y se apele durante largo tiempo a soluciones intermedias: disminución del tamaño de la familia mediante emigración, empleos de temporada como jornalero sin abandonar la tierra, abandono de algunas parcelas en beneficio de otras, venta de ganado para capear los malos tiempos en espera de épocas de bonanza, y así sucesivamente. En estas condiciones puede generarse una situación bastante estable de "campesinado a tiempo parcial" que se combina con otras actividades sin abandonar del todo la producción familiar; un análisis semejante, desde una perspectiva neoclásica, fue elaborada por Misawa (1966), quien utiliza el concepto de "propensión a tener tierra" para representar este fenómeno, cuya explicación psicologista es, de todos modos, insatisfactoria.

Por otra parte, es posible también que se conserven actividades campesinas más allá de lo deseado debido a rigideces propias de la producción familiar. Como la economía campesina no produce un solo producto sino que mantiene varias líneas al mismo tiempo (cultivos, ganado, artesanías), relacionadas y encadenadas unas con otras, se pueden presentar situaciones especiales cuando el deterioro de los precios alcanza sólo una parte de los productos familiares. El análisis precedente, que se basa en la hipótesis de un solo producto y sin productos alternativos, sólo podría aplicarse cuando todos los productos de la economía campesina se mueven en forma similar. Cuando el deterioro se presenta sólo en algunas de las actividades del hogar campesino, surgen varios problemas especiales.

En primer lugar, habría que distinguir entre aquellas actividades que podrían ser abandonadas sin desmedro de las demás, y aquellas en que ocurre lo contrario. Por

ejemplo, puede suceder que algunas actividades ganaderas sean un elemento indispensable como productoras de abono para el cultivo, de forma tal que prescindir del ganado pondría en peligro la siembra; en este caso, el ganado habría de mantenerse a toda costa en tanto la actividad conjunta (ganadería y cultivo) resulte conveniente, aun cuando la actividad ganadera, en sí misma, resulte poco rentable con los precios vigentes. Otras actividades, en cambio, como las artesanías domésticas, podrían ser abandonadas sin dificultad para reemplazarlas con trabajos asalariados transitorios, pues generalmente no guardan una relación tan estrecha con otras faenas del hogar campesino.

En el primer caso, las actividades "encadenadas" aparecen en realidad como un proceso de "producción conjunta". En él, es perfectamente admisible que en un determinado proceso productivo se presenten productos individualmente no rentables, que representen una cantidad negativa de trabajo socialmente necesario para producirlos (Sraffa, 1960, cap. ix; Rampa, 1976), sin que esta situación sea incompatible con un equilibrio económico general. Hay actividades, por ejemplo, que pueden ser realizadas en los retazos de tiempo que sobran aquí y allá por imperio del ritmo propio de la actividad agropecuaria, sin que sea posible utilizarlos para obtener un salario; en estas condiciones, como lo dice Wilbert E. Moore (1945, p. 109, citado por Boserup, 1965, p. 66), para la familia campesina "su oferta de trabajo es, en cierto sentido, parte de sus costos fijos", por lo cual resulta racional dedicar esos tiempos libres a actividades individualmente no rentables, pues por una u otra razón no hay otra utilización mejor para ese tiempo de trabajo. En el largo plazo, por supuesto, la familia podría adquirir más tierra a más equipos, o reducir su tamaño, para eliminar la necesidad de trabajos poco eficientes, pero los mecanismos de ajuste pueden ser muy difíciles en la medida en que implican cambios en el volumen de la familia o adquisiciones de tierra u otros recursos que pue-

den ser caros y escasos, lo cual puede conducir a que la situación se prolongue por largo tiempo.

Cuando la actividad cuyo precio se ha deteriorado, arrojando un valor agregado inferior al salario vigente (o a aquel valor, cercano al salario, que se considere como "umbral rentable mínimo"), sea una actividad "descomponible", se generará una oferta de mano de obra en el mercado de trabajo asalariado, generalmente en la misma zona o en regiones cercanas, sin poner en peligro el resto de la explotación. Así por ejemplo, la competencia de los productos industriales arruina rápidamente las industrias domésticas, dejando vacante para trabajar por un salario la fuerza de trabajo que, en épocas mejores, se dedicaba al tejido o a otras actividades análogas durante la temporada de escasa actividad agrícola. Esta oferta de mano de obra es de duración y alcance limitado, por su propia naturaleza, ya que —si bien la actividad abandonada era "descomponible"— el trabajador que la cumple no puede separarse duraderamente de su propio fundo familiar a menos que quiera ver el fin de su existencia campesina.

Si el conjunto de la economía campesina, incluyendo quizá una parte que se realiza en el trabajo asalariado, arroja un rédito superior a los salarios que se podrían ganar en el mercado de trabajo accesible o relevante, la economía campesina seguirá funcionando, aunque tenderá a reducir su propia fuerza de trabajo a un mínimo, permitiendo que una parte emigre o forme hogares campesinos independientes (esto último, sólo si hay tierra disponible). La proletarizaron total sólo sobrevendrá cuando el conjunto de las actividades de la economía hogareña arrojen un saldo negativo respecto de los salarios vigentes.

Este último caso se alcanza con dificultad, pues el campesino —que "se paga su propio salario"— reduce el costo de subsistencia hasta el mínimo biológico indispensable, en la medida en que los riesgos de proletarizarse son evaluados como más determi-

nantes que las ventajas que podrían conseguirse en cuanto al nivel de consumo de la familia.

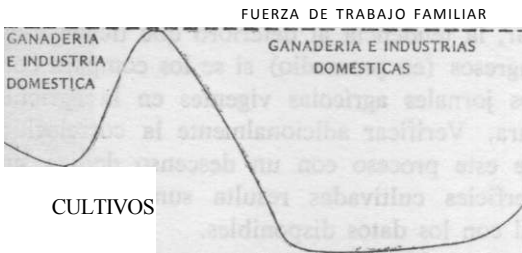
Por último, un recurso adicional para demorar la proletarización consiste en reducir la fuerza de trabajo familiar hasta un punto en que no es ya capaz de atender los requerimientos máximos de trabajo (por ejemplo, los de la cosecha), en cuya época debe recurrir paradójicamente a la contratación de jornaleros. La racionalidad de esta conducta está en que la menor disponibilidad de fuerza de trabajo en la familia, cuyo costo se manifiesta al tener que tomar jornaleros, —significa también una reducción en el número de bocas para alimentar y una disminución de esa disponibilidad de fuerza de trabajo que representa un costo fijo durante todo el resto del año.

Una economía campesina autosuficiente puede tener toda la fuerza de trabajo necesaria para la época de cosecha, pues en el resto del año se ocupará en las clásicas actividades complementarias: las industrias domésticas y la cría de ganado (*El Capital*, III, p. 747). Una economía campesina castigada por el deterioro y por el desarrollo del capitalismo presentará un exceso de fuerza de trabajo familiar (y una oferta de fuerza de trabajo asalariado) durante ciertas épocas del año, y una insuficiencia de fuerza de trabajo (que conduce a contratar jornaleros) en las épocas pico de la actividad agrícola. Esta contratación de jornaleros, que en algunos casos evidencia un proceso de acumulación de capital, en otros es meramente una forma de preservación de la economía familiar campesina. Probablemente el punto de separación ha de ser el que divide a los compradores netos de fuerza de trabajo y a los vendedores netos⁵.

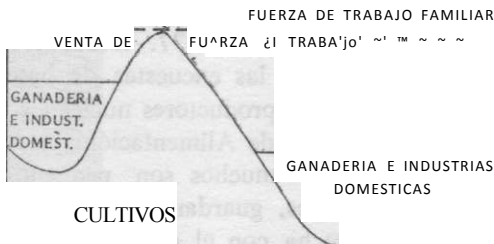
En el Gráfico 4 se muestran tres situaciones hipotéticas de la familia campesina. En la porción superior, el calendario de las tareas de cultivo deja tiempo para la ganadería y las industrias domésticas, que ocupan todo el tiempo vacante de la fuerza de trabajo, la cual coincide con los máximos re-

Gráfico 4

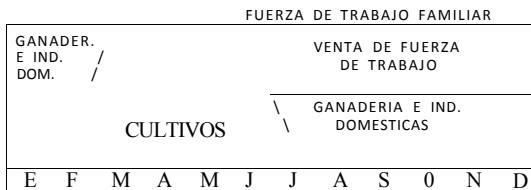
CASO 1



CASO 2



CASO 31



querimientos de cultivo. Se trata de una familia totalmente autosuficiente en fuerza de trabajo. En la parte media, la familia sigue teniendo las mismas áreas de cultivo y la misma fuerza de trabajo, pero la competencia de la industria ha obligado a reducir la actividad ganadera y artesanal y a comenzar la venta de fuerza de trabajo en algunas épocas del año. En la parte inferior, la familia ha reducido su tamaño, o bien ha ampliado su área de cultivo, de modo que en las épocas de cosecha debe contratar jornaleros, mientras en otras épocas todavía tiene tiempo disponible para ofrecer en venta una parte de la fuerza de trabajo familiar.

