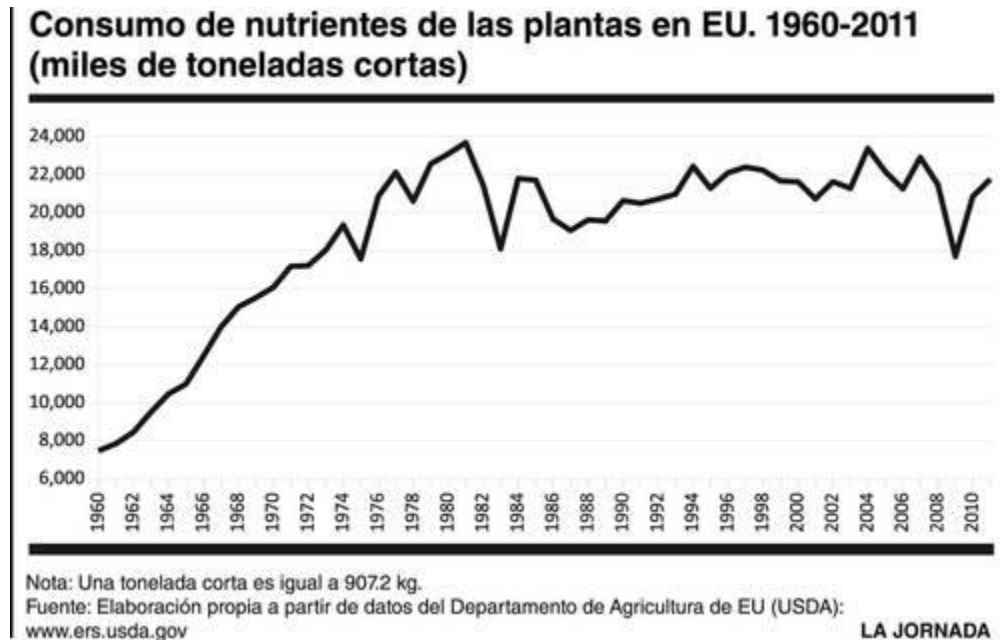


Economía Moral

Agricultura y campesinado en el capitalismo globalizado contemporáneo /III
Crítica a llamar proletario al granjero; crece el control del capital en el campo

JULIO BOLTVINIK



Después de afirmar, como cité en la entrega del 1/8/14, que *al perder su poder de decisión sobre el proceso de producción y sobre la venta del producto, el granjero se convierte en un mero operador, es decir, se proletariza*, Richard C. Lewontin, RCL (La maduración de la agricultura capitalista. El granjero como proletario en Magdoff, Foster y Buttel, *Hungry for Profits*, Monthly Review Press, 2000), describe cómo se llegó a esta situación. Pero antes de examinar esta historia, cumplo lo prometido en la entrega anterior, criticar la etiqueta de *proletario* que RCL le pone al granjero que se ha convertido en operador. Empiezo citando un escrito mío de 1976, donde califico una situación similar con otros términos:

“Una buena proporción de ejidos y minifundios en los que ha habido cambio tecnológico — en todos los casos promovido desde afuera— ha sufrido una transformación radical en su organización. La banca oficial de crédito determina la tecnología que ha de usarse en cada cultivo: especifica las prácticas culturales y sus fechas, y establece la cantidad y calidad de los insumos. Con esto, *sustituye al campesino en una de sus atribuciones de empresario: la de elegir la tecnología que ha de utilizar...* La banca

decide, en cada lugar, qué cultivos ha de financiar. Con esto, otra función empresarial, *la decisión sobre qué producir, pasa del campesino al banco*. Por otra parte, el banco se encarga directamente de la realización de numerosas tareas, sobre todo de aquellas que suponen la utilización de medios de producción modernos que el campesino no posee. En muchas ocasiones, por último, *el banco se encarga de la comercialización del producto. Como se ve, la organización de la producción se ha transformado radicalmente. No se trata ya de una unidad económica campesina. Se trata de una unidad económica dirigida y administrada por el propietario del capital: el banco. El campesino desempeña dos papeles: rentista de la tierra y proletario*. Las relaciones sociales de producción han sido modificadas y el control del proceso productivo se ha centralizado, pasando buena parte del mismo a los funcionarios bancarios”. (Estrategia de Desarrollo Rural, Economía Campesina e Innovación Tecnológica en México, *Comercio Exterior*, vol.26, N° 7, Julio 1976, p. 822)

Omití mencionar en este escrito que los riesgos no cubiertos por los seguros agrícolas corren a cargo del campesino. Esto también es así, según RCL, entre los granjeros familiares de EU quienes, además, contratan unos pocos trabajadores asalariados por temporada. Aunque no toman las decisiones importantes, sino que operan el proceso de producción agrícola dadas las decisiones de empresas proveedoras o de la banca oficial, son dueñas de la tierra y de otros medios de producción, actúan como capitalistas al contratar, y explotar, a trabajadores asalariados, y corren los riesgos involucrados. En conclusión, según mi visión (de antes y de ahora) son una mezcla de terratenientes rentistas, capitalistas, y operadores, pero subordinados (en todas esas funciones) al gran capital en términos tecnológicos. Los granjeros no familiares son verdaderos empresarios capitalistas (muy alejados del trabajo manual y con muchos trabajadores asalariados, que también están subordinados al gran capital. El pequeño capital es dominado por el gran capital, lo cual no lo convierte en proletario.

