

CUADERNOS COLOMBIANOS

6

la renta del suelo en marx y
la renta urbana del suelo

MARIANO ARANGO

el fin de la economía
exportadora y los orígenes

del problema agrario

JESUS ANTONIO BEJARANO

los procesos de valorización en
el sector agrario antioqueño

JUAN F. ECHAVARRIA

CUADERNOS COLOMBIANOS

6

Año II, segundo trimestre de 1975

CUADERNOS COLOMBIANOS

Director: Mario Arrubla
Redactor: Jesús Antonio Bejarano
Editor: Moisés Melo
Diagramador: Alberto Sierra

INDICE

MARIANO ARANGO. La renta del suelo en Marx y la renta urbana del suelo	171
JESUS ANTONIO BEJARANO. El fin de la economía exportadora y los orígenes del problema agrario	225
JUAN FERNANDO ECHAVARRIA. Los procesos de valorización en el sector agrario antioqueño	305

* * *

Redacción: Apartado Aéreo 9026 - Bogotá, D.E.

Administración y Ventas: Carrera 50 No. 52-08, Oficina 203
Teléfono: 313979. Apartado Aéreo 51968
Medellín

Impresión: Editorial Lealon, Medellín

Licencia Mingobierno Res. 0987 de agosto/73

Tarifa para libros y revistas No. 451 Administración Postal Nacional

Prohibida la reproducción total o parcial, sin previa autorización expresa de la revista.

MARIANO ARANGO
la renta del suelo en marx
y la renta urbana del suelo

I. EL PROBLEMA DE LA TEORÍA DE LA RENTA *

El problema de la renta es formulado en la "Contribución a la Crítica de la Economía Política" en los siguientes términos: "La última contradicción, la más sorprendente en apariencia... es la siguiente: si el valor de cambio no es otra cosa que el tiempo de trabajo contenido en la mercancía ¿cómo puede suceder que mercancías que no contienen nada de trabajo posean valor de cambio?, o en otros términos ¿de dónde proviene el valor de cambio de las simples fuerzas de la naturaleza? Este problema está resuelto en la teoría de la renta de la tierra" ⁽¹⁾

La cuestión no se refiere únicamente a la explicación del precio de los objetos naturales, sino también al de las mercancías producidas, porque los primeros entran en la producción de las segundas. La naturaleza y el trabajo útil intervienen en la producción de las mercancías en tanto valores de uso, en cambio, sólo el trabajo social determina al valor de las mismas. ¿Se debe modificar esta conclusión cuando las fuerzas naturales son mercancías que, por lo tanto, reclaman una retribución para sus propietarios? De ninguna manera, sólo el trabajo social constituye el valor de las mercancías. La teoría marxista puede admitir la existencia de una renta para los propietarios de los medios de producción naturales ⁽²⁾ sin que ello contradiga la teoría general del valor: en primer lugar, en régimen capitalista de producción las mercancías no se cambian como tales mercancías, sino como productos de capitales que exigen participar en la plusvalía total de acuerdo a su participación en el capital social ⁽³⁾; es decir, en promedio se cambian a precios de producción distintos a sus valores. Sin embargo, esto no contradice la teoría del valor, porque éste determina en última instancia el precio de las mercancías; en efecto, el valor total de las mismas es igual a su precio total. De otra

* El presente estudio fue elaborado en los marcos del Centro de Investigaciones Económicas, CIE, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia.

1. C. Marx, "Contribución a la Crítica de la Economía Política"; La Oveja Negra, p. 56.

2. Pero también considera situaciones en que la propiedad de la tierra no significa una renta. En este caso están la propiedad parcelaria y la agricultura capitalista cuando la composición orgánica del capital agrícola es igual o mayor a la media o las tierras de un país son iguales y muy poco fértiles; C. Marx, "Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía", Editorial Venceremos, Tomo I, pp. 339-40.

3. C. Marx, "El Capital", F. C. E., Tomo III, pp. 180-181.

parte, la utilización por ciertos capitales de medios de producción naturales escasos modifica los precios de producción que corresponden a condiciones de amplia inversión de capital. Esto es, en lugar de imponerse el precio medio de los capitales de la rama, predomina el de aquellos invertidos en las tierras peores. Por último, el monopolio de los propietarios territoriales sobre las fuerzas naturales restringe la inversión de capital y determina discrepancias entre los precios medios de las mercancías y sus precios de producción⁽⁴⁾.

Ahora bien, ¿el precio de las fuerzas naturales determina la renta? Sostener este punto de vista no resuelve nada; veamos por qué: dados el precio de la tierra, resultado de la acción de la oferta y la demanda⁽⁵⁾, y el interés normal del capital, la renta correspondería a los intereses sobre el primero. Pero bien mirada la cosa, es una tautología: se parte de la determinación del precio por la oferta y la demanda, pero éstas a su vez dependen de que la propiedad de las fuerzas naturales permita obtener una renta, ¿porque por cuál otra razón se habrían de ofrecer y demandar este tipo de bienes?⁽⁶⁾ Más aún, sostener este punto de vista conduce al abandono de la teoría del valor. A este respecto es muy ilustrativa la crítica de Marx a la concepción ricardina de la renta de minas y de bosques:

“¿No es evidente que quien paga lo que Adam Smith llama renta, lo paga con miras a la mercancía valorable existente en la tierra, de la que se reembolsa con una ganancia, mediante la venta de la madera?”

“Y el mismo argumento aplica a las minas y a las canteras: ‘La compensación abonada por la mina o la cantera se paga por el valor del carbón o de la piedra que pueden extraerse de ellas...’.

“...El problema de saber con qué miras abona una persona ‘una compensación’ por el hecho de extraer madera de la tierra donde existe un bosque, no guarda la menor relación

4. En estas condiciones también se puede demostrar que el valor total de las mercancías es igual a su precio total.

5. Algunos consideran que el precio de la tierra nace de la inversión de capital en mejoras permanentes (en capital-terre), pero esto no viene al caso, porque aquí se desplaza el problema de la naturaleza al capital. Este punto se resuelve más adelante.

6. En palabras de Marx: “...Querer derivar la razón de ser de la existencia de la renta del suelo de su compra y venta equivale a pretender justificar su existencia por su existencia misma...”, C. Marx, “El Capital”, Tomo III, p. 582.

con el problema de que se trata. El problema está en saber de qué fondo lo paga. Ricardo dice que ‘se reembolsa’ de ella ‘mediante la venta de la madera’. Es decir, mediante el precio de ella. Además, este precio permite a la persona en cuestión, como advierte Ricardo, reembolsarse la renta con una ‘ganancia’... Pero aquí tropezamos con la frase maligna de que el maderero se ‘reembolsa’ de la suma invertida ‘con una ganancia’. Esto da a la transacción en su conjunto un matiz muy vulgar... Primeramente, paga al dueño del bosque silvestre una cantidad por el valor de uso madera, el cual no tiene ningún valor (valor de cambio), ni siquiera, mientras ‘se halla en la tierra’, un valor de uso. Le paga, por ejemplo, a razón de 5 libras esterlinas la tonelada. Luego vende esta madera, descontando los demás gastos, a 6 libras la tonelada, con lo cual se reembolsa, en efecto, de las 5 libras y obtiene además, una ganancia del 20%. Si el dueño del bosque se hubiera contentado con una “compensación de 2 libras, el maderero habría podido vender la tonelada a 2 libras y 8 chelines, en vez de 6 libras. Suponiendo que recargase siempre la misma cuota de ganancia, el precio de la madera resultaría pues, más alto o más bajo, según la mayor o menor cuantía de la renta. Esta formaría parte integrante del precio, pero no sería en modo alguno resultado de él...”⁽⁷⁾.

Una vez excluida la “explicación” de que el precio de los medios de producción naturales determina la renta, y por tanto, el precio de las mercancías, el problema consiste en demostrar, cómo del precio de las mismas, una vez deducidos el precio de costo (capital constante consumido y capital variable) y la ganancia media del capitalista, puede quedar un remanente de valor para los propietarios de las fuerzas naturales monopolizables. Explicado este remanente, o sea la renta, es fácil dar cuenta del precio de los medios de producción naturales; en efecto: como este ingreso es percibido regularmente por los terratenientes, se puede considerar que corresponde a los intereses de un capital imaginario (el precio de los objetos naturales) colocado a la tasa de interés normal del capital⁽⁸⁾. Por lo demás, en la sociedad capitalista es posible asimilar cualquier ingreso al interés de un “capital”; por ejemplo, algunos “economistas” modernos hablan de capital humano, aludiendo al salario capitalizado.

7. C. Marx, “Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía”, Editorial Venceremos, Tomo I, pp. 437-438. (Estos subrayados y los que siguen son nuestros).

8. C. Marx, “El Capital”, Tomo III, pp. 580-582 y 720-724.

II. LA TEORIA MARXISTA DE LA RENTA

1. Condiciones generales de la renta

La teoría de la renta supone un régimen capitalista de producción plenamente desarrollado: "...Partimos, pues, del supuesto de que la agricultura, lo mismo que la industria, se halla dominada por el régimen capitalista de producción, es decir de que la agricultura es explotada por capitalistas que por el momento sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento donde invierten su capital y sobre el que recae el trabajo asalariado que este capital pone en acción..."