La coexistencia de un excedente y un déficit de fuerza de trabajo en la agricultura, una vez que el desarrollo del capitalismo ha cobrado fuerza en el país y en las zonas rurales, es señalado por Marx para la Inglaterra de su época:

"El constante éxodo a las ciudades, la constante 'sobra de brazos en el campo' (...) y la constante expulsión de la población campesina por la destrucción de cottages, todo coincide y conduce al mismo fin. Cuanto más deshabitado está un distrito, mayor es su 'superpoblación relativa', mayor la presión que ésta ejerce sobre las posibilidades de trabajo, mayor el exceso absoluto de población campesina sobre las viviendas disponibles y mayores son, por tanto, en las aldeas, la superpoblación local y el hacinamiento pestilencial de hombres (...) De otra parte, a pesar de su constante 'superpoblación relativa', el campo adolece, al mismo tiempo, de escasez de población. Este hecho no se revela solamente con carácter local en los puntos en que el flujo de hombres hacia las ciudades, las minas, las construcciones de ferrocarriles, etc., se manifiesta con demasiada celeridad; se revela en todas partes, tanto en las épocas de cosecha como en la primavera y el verano, en las muchas ocasiones en que la agricultura inglesa, muy minuciosa e intensiva, reclama brazos auxiliares. Hay siempre demasiados jornaleros del campo para las necesidades corrientes de la agricultura y pocos para las labores temporales o extraordinarias" (El Capital, I, p. 588-589; subrayado nuestro; hemos eliminado otros subrayados para facilitar la lectura).

Esta vivida descripción, que se acompaña con ejemplos de distintos condados ingleses, podría muy bien convenir a múltiples regiones del mundo en que se está expandiendo el trabajo de los jornaleros rurales y destruyendo la agricultura parcelaria bajo la acción combinada de las grandes haciendas (que expropián la tierra de pastos y aun la de cultivo) y de la industria capitalista (que arruina las industrias domésticas). Sobre la dinámica de los salarios en este tipo

de mercado de trabajo Marx no es menos explícito:

"La escasez temporal o local de trabajo no hace subir los jornales, sino que arrastra a las mujeres y los niños a las labores del campo, y hace bajar el límite mínimo de edad de los jornaleros. Y tan pronto como la explotación de las mujeres y los niños adquiere un margen considerable, se convierte, a su vez, en un nuevo resorte para la eliminación de jornaleros masculinos y adultos y para la reducción de los jornales" (ibidem).

Si se desea reemplazar las ilustraciones históricas de Marx con ejemplos más cercanos, se pueden hallar datos sobre el empleo de jornaleros (incluso mujeres y niños) en la agricultura peruana en estudios tales como los de Cencira (1976) referidos a los valles de la costa norte del Perú, o en las investigaciones de Chris Scott (1975) sobre la misma región, entre otros muchos ejemplos. Este tipo de situación puede tal vez estar a la base de la relativa estabilidad de los jornales agrícolas peruanos durante varias décadas a partir de 1900 (véase Hunt, 1977), tema sobre el que volveremos más adelante.

Ingresos, precio y salario: un corte transversal

Tratar de vincular los anteriores razonamientos con los datos y estadísticas existentes es tarea ardua y en parte inútil mientras no se recojan datos especialmente con miras a esta utilización. Los pocos que existen aparecen enmarcados metodológicamente en forma tal que los inutiliza parcialmente para nuestros propósitos. De todos modos veremos algunos elementos de información sobre la sierra peruana y su campesinado en cuanto productor agrícola, que pueden enriquecer lo dicho.

El propósito de estos datos no es el de *demonstrar* la vigencia de los mecanismos económicos planteados anteriormente, sino *ilustrar* algunos rasgos de la economía campesina peruana que pueden ser relacionados con esos mecanismos. Tienden a mostrar, en

primer lugar, la existencia de ingresos muy diferenciados (para productos agrícolas similares) y de salarios también variables, según las zonas de que se trate; y en segundo lugar, la tendencia al deterioro que tienen esos ingresos (en promedio) si se los compara con los jornales agrícolas vigentes en la agricultura. Verificar adicionalmente la correlación de este proceso con un descenso de las superficies cultivadas resulta sumamente difícil con los datos disponibles.

Vamos a comenzar examinando brevemente algunos datos correspondientes a los costos de producción de varios cultivos de la sierra, en la campaña 1976-1977. Debe aclararse, de entrada, que las encuestas de base fueron tomadas entre "productores nucleados" en las distintas Zonas de Alimentación; estos productores, aunque muchos son pequeños agricultores familiares, guardan una relación más o menos estrecha con el mercado y con los organismos públicos, de modo que su nivel técnico y económico está en promedio por encima del conjunto. La situación de los productores nucleados menos eficientes es, por lo tanto, más representativa del campesinado que la de aquellos más favorecidos. Sin embargo, los datos nos permiten aprender muchas cosas: cual es la variación en los niveles de precio y de salario en las diferentes zonas, la estructura de costos de producción en diferentes situaciones y con distintas técnicas, la relación entre los ingresos netos y los salarios vigentes.

Como ejemplo de este tipo de datos, los cuadros 1 a 3 ofrecen cifras para el estrato de "pequeños productores" (hasta 3.5 Ha. cultivables) en los cultivos de maíz amiláceo, quinua y papa, tres de los principales cultivos "campesinos". Cada cuadro presenta los promedios zonales del valor agregado por día/hombre, el jornal pagado por día/hombre, y el precio recibido por cada kilo de producto.

En el caso de la quinua, los cuatro grupos estudiados muestran un valor agregado superior al jornal por hombre ocupado, sin mucha variabilidad en el precio ni en los sa-

Cuadro N° 1

Valor agregado por día/hombre, jornal de la mano de obra y precio pagado al productor, en el cultivo de maíz amiláceo por pequeños productores de la sierra (hasta 3.5 Ha.), campaña 1976-77.

Zona	Régimen	Valor agreg.	Jornal	Precio kg.
Calca	Riego	1187	80	53.30
Cuzco	Riego	1142	80	50.20
Urubamba	Riego	604	103	41.10
Sicuani	Riego	222	108	24.50
Abancay	Riego	146	80	16.50
Abancay	Secano	135	81	16.90
Andahuaylas	Riego	103	60	16.00
Huancavelica	Riego	70	60	20.00
Ayacucho	Riego	68	43	16.00
Huancavelica	Secano	67	80	17.00
Acobamba	Secano	63	43	17.00

Fuente: OSEI, 1978. El valor agregado fue calculado restando al valor bruto de producción el valor de los insumos físicos. Incluye depreciaciones, gastos de administración, rentas, impuestos, intereses, utilidades, jornales y cargas sociales. El jornal es sólo el básico (las cargas sociales, imputadas en la fuente, habitualmente no se pagan). Cada renglón es el promedio de una muestra de pequeños productores nucleados en la respectiva agencia de la Zona de Alimentación correspondiente; incluye productores que están vinculados al mercado y al Estado, **excluyendo** por lo tanto a productores más marginales.

Cuadro N° 2

Valor agregado por día/hombre, jornal de la mano de obra y precio pagado al productor en la producción de quinua por pequeños productores de la sierra (hasta 5.5 Ha.), campaña 1976-77. Departamento de Puno.

Zona	Régimen	Valor agreg.	Jornal	Precio kg.
Ilave	Secano	296	95	22
Juliaca	Secano	236	90	20
Putina	Secano	189	83	18
Yunguyo	Secano	158	87	18

Fuente: Igual que el cuadro anterior.

larios. En cambio, los otros dos productos (maíz y papa) exhiben un espectro mucho más variado a pesar de no haberse incluido los productores de la costa o los medianos productores de la sierra. En el caso del maíz amiláceo, el valor agregado por días/hombre alcanza un máximo de más de 1,100 soles, obtenido con un jornal de 80 soles; a medida que disminuye el valor agregado, los salarios pronto comienzan a ser más bajos: si bien durante un cierto rango pueden fluctuar con mayor o menor flexibilidad, en las capas menos rentables sólo se pagan salarios extremadamente bajos: los productores de maíz amiláceo en secano, de Huancavelica y Acobamba, obtienen un valor agregado de 67 y 63 soles por cada día/hombre empleado; uno de los grupos, el de Acobamba, pago salarios que en promedio ascendieron a sólo 43 soles, generando así un pequeño excedente; en Huancavelica, en cambio, a pesar de que es una zona donde los salarios suelen estar alrededor de 50 soles —según surge de las cifras de otros cultivos— este grupo de cultivadores pagó 80 soles diarios, lo cual generó una pérdida en esa campaña. En lo que respecta a la papa (Cuadro N° 3), los productores con mayor valor agregado (Otuzco, Tarata, Cuzco (riego), Huasahuasi, Arequipa) pagaron jornales de 100 a 225 soles, pero obtuvieron un valor agregado de 800 a 1,200 soles por cada día de trabajo utilizado. Cuando se consideran solamente las áreas menos rentables (Ayacucho, Abancay, Huancavelica, etc.) se comprueba que el valor agregado está por debajo de 150 soles, lo cual haría imposible pagar salarios como los mencionados antes: en estos pequeños fundos se paga entre 45 y 80 soles el jornal.

Las diferencias de precio no son menos notables; el maíz amiláceo del Cuzco alcanzó precios de 40 y 50 soles en la época considerada, mientras en Abancay o Huancavelica las variedades cosechadas y las características del mercado impusieron precios de apenas 16 y 17 soles. A pesar de influir otros factores (como los rendimientos y el tipo de técnica usada) los valores agregados

Cuadro N° 3

Valor agregado por día/hombre, jornal de la mano de obra y precio pagado al productor, en el cultivo de papa por pequeños productores de la sierra (hasta 3.5 Ha.), campaña 1976-77.