Veamos la narrativa de Lewontin del creciente control del capital en el campo. En primer lugar, sostiene que la mecanización (el tractor, las cosechadoras) en el siglo que precedió a la 2ª Guerra Mundial, se enfocó al problema de la disponibilidad, costo y control del trabajo agrícola. Ningún granjero podía resistir la llegada del tractor ni construir uno en casa. Después de la 2ª Guerra, los principales insumos comprados fueron fertilizantes sintéticos, insecticidas y herbicidas ahorradores de trabajo. Igualmente, añade, que la compra de estos insumos no podía ser resistida dado el aumento en los rendimientos, y la reducción del trabajo y de la incertidumbre. Pero RCL hace notar que la semilla o el animal vivo, donde comienza el proceso de reproducción biológica, son el insumo principal de la granja, lo cual coloca al proveedor de este insumo en una posición única para valorizar otros insumos. Da dos ejemplos de ello: 1) el uso masivo de fertilizantes sintéticos no resultaba muy útil a menos que el granjero dispusiera, por ejemplo, de *maíces híbridos que fuesen capaces de transformar dosis masivas de nitrógeno en rendimientos*; 2) la mecanización exitosa de la cosecha de jitomate no fue posible hasta que se transformó (vía hibridaciones) la planta del tomate para que todos los tomates maduraran al mismo tiempo y su piel fuese resistente para no magullarse. En consecuencia,

“las empresas productoras de semillas están en una posición potencialmente muy poderosa para *apropiarse una gran porción del excedente agrícola*. Pero hay una barrera que debe superarse. La semilla de una variedad deseable que el granjero planta produce

plantas que ellas mismas producen aún más semillas de dicha variedad. Por tanto, la compañía de semillas habría provisto al granjero un bien libre, *la información genética de la semilla*, que se reproduce continuamente en la actividad agrícola. Había que encontrar una manera de evitar que el granjero reprodujese la semilla de la siguiente cosecha. La respuesta histórica de este problema fue el desarrollo de hibridación endogámica (*inbred/breeding*) utilizando hibridación cruzada entre líneas endogámicas, lo que hace posible vender semillas que producen plantas híbridas que no reproducen híbridos. Puesto que la segunda generación no sería de híbridos verdaderos, sus rendimientos serían más bajos y más variables, el granjero se ve obligado a comprar cada año semilla nueva. Dadas las altas ganancias de las empresas proveedoras de semillas de maíz, el método se extendió a otros organismos, como jitomates y pollos” (p.98)

Pero la capacidad de las empresas mercantiles de semillas comerciales para controlar la producción agrícola con las semillas producidas por este método híbrido-endogámico era limitada, dice RCL, porque: 1. Este método no se puede hacer económicamente operativo en cultivos importantes como el trigo y la soya, o en animales grandes. 2. El método era exitoso en aumentar el rendimiento, pero otras características deseables de la planta, como resistencia a plagas específicas o a herbicidas, se tenían que introducir por otros métodos. 3. El método no es capaz de introducir características de otras especies con las cuales la planta no se puede cruzar. El ejemplo más famoso, dice nuestro autor, es el intento de dotar a las plantas de maíz de la capacidad de fijar nitrógeno de la atmósfera, como lo hacen las leguminosas. Debido a estas limitaciones, dice RCL, la “penetración de capital en la agricultura había alcanzado sus límites aparentes en los años setenta. La introducción de nuevas formas de mecanización en la producción agrícola había llegado también a su fin, debido al aumento del precio de los combustibles y a que la disponibilidad de *mano de obra deportable* detuvo el avance en la organización de los asalariados agrícolas. También dejó de crecer, por diversas razones (entre ellas las regulaciones que buscaban prevenir daños a la salud de los trabajadores) el uso de fertilizantes químicos, pesticidas y herbicidas. (Véase gráfica). Así, la posibilidad de que proveedores o compradores aumentaran su apropiación del excedente agrícola, dependía de: 1) cambios radicales a las especies agronómicas; y 2) garantizar que tales sistemas biológicos modificados permanecieran bajo su propiedad y control. Entra entonces en escena la *biotecnología*, que analizaré en la próxima entrega.

julioboltvinik.org/

jbolt@colmex.mx