"La premisa de que la agricultura ha caído bajo el imperio del régimen capitalista de producción implica ...que se dan también, en toda su plenitud, las condiciones que lo caracterizan, tales como la libre concurrencia de los capitales, la posibilidad de que éstos se transfieran de una rama de la producción a otra, nivel igual de la ganancia media"... (9). Además, se debe observar que existen salarios iguales en todos los sectores productivos, lo que está implícito al suponer una misma tasa de plusvalía para todos ellos. Por lo tanto, las explicaciones de la renta basadas en la deducción del salario o de la ganancia media están excluidas por hipótesis. Lo mismo puede decirse de aquellas que la atribuyen a subvenciones en el interés o en los impuestos hechas por el Estado a favor de los terratenientes. Todos estos factores se deben considerar en una investigación de los ingresos de la propiedad territorial y del precio de la tierra en una formación social concreta, pero no interesan lo más mínimo en la explicación teórica de la renta. A este respecto dice Marx:

"...Pero aún prescindiendo de este elemento (los intereses de capital-terre), cabe la posibilidad de que en el canon de arrendamiento entre ... una deducción de la ganancia media, del salario normal o de ambos a la vez. Esta parte de la ganancia o del salario aparece aquí bajo la forma de renta del suelo porque, en vez de adjudicarse al capitalista industrial o al obrero asalariado, como sería lo normal, se le paga al terrateniente bajo la forma de canon de arrendamiento. Económicamente hablando ni una ni la otra constituyen la verdadera renta del suelo; pero, prácticamente, constituyen una renta del propietario de la tierra (10). ... "Pero un hecho mucho más general e importante es el que consiste en la reducción del salario de los obreros agrícolas por debajo de su nivel medio normal... para convertirlo en parte integrante del canon de arrendamiento... bajo la máscara

de renta del suelo..." (11). Los términos, "aparece aquí bajo la forma de renta", "económicamente hablando ni la una ni la otra constituyen la verdadera renta del suelo" y "máscara de renta", usados por Marx, no dejan duda de que, al referirse a la renta no alude a deducciones en el salario o la ganancia normales.

El dominio de la agricultura por relaciones capitalistas significa que ... "los verdaderos agricultores son obreros asalariados, empleados por un capitalista, el arrendatario, el cual no ve en la agricultura sino un campo especial de explotación del capital... Este capitalista paga al terrateniente, al propietario de la tierra explotada por él, en determinados plazos ... una determinada suma de dinero contractualmente establecida ... a cambio de la autorización que aquél le otorga de invertir su capital en este campo especial de la producción. Esta suma recibe el nombre de renta del suelo ..." (12).

La forma de propiedad territorial tenida en cuenta es una forma histórica específica, aquella en que se transforman la propiedad feudal de la tierra y la propiedad campesina libre, mediante la acción del capital y del régimen capitalista de producción (13). Dicha propiedad sólo significa un monopolio que le permite al terrateniente imponerle un tributo al arrendatario capitalista, que explota directamente el trabajo asalariado, es decir, opera como un obstáculo a la libre inversión de capital en esta esfera particular de la producción.

En las formas precapitalistas de renta (en trabajo, en especie y en dinero) el productor directo es el poseedor de los medios de producción y de la tierra... "efectúa su trabajo agrícola como la industria doméstico-rural con el relacionado por su cuenta"... Esas formas coinciden con la propiedad campesina libre en que es el productor directo quien controla el proceso de producción; todas ellas se basan en la pequeña producción. En estas condiciones ... "la relación de propiedad tiene que manifestarse a la par como una relación directa de dominio y de servidumbre y el productor directo, por consiguiente, como un hombre privado de libertad; carencia de libertad que puede ir desde la servidumbre de la gleba al deber de abonar simplemente un tributo al señor ... sólo la coacción extraeconómica, cualquiera que ella sea, puede arrancar el trabajo sobrante para el terrateniente nominal [el campesino es el poseedor]..."

El terrateniente es el encargado de extraer directamente el trabajo sobrante al campesino por medio de una coacción extraeconómica

11. Ibid., Tomo III, p. 584.

12. Ibid., Tomo III, pp. 576-577.

13. Ibid., Tomo III, p. 573.

9. C. Marx, "El Capital", Tomo III, p. 573. (Los subrayados son nuestros).

10. Ibid., Tomo III, p. 583.

(la fuerza o el poder de la costumbre); en consecuencia, la renta es la forma normal y "legítima" del trabajo sobrante, cualquier otro remanente sobre el trabajo necesario (el germen de lo que será la ganancia) depende en su magnitud e incluso en su existencia del volumen de la renta. La "ganancia" es aquí un remanente sobre la renta (14).

La agricultura capitalista supone unas relaciones radicalmente diferentes a los regímenes de producción anteriores. El presupuesto del régimen capitalista de producción es la separación de los productores directos de la tierra y los demás medios de producción, en tanto que los anteriores regímenes se basan en la posesión de esos mismos medios por el trabajador.

El productor es un capitalista que explota la agricultura por medio de trabajadores asalariados, y es él quien se encarga de extraerles directamente la plusvalía a los productores directos (los obreros). Aquí la forma normal de la plusvalía es la ganancia media del capital, que se debe reconocer a éste de todas maneras, pues tal es la condición para la inversión de capital en la agricultura. La renta no puede ser sino un remanente de plusvalía sobre la ganancia media del capital; en este caso la ganancia determina la renta (este punto se aclara en la renta absoluta).

En cuanto a la propiedad territorial correspondiente a la agricultura capitalista, no es sino un monopolio que reclama un tributo para el propietario de la tierra, la renta. Pero no es sólo eso, también es un monopolio frente a los productores directos, que les impide el acceso a la tierra; es este aspecto de la propiedad territorial el que interesa a la burguesía, en cuanto —en un momento histórico— permite separar a los productores directos de la tierra, lo que constituye un presupuesto del régimen de producción capitalista. En la medida en que la agricultura capitalista logre sobreponerse a los métodos de producción legados por el pasado, revolucionando las técnicas de producción agrícola, desaparece esta función de la propiedad territorial, pues lo que ahora separa de la tierra al productor directo es la mayor eficacia de la agricultura capitalista. De ahí en adelante la propiedad territorial aparece para el burgués como una excrecencia inútil y absurda (15).

La agricultura capitalista enfrenta entre sí tres clases sociales diferentes, los capitalistas, los obreros asalariados y los terratenientes. Teóricamente las relaciones de estas clases en el proceso de producción son muy claras: los capitalistas extraen directamente la

14. *Ibid.*, Tomo III, pp. 731-743.

15. Este papel de la propiedad territorial es descrito por Marx en la "Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía", Tomo I, p. 344.

plusvalía a los obreros asalariados; parte de dicha plusvalía, la que excede la ganancia media del capital, es arrebatada por los terratenientes al conjunto de los capitalistas (16) mediante el monopolio de la tierra. En el país clásico del capitalismo, Inglaterra, se presenta también una separación clara entre el arrendatario capitalista y el terrateniente. Sin embargo, en otras sociedades capitalistas es común encontrar reunidos en una misma persona jurídica al terrateniente y al capitalista. Pero tras esta unidad aparente se esconde una separación real: lo que suele ocurrir es que el terrateniente real es un acreedor hipotecario, nominalmente un capitalista, y el capitalista-terrateniente es efectivamente un capitalista. En efecto, el capitalista hipoteca la renta del suelo al acreedor hipotecario para obtener el capital necesario para explotar la tierra y este último percibe la renta bajo la forma de intereses hipotecarios, convirtiéndose en un terrateniente de hecho. La comprobación de lo anterior se presenta cuando el acreedor hipotecario llega a la insolvencia, en que, además de la propiedad de hecho, pierde la propiedad jurídica de la tierra (17).

La renta se investiga respecto a la inversión de capital en la agricultura en sentido estricto, es decir, en cuanto a la materia vegetal básica de que vive un país (el trigo en los países capitalistas desarrollados). La renta del suelo de los demás productos agrícolas, tales como las materias primas industriales, la ganadería como rama independiente, etc. . . . "se halla determinada por la renta del suelo que arroja el capital invertido en la producción del medio alimenticio fundamental" . . . "Donde dice agricultura podríamos decir también minería, pues las leyes por las que se rigen una y otra son las mismas" (18).

2. La renta diferencial

El análisis de la renta parte del supuesto de que los productos que pagan una renta se venden por sus precios de producción. Es decir, de que sus precios de venta son iguales a sus elementos de costo (el valor del capital variable y constante consumido), más una ganancia, determinada por la cuota general de ganancia, calculada a base del capital total empleado, el consumido y el no consumido.