Zona	Régimen	Valor agreg.	Jornal	Precio kg.
Tarata	Riego	1178	160	14.10
Otuzco	Secano	1096	100	13.90
Huasahuasi	Secano	824	170	17.00
Cuzco	Riego	815	98	13.00
Arequipa	Riego	767	225	13.50
Juliaca	Secano	614	122	19.90
Sicuni	Riego	555	127	14.80
Comas	Secano	483	93	11.30
Mantaro	Secano	460	78	11.60
Azángaro	Secano	439	101	15.10
Anta	Riego	422	97	12.80
Ilave	Secano	402	68	14.30
Yunguyo	Secano	387	110	18.90
Paucartambo	Secano	356	95	12.30
Ayacucho	Riego	346	65	8.50
Tarma	Secano	323	100	11.60
Huancané	Secano	311	70	15.10
Cuzco	Secano	301	150	15.75
Urubamba	Secano	286	83	7.40
Andahuaylas	Riego	286	53	9.00
Huanta	Secano	266	62	7.10
Hunta	Riego	173	60	9.40
Acobamba	Secano	134	63	11.00
Andahuaylas	Secano	133	53	7.50
Abancay	Secano	118	79	7.80
Abancay	Riego	111	60	7.50
Huancavelica	Secano	73	66	9.90
Ayacucho	Secano	50	45	6.50

Fuente: Igual que los cuadros anteriores. Corregido levemente con datos de la OSEI.

por día/hombre muestran una pauta muy ligada con la de los precios. En el caso de la papa, la producción de Puno (Juliaca, Yunguyo, etc.) alcanzó precios de 18-19 soles, mientras en el otro extremo hubo precios tan bajos como los de Ayacucho (6.50 soles).

Estas diferencias de precio, aparte de las imperfecciones del mercado y las distintas calidades de producto, traducen también una renta diferencial vinculada con la

ubicación geográfica de la producción. Este factor influye sobre los costos de transporte y sobre la amplitud del mercado al que tiene acceso la producción, y no se expresa por una menor ganancia en relación al mismo precio, sino por un precio inferior.

El nivel de salarios, por lo visto, opera como "piso inclinado" que sirve de límite inferior al valor agregado permisible. Cuando los rendimientos y los precios son relativamente altos, los salarios *pueden* ser altos (si lo exigen las condiciones locales de trabajo, costo de vida, etc.) pero si los rendimientos y/o los precios son muy bajos, el valor agregado por día/hombre será tan reducido que sólo se pagarán salarios extremadamente inferiores. Esto hace que con valor agregado alto se presenten salarios medios y altos, aunque también a veces salarios reducidos, pero que en cambio con valor agregado bajo sólo aparezcan salarios muy reducidos. De esta forma, en las zonas con menor potencialidad económica la frontera salarial también desciende, contribuyendo a mantener como campesinos a aquellos que no pueden afrontar el costo de una emigración hacia otras zonas.

Dos observaciones, sin embargo:

1/ El "valor agregado" no representa el ingreso neto del productor, pues todavía habría que descontar lo necesario para reponer el desgaste de los aperos de labranza (depreciaciones), para atender los gastos de administración y mercadeo (estimados en alrededor de un 8% de los costos, según los técnicos del Estado que calculan estos costos de producción, pero a nuestro juicio bastante inferiores en el caso de los campesinos), y para cubrir las mermas que siempre aparecen en la producción cosechada (del orden del 5 al 10 por ciento, por lo general), amén de impuestos, intereses u otras cargas aquí no contempladas. Si a esto se añade que el pasaje de campesino a jornalero tiene un cierto costo subjetivo u objetivo, se concluye que la producción campesina se detendrá *cerca* del nivel teórico (valor agregado = salario) pero no en el mismo nivel, como ya se

ha dicho.

2/ Los salarios que figuran en cada caso son los salarios que esos productores *pagan*, los cuales no son necesariamente los salarios que ellos podrían recibir si se decidieran a emplearse como jornaleros. En algunas zonas, el promedio salarial está por encima del pagado por los pequeños productores, en otras está por debajo (aunque predomina el primer caso: el salario de la zona es un poco superior, en promedio, al que pagan los pequeños productores). Esto significa que no debemos tomar el salario de cada grupo como patrón de medida para ése grupo, sino como un indicador del nivel de salarios propio de cada zona y de cada tipo de productor. De todos modos, los salarios más bajos registrados son probablemente una representación adecuada del tipo salarial al que puede aspirar un trabajador "marginal", ya que implica que en la zona hay algunos trabajadores que aceptan trabajar por ese salario.

La línea descendente del valor agregado, probablemente, debería continuar decayendo si nos internáramos en el estrato de los pequeños campesinos. Sin embargo, no es probable que descienda todavía mucho más que lo que indica el nivel inferior de cada cuadro (por lo menos en el caso de la papa y el maíz). Un productor de papa situado en las peores condiciones (precio: 6 soles; rendimiento: 2,500 kilos en base a 1,000 kilos de semilla de la cosecha anterior; sin ningún tipo de abono ni producto químico; sin tracción animal ni mecánica; uso de 180 jornadas de trabajo) generaría un valor agregado de 50 soles por día/hombre, que está por encima del salario pagado por los pequeños productores de papa de Ayacucho (45 soles). Aun cuando ese productor hubiese comprado 1,500 kilos de estiércol (a 30 centavos el kilo) sin aumentar siquiera la producción ni el rendimiento, caso improbable, todavía el valor agregado sería de 47.50 soles por día/hombre (suponiendo que siga utilizando 180 jornadas, aunque probablemente habría algún aumento de trabajo con motivo

del abono). Este ejercicio "a mano levanta" permite apreciar que el productor marginal auténtico no estaría muy por debajo de los niveles señalados como margen inferior del estrato de pequeños productores "nucleados".

Precios y salarios en el largo plazo

Trataremos ahora de explorar la evolución sufrida en el largo plazo por los precios y los jornales en la economía campesina. Un examen más preciso, claro está, debería contrastar el salario con el ingreso neto de los campesinos, y ello requeriría no sólo conocer el precio sino también la evolución del costo y del rendimiento. Pero hemos visto que el volumen de valor agregado por jornal utilizado está bastante relacionado con el precio del producto (en los cuadros anteriores, valor agregado y precio dan una correlación lineal de 0.31 para la papa, 0.57 para el maíz y 0.61 para la quinua), y por otro lado los rendimientos cambian con mucho mayor lentitud —y menor amplitud— que los precios del producto. La evolución de los precios es, pues, un importante indicador sobre la marcha de los ingresos netos del campesino. Por otro lado, la necesidad de no desplegar aquí un océano de cifras nos obliga a una primera aproximación sólo en base a promedios nacionales: una investigación más exhaustiva debería desagregar las cifras a nivel de cada zona agrícola para evitar que bajo un omnicompreensivo promedio nacional se oculten evoluciones muy distintas de las cifras regionales.

Obviamente, no afecta para nada al argumento, ni a la relevancia de las cifras, el hecho de que una buena parte de la producción involucrada se destina al autoconsumo. Un campesino que produce una cierta cantidad de papa, maíz o mashua para su propio consumo utilizando una cantidad de jornadas de trabajo, puede discernir perfectamente si no le conviene más emplear en forma asalariada una parte de esa fuerza laboral, en caso que el precio del producto descienda. En tales condiciones, le saldría más a cuenta

dedicar ese tiempo a ganar un salario (suponiendo que se compense cualquier otro costo derivado del mero no producir) y adquirir luego el producto, con su precio rebajado, en el mercado local.

Sin embargo, para que ésto rija en forma literal habría que tomar en cuenta algunas simplificaciones que implícitamente estamos haciendo, y que suponen:

a/ que el precio de venta del pequeño productor coincida con el precio de compra para un consumidor asalariado (sin recargos por comercialización);

b/ que el campesino no prefiera correr el riesgo de una mala cosecha antes del riesgo de no encontrar el producto en el mercado en forma oportuna, suficiente y "a buen precio";

c/ que asimismo el campesino no prefiera correr el riesgo de una mala cosecha en lugar del riesgo de no conseguir empleo al salario deseado y en los plazos oportunos (este factor puede tener gran influencia si hay altos niveles de desempleo);

d/ que el presupuesto de consumo no varíe en caso de pasar a la condición de asalariado (por ejemplo, pueden surgir entonces necesidades de transporte, comidas fuera del hogar, etc., que modifiquen el costo de subsistencia).

Si alguna de estas circunstancias interfiere, la presencia del autoconsumo no sería totalmente irrelevante, y produciría alguna modificación en la conducta prevista del campesino (respecto al caso en que toda la producción se vende). De todos modos, el sentido de la incidencia de estos factores no está del todo claro, y su importancia relativa es probablemente poca en conjunto: los costos de comercialización a nivel local son casi inexistentes o muy bajos; los riesgos inherentes al mercado de productos y al mercado de trabajo son paralelos al riesgo propio de la agricultura, y no hay por qué suponer que pesen inexorablemente menos o más que éste en las decisiones; y si se trata de jornales agrícolas en la misma zona, para un trabajo similar, las necesidades de

consumo difícilmente varíen en manera importante.

No se puede tampoco dar una ley general —como algunos autores⁶ han intentado— en el sentido de que un deterioro de los precios de venta conduciría a ampliar el margen de autoconsumo. Si bien puede ser cierto en términos porcentuales (se restringe la producción vendible, y entonces la porción autoconsumida representa una proporción más alta), es difícil que aumente en términos absolutos, al menos como ley general. Me parece que ello dependerá nuevamente de los precios relativos: si los jornales han aumentado más de lo que hayan crecido los precios, y especialmente más que los precios de los bienes que el campesino no puede producir, mientras por otro lado sus propios productos bajan de precio en proporción mucho menor, es posible que ello conduzca a una reducción del autoconsumo en beneficio de la producción vendible o del trabajo asalariado.

Disponemos de algunos datos, si quiera un tanto dispersos, sobre los niveles de salario pagados en la agricultura peruana a lo largo de una centuria; hay datos sueltos sobre la época que se vio marcada por la liberación de los esclavos y la importación de chinos (véase Macera, 1977) así como estudios sobre buena parte del siglo pasado y comienzos del actual (Bonilla, 1976) y sobre las primeras cuatro décadas del siglo XX (Hunt, 1977). Desde 1940 en adelante hay también referencias a los tipos de salario en el campo, primero en los anuarios estadísticos (que otrora traían estos importantes datos, luego inexplicablemente desaparecidos de la estadística oficial) y más tarde en los diversos estudios sobre costos de producción.