"Este precio de producción no se determina por el precio de costo individual de cada industrial, sino por el precio de costo medio

16. Porque ese exceso de plusvalía agrícola iría a engrosar la plusvalía total que se reparte entre todos los capitalistas, aumentando la ganancia media, si no fuera porque los terratenientes se la apropian como renta.

17. K. Kautsky, "La Cuestión Agraria", Ed. La Chispa, pp. 92-94.

18. "El Capital", Tomo III, p. 574.

de la mercancía bajo las condiciones medias del capital en la rama de producción en su conjunto. Trátase, en realidad, del precio de producción de mercado, del precio medio comercial, independiente de sus fluctuaciones. La naturaleza de valor de las mercancías se revela... bajo la forma del precio comercial de producción; en el hecho de que se determina, no por el tiempo individualmente necesario para producir una masa de mercancías dada, sino por el tiempo socialmente necesario en las condiciones sociales medias..." (19).

"Supongamos, para señalar el carácter general de esta forma de renta del suelo, que las fábricas del país de que se trate se hallan movidas en su inmensa mayoría por máquinas de vapor y una minoría determinada de ellas por saltos naturales de agua..." (20). Como en la producción del carbón se ha invertido capital, en cambio en los saltos de agua no, la producción de una determinada masa de mercancías es menos costosa en las fábricas que se mueven con saltos de agua que en las demás. El precio de producción se determina por el precio de costo medio de la mercancía bajo las condiciones medias de capital en la rama de producción, por lo tanto, en este caso las fábricas movidas con vapor determinan el precio de producción de las mercancías. La minoría de los fabricantes que se valen de la fuerza natural también venden sus mercancías a ese precio, pues es el que predomina en el mercado; pero, debido a que su precio individual de producción es menor, obtienen una ganancia extraordinaria.

De las consideraciones anteriores se pueden desprender dos conclusiones. En primer lugar, la ganancia extraordinaria de los fabricantes que producen ayudados por una fuerza natural está en la misma categoría de las ganancias extraordinarias normales, de aquellas que no proceden de resultados fortuitos en el proceso de circulación (de la oferta y la demanda). Como tal equivale a la diferencia entre el precio de producción regulador del mercado y el precio individual de los industriales favorecidos, es decir, de la diferencia entre su ganancia individual y la ganancia media del capital. En segundo término, esa ganancia se diferencia de la ganancia extraordinaria normal del fabricante en que es el resultado de la utilización de fuerzas naturales por un determinado grupo de fabricantes. Pero el problema no consiste solamente en el uso de fuerzas naturales, puesto que todo fabricante utiliza dichas fuerzas sin que ello implique una ganancia extraordinaria; el fabricante que usa máquinas de vapor compra el carbón y las máquinas, pero no la propiedad que tiene el agua de convertirse en vapor y generar energía. Esta propiedad natural no le cuesta nada, pero se apropia de ella y del aumento en

19. "El Capital", p. 596.

20. Ibid., p. 596.

la capacidad productiva del trabajo que el uso de tal fuerza natural conlleva, a través del proceso normal de inversión de capital. El capital monopoliza en su provecho las fuerzas productivas naturales y sociales del trabajo. Sin embargo, esto no crea una ganancia extraordinaria, sino que se traduce en un aumento de la plusvalía total y de la ganancia media, siempre y cuando se reduzca al precio de las subsistencias, y por consiguiente, el salario.

La ganancia extraordinaria industrial procede generalmente de la diferencia en la magnitud del capital utilizado en relación al promedio de la rama o del empleo más eficaz del mismo. Pero la competencia tiende a borrar tales diferencias. Aquí, en cambio, la ganancia extraordinaria... "nace de la mayor capacidad natural productiva del trabajo, unida al empleo de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural, que se halle a disposición de todos los capitales invertidos en la misma rama de la producción... Trátase por el contrario de una fuerza naturalmente monopolizable... Los fabricantes que poseen saltos de agua excluyen a los que no los poseen del empleo de esta fuerza natural, porque el suelo, y más aún, el suelo dotado de saltos de agua es limitado... [de la] condición de una más alta productividad del capital empleado, condición que no puede crearse por obra del proceso de producción del mismo capital..." (21).

"Ahora bien, si nos representamos los saltos de agua con el terreno de que forman parte en manos de individuos, de terratenientes... veremos que éstos pueden impedir la inversión de capital en saltos de agua... Pero el capital de por sí no puede crear los saltos de agua. Por consiguiente, la ganancia extraordinaria obtenida por el empleo del salto de agua no nace del capital, sino de la utilización por éste de una fuerza natural monopolizable y monopolizada. En estas condiciones, la ganancia extraordinaria se convierte en renta del suelo, es decir, corresponde al propietario del salto de agua" ... (22)

Del análisis anterior se deben resaltar los siguientes aspectos:

- La renta de que estamos hablando es siempre una renta diferencial porque no determina el precio de las mercancías, sino que lo presupone.
- La renta no nace del aumento absoluto de la capacidad productiva del capital o del trabajo apropiado por él, sino de la mayor productividad relativa de ciertos capitales.
- "La fuerza natural no es la fuente de la ganancia extraordinaria, sino simplemente la base natural de ella, por ser la base de una

21. Ibid., p. 600.

22. Ibid., p. 601.

productividad excepcionalmente alta del trabajo. Del mismo modo que el valor de uso es siempre exponente del valor de cambio pero no su causa... Si los diversos valores no se nivelasen para formar precios de producción y los diversos precios individuales de producción para formar un precio general de producción del mercado, **el simple aumento de la capacidad productiva del trabajo mediante el empleo de saltos de agua sólo serviría para rebajar el precio de mercancías producidas por esta fuerza motriz...**" (23).

— "La propiedad del terrateniente sobre el salto de agua no tiene de por sí nada que ver con la creación de la parte de la plusvalía que se produce con ayuda de la fuerza hidráulica. **Esta ganancia extraordinaria existiría aunque no existiese propiedad privada sobre el suelo...**" porque, si este fuera el caso, el uso de la fuerza natural por ciertos fabricantes excluye su utilización por lo demás; la propiedad "no es la causa de que la ganancia extraordinaria se produzca, sino de que adopte la forma de renta del suelo..." (24), de ingreso no del capitalista sino del terrateniente.

— El precio del salto del agua es igual a la renta capitalizada; en efecto, como esta ganancia extraordinaria se renueva todos los años, puede capitalizarse, presentándose como si fuese el precio de la misma fuerza natural.

a. Primera forma de la renta diferencial (renta diferencial I) (25)

Toda ganancia extraordinaria normal se produce cuando dos inversiones iguales de capital rinden productos distintos o arrojan ganancias distintas (26). Dicha ganancia extraordinaria se transforma en renta si tales capitales se invierten en superficies iguales. Esto no implica la necesaria igualdad de las inversiones, sino sólo que partes proporcionalmente iguales de capitales den resultados diferentes en extensiones iguales de tierra.

23. Ibid., pp. 601-602.

24. Ibid., p. 602.

25. Para una explicación rigurosa y detallada, ver: "El Capital", Tomo III, pp. 604-624.

26. Inversiones iguales de capital no es lo mismo que iguales inversiones de trabajo, porque el trabajo puesto en acción por un capital determinado depende de su composición orgánica y de su rotación, siempre que la cuota de plusvalía y los precios de las mercancías estén dados. Pero, como aquí se supone la venta de las mercancías a sus precios de producción, está bien hablar de capitales iguales.

Las dos causas generales de la renta diferencial, independientes del capital, son la fertilidad y la situación. Además de éstas, se cuentan también, el reparto diferente de los impuestos entre las tierras y de la agricultura respecto a los demás sectores económicos; el distinto grado de desarrollo de la agricultura en el país (por subsistencia de relaciones precapitalistas), y la distribución desigual del capital entre los arrendatarios capitalistas (27).

El factor situación es importante para establecer el orden de cultivo de las tierras en un país, si se explotan primero las tierras más fértiles o viceversa. Pero, el progreso de la producción social, al crear mercados locales y mejorar los medios de transporte, reduce la importancia de este factor frente a la fertilidad "natural". Pasemos a considerar primero esta última; basta por ahora señalar que estos dos factores pueden obrar en sentido contrario.

La fertilidad natural de la tierra, prescindiendo del clima, se puede reducir a la composición química del mantillo superficial de tierra. Sin embargo, la fertilidad efectiva depende de la forma más o menos asimilable de estas sustancias por las plantas, la que a su vez es función del desarrollo químico y mecánico de la agricultura; es decir, la fertilidad relativa al estado de la capacidad productiva del trabajo social en un momento dado. Por ejemplo, el arado profundo de la tierra permite incorporar el subsuelo a la superficie de cultivo, el uso de abonos fluídos en tierras arcillosas y rígidas, etc., puede eliminar obstáculos que en la práctica esterilizan tierras de calidad igual. El cambio en la tecnología agrícola altera la fertilidad diferencial de las tierras, y es una de las causas por las que se pueden roturar primero las tierras peores que las mejores.

El análisis de esta forma de renta parte de un estado determinado de desarrollo de la agricultura. Se supone, así mismo, que está dada la jerarquía de las distintas tierras con respecto a esta fase del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo. Esto lleva implícita la existencia de una intensidad normal de capital por unidad de superficie cultivada, en consonancia con la técnica de producción vigente, así como la necesidad de los capitalistas de ajustarse a ella si quieren obtener la ganancia media.

Considérese que la superficie total de un país y su distribución por tipos de tierra están dadas, respecto a cierta fase de desarrollo de la agricultura. Supóngase, además, que la demanda de alimentos es de tal magnitud que la inversión de capital en las tierras más fértiles no es suficiente para satisfacerlas, sino que es preciso recurrir

27. Estas tres últimas se deben considerar en el análisis de una formación social concreta, pero en el análisis teórico de la renta se debe prescindir de ellas.

también a las tierras de inferior calidad para poder cubrirla. Entonces, inversiones iguales de capital rinden volúmenes de producción diferentes y presentan precios de producción individuales distintos ⁽²⁸⁾, más bajos a medida que son más fértiles las tierras. En cambio, el precio a que se venden todas las mercancías de la rama debe ser único, pues "la identidad del precio comercial tratándose de mercancías de una misma clase es la forma como se impone el carácter social del valor o base del régimen capitalista de producción, y, en general, de la producción basada en el cambio de mercancías" ... ⁽²⁹⁾. Pero, en cuanto a los productos agrícolas, mineros, forestales, etc., no se les puede imponer el precio promedio de la masa total de mercancías, como ocurre en las demás ramas de la economía; veamos por qué: la escasez de tierras mejores obliga al capital a invertirse también en las tierras de inferior calidad ⁽³⁰⁾, y si se impusiere el precio medio, entonces los capitales invertidos en tales tierras no podrían obtener la ganancia media; ahora bien, como ésta constituye una condición para la inversión de capital en la agricultura, dicho precio no sería compatible con la producción capitalista en la agricultura. El precio de producción comercial que se impone, en este caso, está determinado por los capitales invertidos en las tierras menos fértiles. Los capitales que utilizan las tierras más fértiles obtienen un precio individual de producción inferior al de aquellos invertidos en las tierras peores; pero, como el precio regulador del mercado es determinado en las últimas, los capitales invertidos en las condiciones más favorables obtienen una ganancia extraordinaria, igual a la diferencia entre su precio individual y el precio de producción general de la rama.

Esta ganancia extraordinaria no nace de las diferencias de fertilidad de las tierras cultivadas en sí mismas; sino de que, por un lado, estas diferentes fertilidades determinan rendimientos distintos en capitales iguales; de otro lado, porque el carácter social del valor se impone por la identidad en el precio comercial para mercancías de una misma clase, y en tercer lugar, porque las mercancías, en el régimen capitalista, son productos de capitales que reclaman participaciones proporcionalmente iguales en el fondo total de plusvalía a

28. Si el costo de producción de la masa de mercancías producidas en una tierra dada es cp y este volumen de producción es x , entonces, el precio individual de producción es cp/x .

29. Ibid., Tomo III, p. 614.

30. Aquí se supone que los capitales invertidos en las tierras de todas las calidades se ajustan, en promedio, a la fase del desarrollo vigente en la agricultura; es decir, están provistos de las condiciones sociales necesarias para su eficacia.

disposición de los capitalistas, es decir, exigen ganancias proporcionalmente iguales.

La teoría marxista de la renta diferencial no implica una determinada concepción histórica del orden de cultivo de las tierras. Todo lo contrario, demuestra que las leyes de la renta diferencial no se afectan porque se cultiven primero las tierras mejores o las peores, o en zig-zag, las mejores a las peores y de éstas a las primeras. Esta teoría es compatible con todos los supuestos sobre los cambios en los precios: la renta puede desarrollarse con precios crecientes, constantes o decrecientes. El orden de cultivo de las tierras y las variaciones en los precios agrícolas dependerá aquí del progreso en la tecnología agrícola, del avance de la producción capitalista, en cuanto desarrolla los medios de transporte y los mercados locales, así como de hechos puramente fortuitos como, por ejemplo, la usurpación de las tierras comunales, del Estado y de la iglesia por los terratenientes ingleses en el nacimiento del capitalismo, y su incorporación a las tierras de cultivo. Para Marx, "la renta diferencial nace de la diferencia, dado el grado de desarrollo del cultivo, determinado en cada caso, en cuanto a la fertilidad natural de las clases de tierra ... del volumen limitado de tierras mejores y del hecho de que capitales iguales tienen necesariamente que invertirse en tierras desiguales, las cuales arrojan, por tanto, distinta cantidad de producto con el mismo capital..." ⁽³¹⁾.

Con la demostración de que el desarrollo de la renta no se asocia a ciertos supuestos sobre el orden en el cultivo de las tierras, o a determinado comportamiento de los precios agrícolas, ... "desaparece el primer supuesto falso de la renta diferencial en West, Malthus y Ricardo, a saber, el de que la renta diferencial implica, siempre, necesariamente, el tránsito a tierras cada vez peores o la fertilidad sin cesar decreciente de la agricultura" ... ⁽³²⁾. En el caso de Ricardo, tal supuesto obedece a la necesidad de hacer compatible la renta con su concepción de la teoría del valor. Su error procede de la confusión del precio de producción con el valor; de considerar que el precio medio de venta de las mercancías es igual al valor de las mismas. Esto tiene dos consecuencias para su teoría de la renta: ante todo, lo lleva a negar la renta absoluta; por otra parte, lo obliga a considerar que la renta diferencial se forma por el paso a tierras cada vez peores y con precios en alza. ⁽³³⁾

En cuanto al factor situación, Kautsky lo trata en forma muy clara. Supóngase que las tierras menos fértiles en cultivo se hallen

31. Ibid., Tomo III, p. 612.

32. Ibid., Tomo III, p. 613.

33. Ver al respecto, "Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía", pp. 411-414, 426-428 y 432-435.

situadas a diversas distancias del mercado. El precio individual de producción de todas ellas coincide en el lugar de producción y es equivalente al precio general de producción: en cambio, los precios en los centros de consumo difieren en el costo de transporte, que es más elevado entre peor situadas estén las tierras respecto al consumidor. El precio de producción individual en el mercado del producto de las tierras más alejadas será el más alto. Como los productores que invierten sus capitales en estas tierras deben obtener la ganancia media del capital y su oferta es necesaria para satisfacer la demanda, entonces ellos determinan el precio general de producción en el mercado. Los capitalistas mejor situados venden su producción a este precio pero tienen un precio individual menor, por tanto, obtendrán una ganancia extraordinaria equivalente a la economía en el costo de transporte (34).

Por último, la renta total de la superficie cultivada (35) puede aumentar por el crecimiento extensivo del capital invertido en agricultura, es decir, por la simple adición de nuevas tierras. Así mismo, a base de una agricultura extensiva, pueden incrementarse (o reducirse) la renta media y la cuota media de renta del capital, permaneciendo constantes las cuantías y las cuotas de renta en las distintas tierras. Dadas las diferencias en los rendimientos del capital por tipos de tierra, los cambios en la renta total, la renta media y la cuota media de renta están en razón directa a la parte del capital adicional invertido en las tierras mejores y óptimas y en razón inversa a la porción del mismo en las tierras peores y menos buenas. Lo anterior resulta evidente si con el capital adicional sólo se cultivan tierras peores, que no dan renta sino que determinan el precio general de producción.

b. La inversión en mejoras permanentes de la tierra y la renta diferencial

Antes de investigar la segunda forma de la renta diferencial (la renta diferencial II) es necesario considerar cómo influye en la renta diferencial la inversión en mejoras permanentes; lo que nos permitirá señalar la diferencia, de un lado, entre la renta y los intereses del capital, y de otro, entre esta renta y la renta diferencial II.

34. Ver Kautsky, op. cit., pp. 80-81.

35. Se entiende por renta total la de todo el capital agrícola o que corresponde a toda la superficie cultivada; por renta media, la renta total en relación a toda la tierra cultivada; por cuota media de renta, la relación entre la renta total y el capital invertido en la agricultura; por cuantía de la renta, la renta de cada tipo de tierra por unidad de superficie de la misma; por cuota de renta, la renta de cada tipo de tierra en relación al capital invertido en ella.

No se deben confundir el capital de explotación y la terre-capital, o capital fijo incorporado en forma más permanente a la tierra. En el primer caso se trata de las inversiones más bien temporales que llevan consigo los procesos normales de producción en la agricultura, y que son realizadas, siempre, sin excepción, por el arrendatario capitalista. Los gastos para el mantenimiento de la tierra en buen estado forman parte de ese capital, lo que tienen buen cuidado de estipular contractualmente los terratenientes. (El Capital, T. III, p. 577). En cuanto a la terre-capital, se trata del capital invertido en mejoras permanentes de la tierra, tales como drenajes, canales de riego, desmontes, edificios de explotación, etc., gran parte de los cuales son aportadas también por el arrendatario capitalista, y que en algunas esferas de inversión corren exclusivamente de su cuenta (36).