Sobre los precios pagados al productor, en cambio, no podemos llegar tan lejos. Las estadísticas de precios (valores producidos sobre cantidades) aparecen regularmente tan sólo desde la década del 40, al menos en lo que se refiere a los productos que nos interesan. Sobre períodos anterior-

res las referencias son esporádicas; hay algunas menciones, sobre todo, en las arduas polémicas desatadas por la cuestión ferroviaria, en torno al cálculo de costos de producción y de transporte de los productos de la sierra que se deseaba llegasen a Lima (cfr. Miller, 1974), y asimismo en obras de investigadores económicos pioneros como Martinet (1877) y Esteves (1882). Una gran cantidad de datos sobre precios y salarios agrícolas yace aún en el Archivo Agrario, así como dispersa en diferentes investigaciones locales que se han ido acumulando sin que su material informativo se haya sintetizado todavía.

Aquí apenas pretendemos abrir una pequeña brecha en el problema tan sólo para invitar a otros a profundizarlo. Con respecto a los salarios, hemos construido una serie de 1940 en adelante, que puede considerarse complementaria de la que —para años anteriores— ha compilado Shane Hunt (1977) a partir de los Extractos Estadísticos. Para el período 1940-44 hemos promediado los jornales pagados en el cultivo del algodón, el arroz y la caña, con lo cual hemos estimado el jornal de la "costa" para esos años; para la sierra hemos tomado el jornal pagado en la cosecha del trigo. El promedio nacional lo hemos obtenido por estimación entre los niveles de costa y sierra. Desde 1944 hasta 1955 se dispone de una serie referida al conjunto de la agricultura, aunque en realidad está sesgada hacia la costa debido a la mayor importancia de esta zona entre los establecimientos informantes. Luego de 1955 hemos tomado los niveles de 1958 de la publicación del Ministerio de Trabajo sobre "Valor de la mano de obra en los diferentes valles de la República", y para 1965, 1969, 1973 y 1977 hemos promediado una cantidad de estudios sobre costos de producción. Los años intermedios han sido estimados por interpolación. En el Cuadro N° 4 se ofrece la serie para el conjunto de la agricultura y la serie estimada para la agricultura serrana.

La primera constatación que se puede hacer es que los niveles salariales de la

Cuadro N° 4

Jornales en la agricultura peruana 1940-1977
(Promedios estimados)

Año	Sierra	Total
1940	0.67	1.25
1941	0.81	1.35
1942	0.89	1.52
1943	1.16	1.65
1944	1.33	1.89
1945	1.62	2.14
1946	1.94	3.41
1947	2.35	3.50
1948	3.06	5.35
1949	3.67	6.44
1950	4.40	7.85
1951	5.50	8.07
1952	6.88	10.15
1953	8.50	12.65
1954	8.90	13.80
1955	9.25	13.82
1956	9.50	14.56
1958	10.00	15.00
1959	10.20	15.50
1960	10.71	15.95
1961	12.00	16.00
1962	12.50	17.00
1957	12.60	18.35
1963	12.90	19.56
1964	13.25	19.70
1965	13.50	20.00
1966	15.60	22.80
1967	19.00	25.00
1968	21.50	33.08
1969	26.70	38.00
1970	29.00	40.00
1971	31.50	42.71
1972	34.20	45.80
1973	37.00	50.00
1974	45.00	58.43
1975	64.00	72.25
1976	78.00	96.44
1977	96.00	135.00

Fuente: Estimado en base a Anuarios Estadísticos del Perú y estudios de costos de producción con interpolación para años no cubiertos por los datos.

agricultura han tendido a aproximarse a los de la industria (entre 1940 y 1977, el salario de la industria creció aproximadamente 60 veces, mientras el agrícola creció unas 108 veces); en segundo lugar se verifica también un progresivo acercamiento entre el salario de la sierra y el de la costa (en ese mismo lapso, el jornal serrano creció más de 140 veces). A diferencia de lo que sucedía en las primeras décadas del siglo, en que Hunt encontró un estancamiento del salario agrícola real con leve tendencia secular a decrecer, en los años que siguieron a 1940, y especialmente en los últimos años, el salario real de los jornaleros agrícolas tendió a crecer: mientras el salario nominal crecía 108 veces, y 143 veces en la sierra, el costo de vida en ese lapso aumentó alrededor de 64 veces, lo que implica un aumento del salario real del orden del 27% en general, y del 48% en la sierra (recordemos que entre 1913 y 1940, mientras el costo de vida crecía alrededor del 83%, los salarios agrícolas apenas lo hicieron entre un 35 y un 50%).

¿Qué pasó entretanto con los precios pagados al campesino? El Cuadro N° 5 sintetiza los datos existentes en la estadística agropecuaria desde 1942 a 1976. En el Cuadro N° 6 aparecen las relaciones entre precios y salarios para cada producto, respecto del jornal de la sierra, a fin de mostrar la evolución de los precios medios relativos con que se enfrenta el productor campesino (inútil es volver a recordar que sería menester tener datos sobre la estructura de precios y el espectro de salarios, pero suponemos gruesamente que se mueven todos en forma paralela a los promedios nacionales).

Aun tomando en cuenta sus posibles sesgos o errores, las equivalencias en jornales de los precios recibidos por los campesinos muestran una neta tendencia decreciente (con la sola excepción del haba seca, y para los años posteriores a 1960 también del trigo). En el Cuadro N° 7 hemos volcado los resultados de los datos anteriores en términos de tendencias lineales, y allí se advierte

que entre 1942 y 1976 todos los productos muestran (salvo el haba) una pendiente negativa y un ajuste de los datos moderadamente aceptable: los coeficientes de correlación están entre 0.50 y 0.80, lo cual implica que la tendencia decreciente "explica" entre 25 y 65% de la variación de las cifras.

Si el análisis se circunscribe al período 1961-1976, la mayor parte de las tendencias se confirman, aunque en el caso del trigo la tendencia fuertemente decreciente se convierte en una tendencia estable con un ajuste muy bajo. Para el resto de los productos, el ajuste del último período alrededor de la tendencia decreciente sigue siendo bueno (entre 0.34 y 0.79 como coeficientes de correlación) salvo el caso de la oca cuyo ajuste se reduce a 0.15; en general, en 1961-76 hay un ajuste menos estricto a la tendencia, y en cierta medida una atenuación de la "velocidad": la caída principal se produce entre la década del cuarenta y la del sesenta, luego de lo cual el descenso continúa pero en forma más lenta; la pendiente de cada una de las ecuaciones, por ende, es menor para el período reciente.

¿Qué se puede decir sobre el período anterior a 1942? Relativamente poco, y de hecho el tema constituye una investigación independiente que no emprenderemos aquí. Mencionaremos solamente algunos datos aislados.

En su clásico libro de 1882, Luis Esteves anota (p. 58) un precio de 5.60 soles por fanega de trigo, que se pagaba en esa época a los agricultores; esto equivale a 60 soles por tonelada, mientras que en esa época probablemente no habían variado —como no lo harían hasta entrado el nuevo siglo— los escuálidos salarios de 20 centavos estipulados para la sierra en 1866 (Rodríguez, 1895; Macera, 1977), de modo que la tonelada equivalía a unos 300 jornales. En 1901, Alejandro Garland reporta un precio de 52 soles por tonelada en la zona de Huancaayo (Garland, 1901, p. 45), precio probablemente subestimado ya que el autor está procurando dar un mínimo. En esa época, pro-

Cuadro No 5

*Precios al productor de productos "campesinos"**(soles por tonelada, 1952-1976)*

Año	Papa	Trigo	Quinua¹	Cebada	Haba seca	Oca²	Mashua	Olluco	Maíz
1942	179	300	882	171	•	•	•	•	210
1943	273	334	980	200	•	•	•	•	236
1944	299	400	1090	262	•	•	•	•	287
1945	305	440	1210	270	•	•	•	•	334
1946	274	440	1350	400	•	•	•	•	402
1947	456	565	1500	500	•	•	•	•	534
1948	730	790	1520	810	•	•	•	•	650
1940	700	800	1200	650	•	•	•	•	900
1950	751	1260	1196	750	•	•	•	•	881
1951	850	1300	925	870	•	•	•	•	920
1952	800	1100	1720	700	•	600	•	•	900
1953	900	1100	1500	719	800	620	•	•	900
1954	870	1150	1550	730	900	650	•	•	979
1955	1001	1300	1667	1026	2000	700	•	•	1049
1956	1000	1300	1798	1040	2000	750	•	•	1060
1957	1020	1300	2200	1100	2000	780	•	•	1078
1958	1100	1320	1300	1100	•	790	•	•	1100
1959	1050	1350	2350	1120	•	800	•	•	1150
1960	1340	1700	2400	1360	1670	786	•	•	1300
1961	1340	1640	3190	1250	1670	750	820	850	1660
1962	1402	1700	3277	1250	1780	940	1040	1070	2432
1963	1530	1750	2860	1500	1980	990	1090	1120	1950
1964	1531	1772	2862	1587	1875	988	1092	1122	1741
1965	1645	2049	3043	1689	3025	1026	1047	1417	2105
1966	2057	2843	2363	1855	2971	1500	1201	1798	2353
1967	2011	2903	2453	1876	3087	1594	1553	1934	2520
1968	2474	3909	4338	1743	4233	1854	1767	2287	3366
1969	2405	4414	4149	2570	4835	1666	1632	2346	3390
1970	2254	4090	3850	2462	4682	1644	1509	2290	3730
1971	2160	4270	4048	2609	4898	1562	1536	2303	3516
1972	2815	4944	4054	3119	3556	1943	1792	2558	3923
1973	3422	5655	4824	3591	5834	2392	2052	2867	5052
1974	4546	6619	6231	3923	6981	2940	2516	3550	6168
1975	5645	10482	13803	7576	12141	3937	3580	4540	8177
1976	6411	10800	15233	7863	12577	4735	3928	4854	8537

(1) Hasta 1960 incluye quinua y cañahua; después sólo quinua.