Refirámonos primeramente a la relación entre la renta y los intereses de la terre-capital. Empecemos considerando las inversiones de capital para roturación de nuevas tierras de cultivo: "Por tanto, si en un determinado período de tiempo se produce en las tierras yermas puestas en cultivo una parte relativamente grande de los medios de vida adicionales exigidos por la creciente población y si al mismo tiempo sube o permanece estacionario el precio del nuevo producto, esto por sí no demuestra que haya disminuído la fertilidad de la tierra sino simplemente que no ha aumentado en la medida necesaria para compensar el nuevo elemento del costo de producción que representan los intereses del capital empleado con miras a elevar las tierras yermas al nivel de las condiciones usuales de producción en que se cultivan las tierras antiguas, dentro de una fase de desarrollo dado.

"Por consiguiente, ni el mismo hecho de que el precio se mantenga constante e incluso aumente, demuestra ... que las nuevas tierras cultivadas sean improductivas o arrojen menos productos, sino simplemente que en el valor de sus productos entra un elemento de coste ya cancelado en las tierras cultivadas con anterioridad, y que este nuevo elemento de coste eleva el costo de producción..." (37).

En el análisis de Marx deben destacarse dos puntos importantes: primero, la productividad del capital invertido en las tierras roturadas es igual a la que se presenta en las antiguas tierras peores cultivadas, pero su producto debe tener un precio individual de producción superior al de éstas porque este precio debe permitir cubrir los intereses del capital invertido para poner las nuevas tierras en condiciones de cultivo (y su depreciación). En régimen de producción

36. "El Capital", Tomo III, pp. 577-578.

37. "Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía", Tomo I, pp. 417-418.

capitalista, el precio de producción individual de las mercancías en las tierras roturadas debe determinar el precio general de producción; como en el primero entran los intereses de la terre-capital, éstos intervienen en la determinación del precio del producto total; segundo, los intereses del capital invertido en roturar tierras se cancelan al cabo de cierto tiempo. De los puntos anteriores se desprende que las tierras peores anteriormente cultivadas pueden dar una renta diferencial cuando se amplía la frontera agrícola, renta determinada por los intereses del capital invertido en habilitar las nuevas tierras; pero no porque estos intereses sean una renta, sino porque el capital invertido en las tierras roturadas incluye un gasto que ya no existe en las tierras antiguas, pues se ha cancelado. En efecto, la renta se presenta en las tierras antiguas, no en las que se efectúa la inversión en terre-capital, pues el precio del producto de éstas determina el precio general de producción; la renta surge de la diferencia entre este precio y el precio individual en las tierras antiguas, que es más reducido.

A este respecto se dice en "El Capital":

... "Supongamos que toda la tierra de un país necesita de esta inversión de capital (terre-capital); entonces, toda la tierra que aún no la hubiese recibido tendría que pasar necesariamente por esta fase y la renta (o el interés que rinde en determinados casos) que arrojasen las tierras ya dotadas de su inversión de capital sería una renta diferencial, ni más ni menos que si poseyesen esta ventaja por obra de la naturaleza, y las otras tuviesen que adquirirla por la mano del hombre.

"También esta renta susceptible de ser reducida a interés se convierte en una renta diferencial pura, una vez que el capital invertido queda amortizado. De otro modo, habría que admitir la necesidad de que el mismo capital existiese como capital dos veces" (38).

Ahora bien, ¿por qué no entran en el costo de producción de las tierras antiguamente cultivadas los intereses del capital invertido en habilitar las tierras para cultivo? Cuando el terrateniente arrienda la tierra al capitalista le cede la posesión de ella a cambio de un tributo, la renta, lo que le permite al arrendatario explotar la tierra como le parezca, a condición de no destruirla con el cultivo. Supongamos que el capitalista invierte capital en mejoras permanentes de la tierra durante el contrato de arrendamiento —tales como roturación, drenajes, etc.—, que quedan indisolublemente unidas a la misma. Al expirar el contrato, el terrateniente recupera la posesión de la tierra, incluidas las mejoras inseparables de ella. El capital invertido

en las mejoras no le cuesta nada al propietario territorial, como no le había costado tampoco la fertilidad natural de la tierra; al arrendar de nuevo la tierra no tiene que recuperar un capital que no ha desembolsado, sino que accede a la posibilidad de aumentar el tributo que cobra al arrendatario capitalista. Pero esa renta es sólo una posibilidad, que únicamente puede hacer efectiva si se lo permite el precio general de producción; en efecto, supongamos que debido al progreso de la capacidad productiva del trabajo social se consiguen poner en cultivo nuevas tierras con la mitad de capital requerido anteriormente: en este caso el precio de producción general debería aumentar sólo en la mitad del incremento anterior para permitir cultivar nuevas tierras, y la renta de las antiguas tierras peores cultivadas se reduciría en un 50%. La terre-capital no debe volver a entrar en los gastos, porque los arrendatarios capitalistas ya han recuperado ese capital con sus intereses durante el contrato de arrendamiento, pues si esto no fuera así los capitalistas no acometerían esta clase de inversión (39). La corta duración de los contratos de arrendamiento y el aprovechamiento de las ventajas derivadas de las mejoras por los terratenientes son dos poderosas razones para que los arrendatarios capitalistas no inviertan en terre-capital (40).

La inversión de capital en mejoras permanentes de la tierra actúa en la renta diferencial porque convierte la tierra en una esfera más productiva de la inversión del capital de explotación, no porque los intereses del capital invertido en mejoras deba determinar necesariamente un precio general de producción elevado. En este sentido se dice en "El Capital":

... "Las llamadas mejoras permanentes —que modifican la condición física y en parte la composición física de la tierra mediante operaciones que suponen una inversión de capital y pueden ser consideradas como incorporación de capital a la tierra— tienden casi todas a atribuir a una determinada tierra, a la tierra de un determinado lugar concreto, cualidades que posee por naturaleza otra tierra...

"Es en verdad una teoría peregrina y regocijante el que en unas tierras, cuyas ventajas comparativas son ventajas adquiridas, la renta sea un interés, mientras que en otras, que poseen esas ventajas por obra de la naturaleza, no sucede así... Pero la tierra, después de efectuar en ella una inversión del capital arroja una renta, no porque se haya invertido en ella capital, sino porque la inversión de capital convierte la tierra en un campo de inversión más productivo del que era antes..." (41).

39. Ver "El Capital", Tomo III, p. 578.

40. Ibid., Tomo III, pp. 578-579.

41. Ibid., Tomo III, p. 692.

38. "El Capital", Tomo III, p. 692.

Un ejemplo puede aclarar lo anterior: supóngase que la tierra peor en cultivo es la tierra A, que con un costo de producción de \$ 1.000.00⁽⁴²⁾ rinde una producción de una tonelada; por lo tanto, a un precio de producción individual de \$ 1.000.00 por tonelada, que determina el precio general de producción de la rama. Además de la tierra A, sea una tierra B, que con los mismos \$ 1.000.00 de costo de producción rinde 2 toneladas, lo que significa que su precio individual de producción por tonelada es de \$ 500.00; esto permite a los capitales invertidos en tales tierras pagar una renta de \$ 1.000.00 (2×500.00). Si para aumentar la fertilidad de las tierras A hasta el nivel de las B se requiere una inversión de \$ 5.000.00 a un 10 por ciento de interés anual y los contratos de arrendamiento se pactan a 10 años, entonces los intereses y la depreciación anuales del capital de \$ 5.000.00 es \$ 1.000.00. El costo de producción de las tierras A mejoradas será de \$ 2.000.00, de los cuales \$ 1.000.00 corresponden a capital de explotación y \$ 1.000.00 a capital en mejoras; el rendimiento del capital en esas tierras es 2 toneladas, luego el precio de producción individual de cada una será \$ 1.000.00; como la producción se vende al precio general de \$ 1.000.00, determinado en las tierras A, los capitalistas de las tierras A mejoradas no pueden pagar renta. Al cabo de 10 años la inversión de \$ 5.000.00 ha sido recuperada por los arrendatarios capitalistas con sus intereses, pero la mejora sigue permitiendo obtener las mismas 2 toneladas con \$ 1.000.00 de costo de producción⁽⁴³⁾ al nuevo capitalista que explota la tierra A mejorada; pero como el precio general de producción está determinado por las tierras A, en las cuales se produce la tonelada a \$ 1.000.00 y el precio individual en las A mejoradas es ahora de \$ 500.00, los capitalistas que explotan estas tierras deben pagar una renta de \$ 1.000.00. Si el plazo del contrato es mayor a 10 años o la tasa de interés menor del 10 por ciento, el primer capitalista puede obtener una ganancia extraordinaria después de cubrir su costo de producción; pero, si el plazo es menor o los intereses mayores, los capitalistas no podrían efectuar la mejora de la tierra, o las tierras A mejoradas deberían determinar el precio general de producción. Que esto último ocurra depende de si existen tierras A o B para roturar y del alza en el precio general de producción que implique su roturación.

De las consideraciones anteriores se puede concluir que las inversiones en mejoras permanentes afectan la renta diferencial I, por-

42. Incluye el capital variable, el constante consumido y la ganancia media del capital, calculada en base al capital total, el consumido y el no consumido.

43. De los cuales pueden corresponder \$ 850.00 a la inversión en capital de explotación y \$ 150.00 a ganancia media del capital, si se supone que la cuota media de ganancia del capital es el 15%.

que actúan a través de la modificación de la fertilidad natural de la tierra⁽⁴⁴⁾, determinando ventajas objetivas en ésta que pertenecen al terrateniente, no como capital, sino como una condición para la inversión más productiva del capital de explotación, que impone resultados distintos a inversiones iguales de capital. La ganancia extraordinaria resultante es convertida en renta del suelo tan pronto como termina el contrato de arrendamiento y los terratenientes recuperan la posesión de la tierra; pues los arrendatarios capitalistas siempre estarán dispuestos a pagar dicha ganancia como renta, con tal que se les permita obtener la ganancia media del capital en la explotación de la tierra.

c. Segunda forma de la renta diferencial (renta diferencial II)

Esta forma de la renta diferencial se presenta cuando, en lugar de invertir el capital extensivamente, incorporando nuevas tierras al cultivo a una intensidad de capital dada, se concentra en una superficie limitada de tierra el capital invertido en esta rama. Se debe advertir que se está hablando de capital de explotación, no de capital invertido en mejoras permanentes; pues los efectos sobre la renta diferencial de estas dos modalidades de inversión de capital son diferentes, así como sobre el procedimiento para transformar la ganancia extraordinaria en renta del suelo en uno y otro caso.

La investigación de la segunda forma de la renta diferencial comprende dos aspectos: primero, la formación de la ganancia extraordinaria del capital invertido en la agricultura, de esta parte de la plusvalía distinta de la que toma cuerpo en la ganancia media del capital, y constituye la sustancia de la renta del suelo. Y, segundo, el proceso de transformación de la ganancia extraordinaria en renta. Este último aspecto no es problemático en la primera forma de la renta diferencial (renta diferencial I), porque aquí la diferente productividad de las inversiones iguales de capital se pueden asociar sin dificultad a la fertilidad natural económica de la tierra. El terrateniente lo sabe por experiencia; pero, si no lo sabe, se lo dirá la competencia de capitales. El flujo y reflujo de éstos de las ramas de producción de menor a las de mayor ganancia, que se traduce socialmente en la formación de la cuota media de ganancia del capital, se encargará de hacer pasar esta ganancia extraordinaria al bolsillo del terrateniente como renta.

44. "...Tratándose de mejoras más bien permanentes de la tierra, la fertilidad diferencial del suelo, artificialmente lograda, coincide al expirar el contrato de arriendo con su fertilidad natural; de ahí la necesidad de calcular la renta a base de la distinta fertilidad de las diversas clases de tierra...", "El Capital", Tomo III, p. 626.

En cuanto a la formación de la ganancia extraordinaria, es indiferente que ésta se produzca por la inversión del capital agrícola sobre tierras de distinta fertilidad o en varias inversiones sobre la misma tierra. Un ejemplo permitirá ilustrar este punto: supóngase que un capital de 10 libras esterlinas se invierte, por un lado, en cuatro partes de $2\frac{1}{2}$ libras sobre cuatro acres de las tierras A, B, C y D, con rendimientos de 1, 2, 3 y 4 quarters de trigo respectivamente; y alternativamente, en cuatro inversiones iguales sobre la tierra D con los mismos rendimientos; la cuota media de ganancia es del 20% o $\frac{1}{2}$ libra de ganancia media por inversión. Si la producción de 10 quarters es necesaria para satisfacer la demanda, en régimen capitalista de producción, el precio de producción regulador del mercado estará determinado, en ambos casos, por la inversión de capital menos productiva, por aquellas $2\frac{1}{2}$ libras que producen 1 quarter de trigo en las tierras A o D a un precio individual de producción de 3 libras esterlinas. Los productos de las demás inversiones se venderán, al precio comercial de 3 libras, por 12, 9 y 6 libras respectivamente, y, en consecuencia, darán ganancias extraordinarias de 9, 6 y 3 libras cada una de ellas⁽⁴⁵⁾; se trata, en los dos casos, de un capital de 10 libras esterlinas que da una ganancia extraordinaria de 18 libras. Igualmente, en ambos la ganancia extraordinaria procede del uso por el capital de un medio de producción natural, escaso y monopolizable —la tierra—, no de una inversión especialmente eficiente del capital; sólo que, en el primer caso los rendimientos distintos de los capitales se producen en cuatro tierras de diferente calidad, y en el segundo las productividades diferenciales resultan de la inversión de capital en la misma tierra D. Por lo tanto, las dos formas de la renta diferencial (I y II) coinciden intrínsecamente en lo que constituye su esencia misma, esto es, en la ganancia extraordinaria, de la que la primera no es sino la forma de manifestarse cuando corresponde al terrateniente.

Para efectos de la ley de formación de la ganancia extraordinaria, cuando ésta se asocia al uso por el capital de medios de producción naturales escasos y monopolizados, es indiferente la inversión del capital en forma extensiva o intensiva; sin embargo, el segundo método presenta dificultades para la transformación de la ganancia extraordinaria en renta del suelo: "...el segundo método opone ciertas dificultades para la transformación de la ganancia ex-

45. 2 y media libras rinden 4 quarters que se venden en 12 libras, igual a 4 quarters por 3 libras; para la inversión de una productividad de 3 quarters, éstos se venden en 9 libras, 3 quarters por 3 libras, etc. Como los precios individuales de las masas de mercancías son de 3 libras para todas las inversiones, entonces las ganancias extraordinarias serán 9 libras (12-3), 6 libras (9-3), 3 libras (6-3) y 0 libras (3-3).

traordinaria en renta, es decir, para esta mutación de forma que implica la transferencia de las ganancias extraordinarias de manos del arrendatario capitalista a manos del propietario de la tierra... La explicación de esto está en que la renta se establece al arrendarse la tierra, con lo cual las ganancias extraordinarias obtenidas por las inversiones sucesivas de capital van a parar al bolsillo del arrendatario, mientras permanece en vigor el contrato de arriendo... De aquí la tenaz resistencia que los arrendatarios ingleses oponen a la formación de una estadística agrícola oficial... de aquí también la lucha de los arrendatarios por conseguir contratos a largo plazo, y a la inversa, la multiplicación de los contratos rescindibles anualmente... por la preponderancia de los terratenientes..."⁽⁴⁵⁾.

En el estudio de la renta diferencial II deben destacarse estos puntos:

Primero: "Su base y su punto de partida, no sólo históricamente, sino por lo que afecta a su funcionamiento en cada momento dado, es la renta diferencial I"... Históricamente el régimen capitalista de producción tiene como punto de partida sistemas de producción en que los medios de producción son jurídicamente o de hecho propiedad del cultivador; a partir de ahí va desarrollándose la concentración de los medios de producción y su transformación en capital. Donde aparece primero el régimen capitalista es en la cría de ganado lanar y en la ganadería; más tarde, no en la concentración de capital en una superficie limitada de tierra, sino en la producción en gran escala, con el consiguiente ahorro de caballos y otros medios de producción.

De otro lado, "la renta diferencial II sólo entra en funciones en cada momento dado sobre el terreno que es, a su vez, la base abigarrada sobre que descansa la renta diferencial I"⁽⁴⁶⁾.

En cuanto a su funcionamiento, la renta diferencial II está basada en el desarrollo de la renta diferencial I sobre una gama de tierras diferentes. En el ejemplo anterior, supongamos que la demanda de trigo es suficiente para absorber 15 quarters de trigo, lo que permite efectuar, además de las inversiones en los acres de las tierras A, B y C, tres inversiones en el acre de la tierra D; en total, una inversión de 15 libras esterlinas de capital. Detengámonos en las inversiones 2a. y 3a. en la tierra D: los precios individuales de sus masas de producto son de 3 libras esterlinas (incluida la ganancia media), en cambio, sus precios de producción comerciales son de 9 libras en un caso y 6 libras en el otro, porque el precio de producción general del producto está determinado por la inversión me-

45. "El Capital", Tomo III, pp. 625-626.