(2) Hasta 1960 incluye oca, mashua y olluco; después sólo oca.

(•) No disponible.

Fuente: Anuario Estadístico del Perú (1944-45, 1948-49, 1950, 1951-52, 1955, 1966); Estadística Agraria 1963 a 1971) y Anuario Estadístico Agropecuario (1972 a 1976). Los precios son promedios nacionales obtenidos dividiendo valor de producción y tonelaje producido.

Cuadro No 6

*Equivalencia en jornales de los precios al productor de productos campesinos, 1942-1976
(jornales de la sierra por TM)*

Año	Papa	Trigo	Quinua	Cebada	Haba seca	Oca	Mashua	Olluco	Maíz
1942	201	337	991	192	•	•	•	•	235
1943	235	288	845	172	•	•	•	•	203
1944	225	300	819	197	•	•	•	•	216
1945	188	272	747	167	•	•	•	•	206
1946	141	227	696	206	•	•	•	•	207
1947	194	240	638	213	•	•	•	•	227
1948	238	258	497	265	•	•	•	•	212
1949	191	218	327	177	•	•	0	•	245
1950	171	286	272	170	•	0	•	•	200
1951	155	236	168	158	•	•	•	•	167
1952	116	160	250	102	•	87	•	•	131
1953	106	129	176	85	94	73	•	•	106
1954	98	129	174	82	101	73	0	•	110
1955	108	140	180	111	216	76	•	•	113
1956	105	136	188	109	210	79	•	•	111
1957	102	130	220	110	200	78	0	•	108
1958	108	129	225	108	•	77	•	•	108
1959	98	126	219	105	•	75	•	9	107
1960	112	142	200	113	139	65	•	•	108
1961	107	131	255	100	134	60	66	68	133
1962	111	135	260	99	141	75	83	85	193
1963	119	136	222	116	153	84	84	77	151
1964	116	134	216	120	142	75	82	85	131
1965	122	152	225	125	224	76	78	105	156
1966	132	182	151	119	190	96	77	115	151
1967	106	153	129	99	162	84	82	102	133
1968	115	182	202	81	197	86	82	106	157
1969	90	165	155	96	181	62	61	88	127
1970	78	141	133	85	161	57	52	79	129
1971	70	138	131	84	158	50	50	74	113
1972	83	145	119	91	104	57	53	75	115
1973	92	153	130	97	158	65	55	77	136
1974	101	147	138	87	155	65	56	79	137
1975	88	163	216	118	190	61	56	71	127
1976	82	138	195	101	161	61	50	62	109

Fuente: Cuadros N° 4 y N° 5.

Cuadro N° 7

Tendencia lineal de los precios al campesino en términos de jornales de la sierra, 1942-1976

Producto	Período 1942 - 1976		Período 1961 - 1976	
	Ecuación	r	Ecuación	r
Papa	194.8 — 3.67t	0.805	123.0 — 2.62t	0.69
Trigo	253.7 — 4.131	0.700	144.2 + 0.65t	0.19
Quinua	620.1 — 17.501	0.753	230.4 — 5.95t	0.58
Cebada	186.0 — 3.261	0.731	109.9 — 1.03t	0.34
Haba	158.8 + 0.33t	0.068	160.8 + 0.28t	0.05
Mashua	86.2 — 2.301	0.790	86.2 — 2.30t	0.79
Oca	81.8 — 0.76t	0.500	70.8 — 0.651	0.15
Olluco	94.5 — 1.21t	0.380	94.5 — 1.21t	0.38
Maíz	201.6 — 2.76t	0.645	160.4 — 2.72t	0.62

Fuente: Cuadro N° 6. Las regresiones se aplican sobre los períodos de existencia de los datos (oca desde 1952; haba desde 1953 interpolando los años faltantes 1958-59; mashua y olluco desde 1961).

bablemente los salarios serranos se mantenían en los mismos niveles, o poco más (en la costa, con una mayor presión de la demanda de mano de obra, habían subido en ese lapso alrededor de un 25%), de modo que la equivalencia precios/jornales oscilaría alrededor de 250-260 jornales por tonelada de trigo. En definitiva, se mantenía en el mismo orden de magnitud que en 1882, y por debajo de los niveles observados a comienzos de la década del cuarenta del siglo actual, en que se vendía el trigo por un equivalente de 308 jornales (promedio 1942-44, en el Cuadro N° 6).

Es difícil obtener otros datos sobre precios al productor. Las series de precios al por mayor se refieren al mercado mayorista de Lima, donde el abastecimiento era en parte importado, y donde los productos locales tenían cargado ya el costo de transporte y comercialización. La historia de los precios recibidos por los campesinos está todavía para ser descubierta y explorada.

Estancamiento y deterioro en las áreas de cultivo

Los datos muy gruesos que hemos presentado tienden a mostrar, en primer lu-

gar, la tendencia al deterioro de los precios para los principales cultivos "campesinos" de la sierra (se trata, en su mayoría, de cultivos practicados en secano y con tecnología tradicional, y que abarcan la casi totalidad de la producción serrana sin riego). Además los datos de 1977 confirman la existencia de un amplio espectro de condiciones diferenciadas en el seno de los productores de esos mismos productos, extendiéndose hasta la condición límite en que el valor agregado por jornada es equivalente al jornal (en ese caso bajísimo) que se paga en la zona. Muchos de esos casos "marginales" arrojan una rentabilidad negativa si se valoriza el capital invertido utilizando la lógica capitalista, pero esto no ocurre en general si sólo se toman en cuenta los costos materiales efectivos y el valor corriente de la fuerza de trabajo local.

Naturalmente, el mundo campesino no se agota en estos productos. Un análisis más completo debería abarcar también otros aspectos:

a/ La actividad ganadera del campesino no la hemos considerado en nuestros datos, principalmente porque los precios pecuarios en el Perú involucraban, hasta hace pocos años, un componente de comercialización,

difícilmente deducible, de modo que el verdadero precio al productor no era fácil calcularlo. Siendo el ganado uno de los principales rubros del "capital" campesino, el manejo de esta actividad es uno de los principales mecanismos de ajuste en la dinámica del hogar campesino; en tiempos de dificultad, la proletarización puede ser postergada mediante la descapitalización ganadera, recomponiéndose el rebaño en las épocas de prosperidad. No obstante, a la larga este proceso tiende a crear un importante sector de campesinos sin ganado, o con escaso número de cabezas, así como también propende a la degeneración de las especies mismas; de todos modos, durante un período más o menos largo puede amortiguar las dificultades y demorar la proletarización, sobre todo cuando existen pastos naturales accesibles;

b/ La actividad artesanal asociada a las labores agrícolas es de difícil estudio cuantitativo, ya que sólo ha sido analizada por estudios de campo de tipo antropológico (véase Sabogal, 1978, y Lauer, 1978, entre los raros intentos de síntesis); como ya dijimos, es uno de los primeros aspectos de la existencia campesina en que se opera la destrucción de las condiciones "tradicionales" merced a la competencia de la industria en gran escala; pero la incidencia de este proceso sobre cada zona y cada tipo de campesino no es fácil de determinar. El mismo autor (Sabogal, 1978a) ha analizado el deterioro de las artesanías, concomitante al deterioro agrícola, en una típica comunidad de agricultores y tejedores de Ayacucho.

c/ Por otro lado, hay sectores campesinos extremadamente pobres, vinculados por décadas al mercado nacional o internacional, y que sin embargo mantienen más o menos intacta su economía, como los pastores de alpacas y llamas en la Sierra Sur (véase Flores Ochoa, 1977, y Flores Galindo, 1977). La explicación de estos casos no puede formularse sin un análisis histórico y económico detallado, pero los estudios disponibles parecen sugerir —además de los factores culturales frecuentemente mencionados—

que el capital no habría podido invadir esta esfera de actividad, en la cual los pastores nativos tienen un "monopolio tecnológico" que abarca desde los conocimientos necesarios para el pastoreo hasta la adaptación fisiológica a las grandes alturas; los precios de los productos se han mantenido muy altos mundialmente, pese a la competencia de otras fibras naturales o sintéticas, y esto debió también reflejarse en la economía campesina aun cuando los precios recibidos por los pastores estén muy alejados del precio internacional. Por otro lado, las actividades asalariadas más o menos cercanas no pueden absorber una cantidad apreciable de mano de obra (ni siquiera tuvo gran incidencia la expropiación de tierras campesinas por parte de las haciendas, que en esta zona surgieron tardíamente y sin demasiada fuerza). Pese a todo, la población de la zona rural vinculada con estas actividades tiende a estancarse y decrecer en los últimos años, y las corrientes emigratorias allí originadas crecen también en volumen, tanto hacia la Montaña como hacia la Costa.

d/ La conexión con la Ceja de Selva es otro punto que aquí quedará sin adecuado tratamiento. Por un lado, los precios de sus productos típicos tienden a ser mejores y más dinámicos que los de la sierra (café, coca, cacao, etc.), a lo que se añade la posibilidad de acceso relativamente fácil a la tierra (por lo menos, más fácil que en la sierra). Por otro lado, algunos grupos campesinos de las partes altas lograron conservar su "integración vertical" con zonas de Montaña, de modo que su ingreso conjunto les permitía resistir mejor la amenaza de proletarización. La importancia de este factor de "colonización" como freno u obstáculo de la proletarización campesina ha sido subrayada incluso por Marx (*£/ Capital*, III, p. 593) y por Lenin (1974, p. 26 y 520). Pero también es necesario destacar que la zona selvática paga mejores salarios que la sierra, y está en situación geográfica más accesible que la Costa, de modo que opera también como un acelerador del pasaje a empleos asalariados

(de hecho, es la zona donde más crece la población rural y la PEA agropecuaria, mientras en la sierra está estancada o decrece).