46. Ibid., Tomo III, pp. 626-627.

nos productiva efectuada en la tierra A, en que se produce un quarter de trigo a 3 libras esterlinas. Por lo tanto, la 2ª inversión en D rinde una ganancia extraordinaria de 6 libras. Ahora, supongamos que la demanda es tan sólo de 12 quarters y que se realizan sólo dos inversiones en D. La segunda inversión en esta tierra desplaza a la inversión en la tierra A porque agrega a la oferta 3 quarters, pero el mercado no puede absorber sino 2 y el paso a una agricultura intensiva hace relativamente más costoso el quarter producido en A. El precio comercial pasa, entonces, a ser regulado en B, donde se produce el quarter de trigo de 1.5 libras esterlinas ($3 \div 2$), de ahí que, el precio comercial de la masa de la 2ª inversión en D se reduce a 4.5 libras y su ganancia extraordinaria a 1.5 libras ($4.5 - 3$). De lo anterior se desprende que el desarrollo de la renta diferencial II en las tierras mejores supone la inversión de capital en una gama de tierras de distinta calidad, y la determinación del precio comercial por la inversión menos productiva en las tierras peores. En tercer lugar, asumamos que la demanda puede absorber $16\frac{3}{4}$ quarter de trigo, y que es posible efectuar una 5ª inversión de $2\frac{1}{2}$ libras en D con un rendimiento de $\frac{3}{4}$ quarter, es decir, a un precio individual de 4 libras por quarter ($3 \div \frac{3}{4}$). ¿Se podrá efectuar esta 5ª inversión de capital? Esto depende de si la oferta adicional de $\frac{3}{4}$ quarters no se puede producir en forma más barata; es decir, si, de un lado, no existen tierras adicionales A, B, C y D, y del otro, no hay tierras peores que A en que se pueda producir el faltante de la oferta a un precio menor de 4 libras esterlinas el quarter. Aquí se pone de presente que el desarrollo de la renta diferencial II está limitado por la renta diferencial I.

Las consideraciones anteriores ponen de presente, así mismo, que el desarrollo del cultivo intensivo limita el desarrollo de la renta diferencial I. En efecto, partamos de que las tierras en cultivo se han agotado y que la demanda de alimentos va en aumento. Con un cultivo extensivo esto supondría el paso a tierras cada vez peores y precios de las subsistencias al alza; pero, como es posible aumentar la inversión de capital en las tierras en cultivo, la satisfacción de la creciente demanda de alimentos es compatible con precios constantes y a la baja (si se desplazan las tierras peores en cultivo) y con el alza en las rentas. En estas condiciones, sólo es necesaria el alza en el precio del trigo cuando la inversión marginal en las tierras en cultivo produce la oferta adicional a un precio mayor que el precio de producción de mercado, determinado en las tierras peores. Pero ni aún en este caso es necesaria el alza en el precio de las subsistencias, sino que ello depende de la existencia de la propiedad territorial y de la renta como ingreso del terrateniente, diferente a la ganancia del capitalista: porque, si de la competencia de capitales en pos de la ganancia media dependiera la inversión intensiva de capital en la agricultura, entonces se seguirían invirtiendo ca-

pitales infraproductivamente en las tierras mejores, convirtiendo la ganancia extraordinaria en ganancia media del capital, sin que esto implicase la elevación del precio de producción individual medio de la masa de mercancías por encima del precio de producción determinado en las tierras peores. Y es este precio medio el que interesa al capitalista, pues, en la práctica, él no puede distinguir qué parte del producto de su inversión corresponde a qué parte de su capital; para él, la masa de las mercancías son producidas por todo su capital. Por ejemplo, si en la tierra D se hacen una 5a. y 6a. inversiones de capital, con productividades de $\frac{3}{4}$ y $\frac{1}{2}$ quarters, es decir, a precios de producción marginales de 4 y 6 libras esterlinas por quarter respectivamente, el precio medio de producción de las 6 inversiones en D sería de 1.6 libras por quarter ($18 \div 11\frac{1}{4}$), bastante más reducido que el precio regulador de 3 libras determinado en las tierras A. Pero, en cambio, la ganancia extraordinaria habría descendido de 18 libras esterlinas, resultado de las tres primeras inversiones en D, a sólo 15.75 libras ($33.75 - 18$); parte de la ganancia extraordinaria se habría convertido en 1 libra de ganancia media, correspondiente a las 5 libras de capital adicional. Pero, si los terratenientes han ido convirtiendo las ganancias extraordinarias en renta, gradualmente, a medida que avanza la agricultura intensiva, y las 18 libras se han fijado como renta antes de las inversiones 5a. y 6a. en D; entonces los arrendatarios capitalistas no podrán realizar tales inversiones, pues perderían 2.25 libras de su ganancia media, ya que las 18 libras se le deben reconocer de todas maneras al terrateniente (47). Sin embargo, el precio medio de producción en las tierras mejores puede aumentar indefinidamente con el cultivo intensivo de la tierra, sin que por ello disminuya la ganancia extraordinaria ni se presione sobre el precio general de producción. Si las inversiones sucesivas de $2\frac{1}{2}$ libras en D, a partir de la 4a., rinden un quarter de trigo, el precio medio en D aumenta, pero la ganancia extraordinaria de 18 libras no cambia. Supongamos que se efectúan una 5a. y una 6a. inversión en D; el precio medio en D aumenta, en el primer caso, de 1.2 libras ($12 \div 10$) a 1.363 ($15 \div 11$) y a 1.5, en el segundo, en cambio, las ganancias extraordinarias no cambian, ($30 - 12$) es igual ($33 - 15$) y a ($36 - 18$). Lo anterior es el resultado de una compensación exacta del descenso de la ganancia extraordinaria de cada mercancía por el aumento de la masa de mercancías en que la ganancia extraordinaria toma cuerpo.

Ahora bien, la sola elevación del precio de producción de la inversión marginal en las tierras mejores por encima del precio general de producción no permite de por sí la introducción al cultivo de las tierras peores que A. El avance del cultivo extensivo sólo es po-

47. Sobre el papel del terrateniente en la limitación de la intensidad de capital media en la agricultura, ver: "El Capital", Tomo III, pp. 675-681.

sible si el precio de producción en las tierras A-1 es menor al de la inversión marginal en las tierras en cultivo. Las dos formas de la renta diferencial, renta diferenciales I y II, se limitan mutuamente, haciendo que a veces avance la agricultura intensiva y en otros casos se incorporen al cultivo nuevas tierras a una intensidad de capital determinada.

Segundo: "En la renta diferencial bajo su forma II se añaden, por contraste con la fertilidad [y la situación], las diferencias que afectan a la distribución del capital (y del crédito) entre los arrendatarios" ... (48).

Aquí Marx se refiere a la dificultad para transformar la ganancia extraordinaria en renta del suelo, dificultad que es originada, en la renta diferencial II, por la desigual distribución del capital entre los arrendatarios capitalistas en cuanto se constituye en un obstáculo a la generalización de la inversión media normal de capital:

En la industria en sentido estricto, pronto se establece un mínimo propio del volumen de negocios para cada rama industrial ... por debajo del cual no puede acometerse con éxito ninguna empresa. Se establece asimismo en cada rama industrial una media normal de capital que rebasa ese mínimo y del cual debe disponer y dispone en efecto la masa de los productores. Lo que excede de ella puede producir una ganancia extraordinaria; lo que no llega a ella no obtiene la ganancia media.

"El régimen capitalista de producción sólo se hace extensivo a la agricultura de un modo lento y desigual... Mientras no exista libre importación de cereales... son los productores que trabajan en las tierras malas... en condiciones de producción inferiores a las medias, los que determinan el precio comercial. En sus manos se encuentra gran parte de la masa total de capital invertida en la agricultura..."

"Esta circunstancia hace que los verdaderos arrendatarios capitalistas puedan apropiarse de una parte de la ganancia extraordinaria; no ocurriría así ... si el régimen capitalista de producción se hallase desarrollado en la agricultura tan por igual como en la industria" (49).

Los párrafos anteriores aluden a una agricultura en que coexisten relaciones capitalistas en las mejores tierras de cultivo y precapitalistas en las tierras peores, las cuales determinan el precio comercial; lo que lleva a que los capitalistas que explotan las primeras se apropien parte de la ganancia extraordinaria. Sin embargo, dichas consideraciones pueden hacerse extensivas a una agricultura capita-

lista plenamente desarrollada en épocas de rápido progreso tecnológico.

Admitamos que el cultivo intensivo se desarrolla primero y en mayor grado en las tierras mejores, porque en ellas es donde el capital tiene mayores perspectivas de ser rentable (50). El cultivo intensivo parte de una situación en que predomina cierta inversión media normal de capital en la agricultura, unas cuantías de renta por tipos de tierras dadas y una determinada renta total de la clase terrateniente. A partir de ahí, algunos capitalistas empiezan a utilizar técnicas más productivas en las tierras mejores, lo que les permite obtener ganancias extraordinarias mientras rige el contrato de arriendo, pues la renta se fija a la iniciación del mismo; ¿pero, qué ocurrirá cuando el contrato termine y el terrateniente recupere la posesión de su tierra? Pueden presentarse dos casos: primero, si el método de producción más intensivo en capital se generaliza durante la vigencia del contrato y se convierte en una nueva inversión media normal, por efecto de la competencia entre los capitalistas, la ganancia extraordinaria se transformará en renta; y, segundo, si la nueva inversión más productiva continúa siendo algo excepcional al término del contrato, la ganancia extraordinaria seguirá perteneciendo a los arrendatarios capitalistas. Lo que ocurra en la práctica dependerá de la competencia capitalista, de la situación del mercado de capitales y de la demanda de alimentos (51), no del interés del terrateniente, que siempre deseará aumentar su renta: en períodos de abundancia de capital y de facilidades de crédito las nuevas técnicas se impondrán rápidamente y las ganancias extraordinarias pronto se convertirán en renta; en caso contrario esta transformación será más lenta. Si la demanda de alimentos es floja, la agricultura intensiva se desarrolla lentamente por presentarse con precios a la baja. De otra parte, la existencia de tierras de iguales calidades a las cultivadas limita la agricultura intensiva por cuanto impide el alza del precio de las subsistencias.