La disminución de los ingresos relativos de los campesinos de la sierra, y especialmente de ciertas zonas, parece sin embargo clara. La respuesta de estos productores ante esa situación no es de ningún modo obvia ni homogénea, en cambio. Si bien la tendencia a la proletarianización está presente, la existencia de otros canales de supervivencia como los que hemos mencionado complica el panorama y dificulta la evaluación de los datos disponibles. Estos están organizados, por lo demás, de una manera que no facilita el análisis desde este punto de vista.

Las dos principales fuentes para contrastar nuestras hipótesis con el comportamiento de los productores son la Estadística Agraria y los censos de población. La primera, lamentablemente, es sumamente dudosa en cuanto al área sembrada, especialmente cuando se trata de cultivos practicados por los campesinos; las técnicas de muestreo son muy imperfectas, y los datos de la década del cincuenta hacia atrás son escasos y de muy discutible exactitud. Esto impide la comparación de áreas cultivadas en períodos suficientemente largos como para percibir tendencias, ya que en períodos más breves inciden los ciclos climáticos que afectan a la agricultura.

En los censos de población hay también problemas de definición y cobertura que dificultan la comparación intercensal, aunque son de menor entidad. El principal resultado de esa comparación es, indudablemente, el estancamiento y aun el retroceso de la población rural en muchas zonas del país, particularmente en la sierra. Sólo algunos departamentos con amplias zonas de ceja selvática aumentaron sustancialmente su población rural (como Amazonas, que la vio crecer al 5.5% anual entre 1961 y 1972, y San Martín que exhibe una tasa del 3.2%). En ocho departamentos del país la población rural disminuyó en términos absolutos, y en el conjunto del país su crecimiento anual fue casi

insignificante (apenas un 0.46% anual). El tamaño medio de las familias rurales también bajó, aunque muy poco: de 5.10 a 4.61 personas por hogar.

En cuanto a la superficie cultivada, se observó un crecimiento apreciable entre 1961 y 1970, que luego se estanca hasta la actualidad. El total de superficie cultivada era de 2.1 millones de hectáreas en 1961, por 1966 había crecido hasta 2.3 millones, y llega a alrededor de 2.5 millones a comienzos de la presente década donde permanece hasta ahora. Una parte del aumento puede deberse a una cobertura mejor de las estadísticas, pero en parte refleja un proceso real; esto involucra, de un lado, apertura de nuevas tierras antes no cultivadas, y de otro, un acortamiento de las superficies destinadas a descanso rotativo (sobre el significado de este último tipo de transformación en el uso de la tierra, véase Boserup, 1965).

El panorama a nivel nacional, sin embargo, oculta comportamientos muy disímiles a nivel local. La expansión de las superficies de cultivo se produce básicamente en la selva, y no en la sierra. La zona de Montaña y Selva Baja, que en 1961 ocupaba el 8% del área cultivada, pasa a ocupar el 20% en 1972. De las 261,000 Has. que se añadieron entre 1966 y 1976, no menos de 197,000 corresponden a la selva; la superficie cultivada en la sierra está prácticamente estancada, y en muchas zonas decrece significativamente; la escasa expansión que se registra corresponde sobre todo a las áreas bajo riego y a las zonas más bajas de la sierra (la definición oficial abarca hasta los 2,000 metros sobre el nivel del mar como cota mínima de la sierra). El Cuadro N° 8 muestra en síntesis la evolución de las superficies cultivadas entre 1966 y 1976, haciendo hincapié en los cultivos de secano en la sierra. De allí puede deducirse fácilmente que los cultivos de temporal tienden a disminuir, lo que se nota mejor en algunos cultivos como la cebada, el trigo o la papa, mientras el maíz registra un incremento de cierta significación, que corresponde principalmente a algunos departamentos (co-

Cuadro N° 8

*Superficie bajo cultivo
(en miles de Has.)*

Zona y tipo de cultivo	1966	1976
Costa (riego)	708	717
Sierra:		
riego	303	345
secano	872	885
Selva (principalmente secano)	385	582
TOTAL:	2,269	2,530
Sierra, secano		
Forestales	16	39
Pastos cultivados	35	36
Cultivos permanentes	7	4
Cultivos transitorios	814	806
De los cuales:		
cebada	161	144
maíz grano	147	198
trigo	137	112
papa	211	202

Fuente: Estadística Agraria 1966 y Anuario Estadístico Agropecuario 1976. Totales redondeados.

Cuadro N° 9

Cultivos transitorios en algunos departamentos del Perú, en miles de hectáreas

Departamento	1951	1966	1976
Huancavelica			
Cebada	29.7	20.0	14.1
Maíz grano	16.2	9.0	16.6
Trigo	23.5	6.0	5.9
Papa	18.7	18.0	17.2
Otros	3.6	6.4	9.0
Total:	91.7	59.4	62.8
Ayacucho			
Cebada	3.2	9.2	3.6
Maíz grano	11.3	19.2	20.2
Trigo	9.2	7.7	3.1
Papa	15.3	13.6	11.6
Otros	4.1	7.6	4.7
Total:	72.1	110.1	103.9

Departamento	1951	1966	1976
Apurímac			
Cebada	3.2	9.2	3.6
Maíz grano	11.3	19.2	20.2
Trigo	9.2	7.7	3.1
Papa	15.3	13.6	11.6
Otros	4.1	7.6	4.7
Total	43.1	57.3	43.2
Cuzco			
Cebada	29.5	12.9	9.5
Maíz grano	23.8	14.7	14.4
Trigo	23.2	6.2	5.3
Papa	28.6	22.5	22.6
Otros	16.3	8.5	16.6
Total	121.4	64.8	68.4
Puno			
Cebada	29.4	22.0	28.4
Maíz grano	3.7	2.1	2.9
Trigo	0.8	0.3	0.2
Papa	48.5	35.0	45.6
Otros	11.1	26.1	32.9
Total:	93.5	85.5	110.0
Junín			
Cebada	27.2	14.1	20.7
Maíz grano	13.2	10.1	14.4
Trigo	23.8	5.2	9.1
Papa	38.2	34.6	34.8
Otros	7.9	25.0	42.3
Total:	110.3	89.0	121.3
Ancash			
Cebada	25.2	32.0	28.1
Maíz grano	26.2	38.2	39.0
Trigo	28.2	30.8	31.7
Papa	22.9	27.2	18.7
Otros	14.9	33.8	27.4
Total:	117.4	162.0	144.9
Cajamarca			
Cebada	7.3	15.5	12.9
Maíz grano	8.6	44.9	61.3
Trigo	11.3	16.0	17.4
Papa	4.3	9.4	18.5
Otros	7.0	85.8	68.8
Total:	38.5	149.3	178.9

Fuentes: Anuario Estadístico del Perú 1951-1952; Estadística Agraria 1966 y 1976.

Cuadro N° 10

*Cultivos transitorios de secano en la región sierra
(principales departamentos, en miles de Has.)*

Departamento	1966	1976	Departamento	1966	1976
Huancavelica			Puno		
Cebada	19.3	13.6	Cebada	22.0	28.2
Maíz grano	7.0	14.5	Maíz grano	0.1	0.6
Trigo	5.5	5.6	Trigo	0.3	0.2
Papa	17.5	16.0	Papa	35.0	42.5
Otros	5.1	7.8	Otros	23.8	30.2
Total:	54.4	57.5	Total:	81.2	101.7
Ayacucho			Junín		
Cebada	23.0	14.0	Cebada	13.5	21.1
Maíz grano	13.0	12.5	Maíz grano	8.0	11.2
Trigo	18.0	13.0	Trigo	5.2	9.1
Papa	10.1	9.0	Papa	33.3	31.1
Total:	69.6	58.5	Otros	12.8	23.5
			Total:	72.8	95.9
Apurímac			Ancash		
Cebada	8.8	3.5	Cebada	27.4	23.8
Maíz grano	15.3	8.7	Maíz grano	12.5	13.5
Trigo	7.3	2.8	Trigo	25.2	26.0
Papa	13.0	9.0	Otros	12.9	10.3
Otros	6.2	3.0	Total:	98.0	86.1
Total:	56.6	27.0			
Cuzco			Cajamarca		
Cebada	11.9	8.5	Cebada	15.4	12.4
Maíz grano	6.0	3.5	Maíz grano	38.0	51.0
Trigo	5.9	3.8	Papa	6.2	12.5
Papa	18.0	19.5	Otros	38.2	44.4
Otros	4.6	8.6	Total:	113.8	135.4
Total:	46.4	43.9			

Fuente: Igual que el Cuadro N° 9.

mo Cajamarca).

En el Cuadro N- 9 se desglosa la información para los principales departamentos serranos, incluyendo también el año 1951 aunque las cifras de esa época adolecen de serias deficiencias. Para poder efectuar la comparación se ha tomado, para 1966 y 1976, el total de superficie cultivada del departamento, lo cual incluye algunas áreas de sel-

va y también las áreas de riego; si se consideran solamente las áreas de secano (la distinción sólo está disponible desde 1966) la evolución de muchos departamentos sería más desfavorable, como se comprueba en el Cuadro N° 10.

Los datos globales sobre superficies no son suficientes, pese a todo, para nuestro propósito, ya que no distinguen según el

tipo de explotación agropecuaria donde la producción se origina. Una zona donde se expande el cultivo puede ser, al mismo tiempo, una zona donde se retrae la actividad propiamente campesina, es decir, donde el crecimiento se realiza principalmente a través de los fundos más grandes, las haciendas, las cooperativas, etc. Sólo sirven estos datos como indicación de que la evolución de las superficies sembradas es muy variada según los departamentos, y que en muchos de ellos la tendencia es netamente decreciente, en forma concomitante al descenso o estancamiento de la población rural. Es altamente probable que la evolución de los pequeños productores haya sido, en promedio, más desfavorable que la reflejada en estos cuadros.

Véase, por ejemplo, el proceso de deterioro de un departamento "pobre", como Huancavelica. El cultivo de cebada cae de 29.7 a 20.0 miles de hectáreas, y sigue cayendo hasta el nivel de 14.1 en el último año registrado. El trigo y la papa también muestran tendencia decreciente, mientras el maíz se recupera luego de haber decrecido sustancialmente.

En otros departamentos del sur (Ayacucho, Apurímac, Cuzco) se nota también un deterioro, especialmente en el período 1966-76, excepto en el departamento de Puno donde las áreas registradas tienden a aumentar, aunque no superan los niveles de 1951. Junín, Ancash y Cajamarca, cuyas comunicaciones con la costa han mejorado sustancialmente, mantienen o incrementan sus áreas de cultivo, aunque un análisis más desagregado (a nivel de provincia o de zonas agrícolas concretas) podría cualificar este juicio. Aun así, algunos cultivos disminuyen incluso en estos departamentos: en los últimos diez años cae el área sembrada con cebada y papa de Ancash, y con cebada en Cajamarca; en Junín, los niveles de cebada, trigo y papa están por debajo de los alcanzados en 1951.

Si nos atenemos a los cultivos de secano de la sierra, que constituyen el sector más empobrecido del campesinado, comprobamos que buena parte de las tendencias posi-

tivas se refieren a las áreas de riego, o a las porciones selváticas de los distintos departamentos. En el Cuadro N^o 10 se aprecia, por ejemplo, que el retroceso de las áreas de cultivo de Ayacucho es mucho más significativo en las zonas de secano (donde la caída entre 1966 y 1976 es del 16%) que en el conjunto del departamento (donde los progresos de otras zonas reducen la caída global a sólo un 5.7%). Un caso similar es Apurímac, donde la superficie de secano cae prácticamente a la mitad, en tanto las cifras globales daban una caída de menor entidad. Y la pauta se repite en otros departamentos.

Estas cifras podrían alcanzar, dentro de su precariedad e insuficiencia, para evidenciar que la evolución global de la superficie cultivada encubre procesos muy diferenciados a nivel local. Algunas zonas se expanden muy rápidamente, especialmente en la Ceja de Selva, mientras otras retroceden profundamente, sobre todo en la Sierra.

A modo de conclusión

No podemos extender más este rápido examen, cuyo intento principal ha sido discutir los mecanismos económicos que vinculan los precios, los salarios y las decisiones de producción de los agricultores campesinos. Luego de esbozar algunas reflexiones teóricas sobre el tema, se ha procurado verificar la existencia de una profunda diferenciación en la rentabilidad económica de los principales cultivos campesinos del Perú; también se ha tratado de comprobar en el tiempo la tendencia al deterioro en la rentabilidad media relativa de esos cultivos respecto a los salarios vigentes en el agro. Por último, se han usado algunos datos globales indicativos del retroceso de las áreas cultivadas en las zonas donde el empobrecimiento campesino ha avanzado probablemente más. Los datos ofrecidos son insuficientes, sin embargo, para servir como verificación de hipótesis concretas, y aparecen más bien como ilustración de la reflexión teórica antecedente y como incitación a una investigación más profunda.

Queda para estudios futuros el aportar datos más desagregados que cubran el conjunto de la economía campesina y no sólo unos pocos productos, que retrocedan más lejos en el tiempo con mayor sustento documental, y que analicen con mayor detalle la "microeconomía" del hogar campesino en cuanto a la administración de su acervo de fuerza laboral.

Quizá cuando se hayan acumulado más estudios enfocados sobre este ángulo de la problemática rural habremos entendido mejor el comportamiento campesino, podremos evaluar mejor las consecuencias previsibles, de corto y largo alcance, de la política agraria, y penetraremos más hondamente en las leyes que gobiernan la dinámica rural.

NOTAS

1/ En realidad, el supuesto de la baja composición orgánica de la agricultura no es absolutamente esencial (aunque históricamente válida). Si la composición orgánica fuera en el agro superior al promedio de toda la economía, su "tasa de ganancia intrínseca" sería inferior a la tasa normal, y su "valor" inferior al respectivo "precio de producción" (con las salvedades correspondientes en cuanto a la forma en que se pasa de los valores a los precios de producción); la concurrencia, operando sobre tierras escasas y privadamente apropiadas, conduciría a que el precio regulador se situase todavía por encima del precio de producción, envolviendo una transferencia adicional de plusvalor desde otras ramas en magnitud suficiente para pagar no sólo la ganancia normal sino también

el alquiler de las tierras peores (pues allí no interfieren las rentas diferenciales). Estas consideraciones no implican la aceptación de tesis como las de Rey (1973) o Tribe (1977) en el sentido de que la renta absoluta sea un fenómeno ajeno al modo de producción capitalista como tal, una reminiscencia o rezago del modo de producción feudal. Si bien la burguesía más radical pudo en algún período protestar contra la apropiación privada de las tierras como un obstáculo a su expansión, esta protesta —señala Marx— no es sostenida largo tiempo pues abre las puertas a la negación general de la propiedad privada sobre la cual se basa precisamente la relación de capital (véase **El Capital**, tomo III, p. 753).

2/ También cuando una parte de las unidades

son serviles o esclavistas, o comunidades. Pero no entraremos en este punto, excepto para decir que en el caso de plantaciones o establecimientos serviles manejados en un contexto capitalista, el comportamiento frente al mercado no diferirá mucho del que adopte una empresa capitalista; con respecto a la fuerza de trabajo, se efectuarán los cálculos relativos a su adquisición y manutención (similares a los que pueden hacerse con el ganado de labor) comparándolos con la alternativa de utilizar trabajadores asalariados. Sobre la lógica del hacendado en la disyuntiva de emplear aparceros serviles (huachilleros) o asalariados véase Martínez Alier (1973) y Mallon (1978), ambos referidos a haciendas ganaderas de la sierra central del Perú; también véase las argumentaciones en pro y en contra del uso de coolies chinos en el Perú del siglo XIX (Macera, 1977; Esteves, 1882; Stewart, 1976). El propio Marx analiza el caso de las haciendas serviles y las plantaciones esclavistas (*El Capital*, III, p. 743 - 744 y 748 - 749).

3/ Luis Gómez Oliver (1978) sostiene que —cuando los mismos productos son elaborados en unidades campesinas y capitalistas— son los precios de producción de éstas últimas, o mejor dicho los que corresponden a las peores entre ellas, los que determinan el precio, de modo que las unidades campesinas deben vender el producto por debajo de su valor. Su argumento considera, en primer lugar, el caso de que los costos de producción fuesen menores en las unidades capitalistas; en ese caso, la venta del producto por su valor, o por su precio de producción, de acuerdo al costo de las unidades campesinas, determinaría ganancias extraordinarias en las tierras mejores, que atraerían capitales hasta hacer bajar el precio (aquí se supone que no hay una limitación en las tierras disponibles para ello); si por el contrario las unidades capitalistas tienen costo mayor, con más razón entonces el precio dependerá del precio de producción en las unidades capitalistas peores (en cuyo caso las unidades campesinas obtendrían un excedente). Los productos campesinos se estarían vendiendo por su valor de mercado, pero por debajo de su valor individual. "Esto —agrega el autor— conducirá a la conclusión de que las transferencias de valor entre la economía campesina y la agricultura capitalista no tienen su origen en la formación de los precios, sino en la del valor" (p. 721), una conclusión un tanto discutible pues la argumentación había sido conducida en términos de valor pero sólo a condición de prescindir expresamente "por el momento" de la formación de la tasa de ganancia y los precios de producción (ibidem., nota 8); pero en sí mismo, todo este argumento **depende** de la teoría de la renta del suelo y presupone una tasa de ganancia para el sector capitalista. De todos modos, las tesis de este autor también conducen a la conclusión de que el límite de la agricultura campesina es aquella cuyo producto neto coincide con el

salario vigente, aun en el caso de que coexistan en la economía unidades campesinas junto a empresas capitalistas produciendo ambas el mismo producto.

4/ La tesis de que los productores simples de mercancías producirán hasta el punto en que el valor agregado coincida con los salarios que podrían obtenerse alternativamente es también la que sostiene Scott Cook (1976) en su estudio sobre los productores campesinos de morteros de piedra en Oaxaca (México). Sin embargo, yo creo que Cook llega a esta conclusión por razones equivocadas. Aparentemente, él confunde "trabajo" y "fuerza de trabajo", una distinción esencial en la teoría del valor: primero enuncia el supuesto de que en una economía mercantil simple los productos se cambian por su valor, al que identifica con el trabajo necesario para producirlos; a la hora de valorar ese "trabajo" lo hace de acuerdo con el salario vigente (es decir, con el valor de la fuerza de trabajo), y de allí su conclusión. Un mortero de piedra de sus artesanos zapotecas resulta así valuado no según el trabajo en él incorporado (Marx) sino de acuerdo con el trabajo comandado por él (Adam Smith).

5/ Sobre la lógica de la contratación de asalariados por los campesinos véase el trabajo de Martínez y Rendón (1978), que sólo hemos podido conocer cuando este ensayo ya estaba prácticamente terminado. Sobre la contratación de jornaleros por hacendados en la sierra central del Perú (donde existía la alternativa de las aparcerías) véase Martínez Alier (1973) y Mallon (1978). Sobre la problemática de los socios y los jornaleros en las cooperativas agrarias de producción de la costa peruana, véase Caballero (1978) y Cencira (1976).

6/ Las relaciones entre autoconsumo y coyuntura del mercado es estudiada, por ejemplo, en el reciente artículo de Efraín González de Olarte (1978). El margen de esfuerzo dedicado a la producción de autoconsumo está estrechamente ligado con la marcha del mercado, y asimismo con las posibilidades de empleo asalariado. Luisa Paré (1977) señala en particular los efectos de las épocas de recesión sobre este aspecto de la economía campesina: en ella "se presentan períodos de proletarianización más acelerada, alternados con períodos de reflujo"; en estos últimos, los campesinos proletarianizados se convierten nuevamente en "colaboradores familiares" (para usar la jerga censal), aumentando la utilización de trabajo por hectárea en la explotación de su propia familia o de algún amigo, y posibilitando asimismo que dicha explotación prescinda de jornaleros por un tiempo. "Como medida de autodefensa ante el desempleo, el proceso de proletarianización se hace reversible en tiempos de crisis". En esas épocas, aumenta la producción de autoconsumo, pero ello no hace sino **expresar** el proceso de pauperización y **preparar** la próxima etapa de la proletarianización.

BIBLIOGRAFIA

- BONILLA, Heraclio (1975) : **Gran Bretaña y el Perú: Informes de los cónsules británicos, 1826-1919**, 5 volúmenes (Lima, IEP).
- BOSERUP, Esther (1965) : **The conditions of agricultural growth: the economics of agrarian change under population pressure** (London, Allen-Unwin). Traducido por Ed. Tecnos, Madrid.
- BRADBY, Barbara (1974): "Equal exchange and the imperialism of trade", manuscrito. Se publicará traducido en **Análisis**, Lima.
- BRADBY, Barbara (1975): "The destruction of natural economy", **Economy and Society**. Traducido en edición CISEPA, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- CABALLERO, José María (1976) : **Reforma y reestructuración agraria en el Perú** (Lima, CISEPA).
- CABALLERO, José María (1978) : "Los eventuales en las cooperativas costeñas peruanas: un modelo analítico", Pontificia Universidad Católica del Perú, **Economía** N° 2.
- CENCIRA (1976) : **Los eventuales y los mercados de trabajo en la agricultura** (Lima, Centro Nacional de Capacitación e Investigación para la Reforma Agraria).
- COOK, Scott (1976) : "Valué, price and simple commodity production: Zapotec stoneworkers", **Journal of Peasant Studies**.
- CHAYANOV, A. (1974) : **La organización de la unidad económica campesina** (Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión).
- ESTEVEZ, Luis (1882) : **Apuntes para la historia económica del Perú** (reedición facsimilar: Lima, CEPD, 1971).
- FIGUEROA, Adolfo (1977) : "La economía rural de la sierra peruana", **Economía** N° 1 (Lima).
- FLORES GALINDO, Alberto (1977) : **Arequipa y el sur andino: ensayo de historia regional (siglos XVIII-XX)**, Lima, Ed. Horizonte.
- FLORES OCHOA, Jorge y otros (1977): **Pastores de puna** (Lima, IEP).
- GARLAND, Alejandro (1901) : **Artículos económicos** (Lima).
- GERSTEIN, Ira (1976) : "Production, circulation and value", **Economy and Society**.
- GOMEZ OLIVER, Luis (1978) : "Crisis agrícola, crisis de los campesinos". **Comercio Exterior** (México), Vol. 28, N° 6 (Junio), p. 714 - 727.
- GONZALEZ DE OLARTE, E. (1978) : "Dinero e inflación en la economía campesina". **Crítica Andina** N° 1 (Cuzco).
- HUNT, Shane (1977) : "Real wages and economic growth in Perú, 1900-1940", Boston University, Center for Latin American Development Studies (Discussion Paper Series N° 25).
- KUHNE, Karl (1972) : **Oekonomik and Marxismus** (Neuwied-Berlin, Luchterhand Verlag), 3 volúmenes.
- LENIN, V. I. (1974) : **El desarrollo del capitalismo en Rusia** (Barcelona, Ariel).
- LAUER, Mirko (1978) : "Artesanía y capitalismo en Perú", **Comercio Exterior** (México), Vol. 28, N° 8 (Agosto), p. 935 - 944.
- MACERA, Pablo (1977): "Plantaciones azucareras andinas, 1821 - 1875", en sus **Trabajos de Historia** (Lima, Instituto Nacional de Cultura), tomo IV.
- MALETTA, Héctor (1977) : "Introducción bibliográfica al problema de la transformación". **Apuntes** N° 7.
- MALETTA, Héctor (1978a) : "Ley del valor y precios de mercado", **Análisis** N° 4.
- MALETTA, Héctor (1978 b): "El subempleo en el Perú: una visión crítica", **Apuntes** N° 8.
- MALETTA, Héctor (1978 c): "La absorción de mano de obra en el sector agropecuario", Universidad del Pacífico, Centro de Investigación (mimeo); trabajo presentado al Seminario sobre Población y Empleo realizado por AMIDEP en Lima, 19 al 23 de Junio de 1978.
- MALLON, Florencia (1978) : "Microeconomía y campesinado", **Análisis** (Lima), N° 4.
- MARTINET, J. B. (1875) : "Carestía de víveres en Lima", **Revista de Agricultura** (Lima, Volumen 1). Reeditado por el Centro Peruano de Historia Económica (Lima, 1977).
- MARTINET, J. B. (1877) : **La agricultura en el Perú**. Reedición del Centro Peruano de Historia Económica (Lima, 1977).
- MARTINEZ ALIER, Juan (1973) : **Los huacchilleros del Perú** (Lima, IEP).
- MARTINEZ, Marielle P.L. y RENDON, Teresa (1978) : "Fuerza de trabajo y reproducción campesina", **Comercio Exterior** (México), Vol. 28, N° 6, junio, p. 663 - 674.
- MARX, Karl (1971) : **El Capital, Libro I, Capítulo VI (inédito)**, manuscrito de 1863 - 66 (Buenos Aires, Ediciones Signos).
- MARX, Karl (1967): **El Capital** (México, FCE), 3 tomos.
- MARX, Karl (1973) : **Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, 1857 -1858** (México, Siglo XXI), 2 tomos.
- MEEK, Ronald L. (1972) : "Notas sobre el problema de la transformación", en su libro **Economía e ideología** (Barcelona, Ariel).
- MEEK, Ronald L. (1976) : "Is there an historical transformation problem? A comment", **Economic Journal**.
- MILLER, Rory (1974) : "Railways and economic development in central Perú, 1890-1930", en Rory Miller y otros, **Social and economic change in modern Perú**, University of Liverpool, Centre for Latin American Studies (Monograph Series N° 6).
- MISAWA, Takeo (1966) : "An analysis of the allocation of time in part-time farming", **Rural Econ. Problems**, 3:1.
- MOORE, Wilbert E. (1945) : **Economic demography of Eastern and Southern Europe** (Ginebra, League of Nations).
- MORISHIMA M. - CATEPHORES G. (1975) : "Is there an historical transformation problem?", **Economic Journal**.

- MORISHIMA, M. - CATEPHORES G. (1976) : "Is there an historical transformation problem? A reply", **Economic Journal**.
- OSEI (1978) : **Estructura y costo real de producción agrícola por estratos de productores nucleados en el sistema de producción agropecuaria** (Ministerio de Agricultura y Alimentación. Oficina Sectorial de Estadística e Informática, Lima).
- PARE, Luisa (1977) : **El proletariado agrícola de México: ¿campesinos sin tierra o proletarios agrícolas?** (México, Siglo XXI).
- RAMPA, Lorenzo (1976) : "Valore lavoro e spreco di lavoro nei modelli di produzione congiunta", **Giornale degli Economisti e Annali di Economia**.
- REY, Pierre-Philippe (1973) : **Les alliances de classes** (París, Ed. Francois Maspero). Trad. Siglo XXI.
- RODRIGUEZ, J. M. (1895) **Estudios económicos y financieros** (Lima, Imprenta Gil).
- RUBIN, Isaak Illich (1974) : **Ensayo sobre la teoría marxista del valor** (Córdoba, Argentina, Cuadernos de Pasado y Presente).
- SABOGAL, José (1978) : "El campesino artesano en el Perú", **América Indígena**, 38:1.
- SABOGAL, José R. (1978a) : **Relaciones económicas y alimentos en Socos, Provincia de Huamanga** (Lima, Ministerio de Agricultura y Alimentación, OSEI, Serie Estudios N° 7).
- SAMUELSON, Paul A. (1971) : "Understanding the Marxian notion of exploitation : a summary of the so-called transformation problem between Marxian values and competitive prices", **Journal of Economic Literature**, p. 399-431.
- SCOTT, C. D. (1975) : "Issues in the analysis of the labour market for sugar cañe cutters in Northern Perú, 1940-1969", University of East Anglia, School of Development Studies, Norwich (England), mimeo.
- SCOTT, C. D. (1976) : "Peasants, proletarianisation and the articulation of modes of production: the case of sugar cañe cutters in Northern Perú, 1940-1969", **Journal of Peasant Studies**.
- SCHULTZ, Theodore (1964) : **Transforming traditional agriculture** (New Haven, Yale University Press).
- SMITH, Adam (1952): **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations** (Chicago, William Benton Publisher). Hay traducción castellana (México, Fondo de Cultura Económica).
- SRAFFA, Piero (1960) : **Production of commodities by means of commodities** (Cambridge University Press). Hay traducción castellana (Barcelona, Ed. Oikos).
- STEWART, Watt (1976): **La servidumbre china en el Perú** (Lima, Ed. Mosca Azul).
- TRIBE, Keith (1977) : "Economic property and the theorisation of ground rent", **Economy and Society**.
- VILLASANTE, M. (1978) : "El problema mercantil simple y la economía campesina de Espinar" **Crítica Andina** N° 1 (Cuzco).