El terrateniente se puede orientar en la fijación de rentas más elevadas por la competencia de capitales que quieren invertirse intensivamente en las tierras mejores, pero no puede convertir en renta la ganancia extraordinaria excepcional. Volviendo a nuestro ejemplo, supongamos que la inversión normal de capital es de 2½ libras esterlinas por acre, antes de intensificar el cultivo. Algunos arrendatarios empiezan a invertir 10 libras esterlinas por acre de tierras D, a los rendimientos descritos en el ejemplo; de ahí que por las 2½ libras de la 1ª inversión debe pagar 9 libras de renta, que ha acordado a la iniciación del contrato de arrendamiento; las dos inversiones

48. Ibid., Tomo III, pp. 627.

49. Ibid., Tomo III, pp. 627-628.

50. Ver "El Capital", Tomo III, pp. 630-631.

51. Ver "El Capital", Tomo III, pp. 714-715.

siguientes, en cambio, le permiten obtener 9 libras de ganancia extraordinaria (6 la 2a. y 3 la 3a.), y las 2½ libras de la 4a. inversión sólo le rinden ½ libra de ganancia media. Si los propietarios de las tierras explotadas por estos capitalistas desean convertir toda la ganancia extraordinaria en renta, basados, pongamos por caso, en su conocimiento de la intensidad normal del capital agrícola de 2½ libras y de la producción de 10 quarters, obtenida en sus tierras; podrían hacer el siguiente cálculo: 10 quarters a tres libras de precio comercial representan 30 libras, que con un precio de producción de 3 libras para esta masa de mercancías dan una renta de 27 libras. Pero el cálculo correcto es: 30 libras de precio comercial y 12 de precio individual rinden una ganancia extraordinaria de 18 libras, porque la inversión de estos capitalistas no es la normal de 2½ libras, sino de 10 libras. Por lo tanto, estos arrendatarios se irían a explotar las tierras del vecino, una vez que venciera el contrato de arrendamiento. Y se irían aunque les cobrasen sólo 18 libras de renta, porque, de un lado, los demás capitalistas no están en capacidad, en ese momento, de utilizar el nuevo método de producción, y del otro los demás terratenientes les alquilarían tierras D a 9 libras esterlinas el acre.

Cuando la mayoría de los capitalistas invirtiesen 10 libras esterlinas por acre de D, la competencia entre ellos por explotar tales tierras haría subir la renta de 9 a 18 libras, convirtiendo toda la ganancia extraordinaria en renta del suelo. Si el paso a una agricultura intensiva no se reduce a las tierras D —pero empieza por ellas— sino que es general en todas las tierras, al cabo de cierto tiempo la inversión de 10 libras esterlinas por acre se convierte en norma para la agricultura y las inversiones de menos capital se vuelven algo anacrónico, que no tiene derecho a la ganancia media. Será tan “natural” que las tierras D “produzcan” 10 quarters como que antes “produjeran” 4; será, así mismo, lo más “natural” comparar las 30 libras de precio comercial de los 10 quarters con las 12 libras de su precio individual de producción para calcular la cuantía de la renta por acre en estas tierras. (52). Tan pronto como se generaliza el cultivo intensivo, la ga-

52. El precio general de mercado al final de este proceso será, seguramente, distinto al de 3 libras por quarter; lo que se debe, en parte, al supuesto de rendimientos decrecientes de las inversiones sucesivas de capital. Aparte de esto, el cambio en el precio de producción comercial depende de los siguientes factores: 1º el estado de la demanda de alimentos; 2º la magnitud de la disminución de los rendimientos del capital en las tierras reguladoras; 3º la existencia de tierras sin explotar similares a las de las calidades en explotación; 4º la eliminación de las tierras peores de cultivo por la competencia del cultivo intensivo; 5º el descenso relativo de la productividad del capital en las tierras mejores respecto a las tierras peores; 6º la calidad de las tierras menos fértiles que las peores en cultivo.

nancia extraordinaria se convierte en renta diferencial, pero bajo su forma I: la segunda forma de la renta diferencial no existe como forma distinta de la renta diferencial I sino en tanto que ganancia extraordinaria; tan pronto como abandona esta forma y se transfigura en renta se confunde con la primera forma de la renta diferencial; ya no se puede hablar de rentas diferenciales I y II, sino de renta diferencial.

En cuanto al precio de la tierra, no es indiferente el cultivo extensivo o intensivo de la misma. El último método eleva la cuantía de la renta en las diferentes tierras, por lo tanto el precio de éstas, que no es sino la renta capitalizada. De dos países en que se invierte igual capital en la agricultura, que disponen de las mismas calidades de tierra y en iguales cantidades y en que las subsistencias son igualmente caras, el precio de la tierra será más elevado donde ésta se explote en forma más intensiva.

Hasta aquí se ha trabajado con el supuesto de rendimientos decrecientes de las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. Es necesario advertir que Marx también demuestra la validez de su teoría en los supuestos de rendimientos constantes y crecientes de capital, así como con precios constantes, ascendentes y descendentes; debía hacerlo para probar la generalidad de su teoría. Aquí se reduce el análisis al supuesto más restrictivo de rendimientos decrecientes del capital, porque, de un lado, éste es sólo un comentario de la teoría de la renta de Marx, y del otro, es imposible exponer en forma completa y breve esta teoría (53).

3. La renta absoluta

En el análisis de la renta diferencial se partió del supuesto de que las tierras peores en cultivo no devengaban renta alguna, o lo que es lo mismo, que el producto agrícola se vendía al precio de producción de mercado, el cual se determinaba en las tierras peores; las tierras mejores obtenían renta bajo esta hipótesis porque las mercancías producidas en las mismas se vendían al precio general de producción pero tenían un precio individual menor. La ley de la renta diferencial es absolutamente independiente de la exactitud o inexactitud de este supuesto.

La existencia de una renta diferencial para las tierras mejores no afecta al precio general de producción. Veamos por qué. Un determinado costo de producción por hectárea C (capital variable, más constante, más la ganancia media), permite obtener una producción

53. Lo que se ha dicho aquí está expuesto en “El Capital”, Tomo III, capítulos XL a XLIV.

q creciente, de acuerdo a la fertilidad de la tierra. Como el precio de producción P coincide con el precio individual de las tierras peores, $p = C/q_0$, entonces no existe renta diferencial en esas tierras. Los precios individuales de producción de las demás tierras, son $p = C/q$. La cuantía de la renta por unidad de superficie es $(q - q_0) P$, o lo que es lo mismo $(q - q_0) C/q_0 q$, y la renta por unidad de mercancía es, $d = (q - q_0) C/q_0 q$. Esta renta no afecta para nada el precio general P , pues $P = p + d$: en efecto $P = p + d$ es lo mismo que $C/q + (q - q_0) C/q_0 q = C/q_0$; lo que se demuestra fácilmente modificando el primero, miembro de la igualdad, $C (q - q_0 + q_0)/q_0 q = C/q_0$ (54).

Si el precio regulador del precio comercial no fuera el precio de producción P , sino un precio $P_a = P + r$, no se modifica en lo más mínimo la ley de la renta diferencial: como $P = p + d$, entonces $P_a = p + d + r$, esto es, la renta r no hace más que sumarse a la renta diferencial d .

"Ahora bien, si seguimos indagando la razón del supuesto de que ... el producto de la peor clase de tierra A no devengue renta alguna, tendremos que contestar necesariamente así: para la inversión de capital adicional en la clase de tierra A , basta con que el precio comercial del producto agrícola, del trigo, por ejemplo, alcance tal nivel, que un capital adicional invertido en la clase A cubra el precio de producción normal, deje, por tanto, la ganancia media corriente que corresponde al capital invertido. Esta condición le basta al capitalista para invertir nuevo capital con la ganancia corriente y valorizarlo del modo normal" (55).

Pero la anterior es solamente una condición necesaria para la inversión de capital en las tierras peores A . "Sin embargo, del hecho de que ahora el capital puede invertirse por el arrendatario en la clase de tierra A con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital siempre y cuando no tenga que pagar renta alguna, no se desprende ni mucho menos que esta tierra pertenezca a la clase A vaya a ser puesta, sin más a disposición de los arrendatarios... no es ninguna razón para que el terrateniente ceda su tierra a aquel de un modo desinteresado y se sienta lo suficientemente filántropo para implantar el crédito gratuito a favor de este colega. Semejante supuesto entraña, en realidad, la eliminación de la propiedad territorial, la supresión de la propiedad privada sobre

54. La explicación de "El Capital" se refiere al caso particular de que las diferencias de los rendimientos entre las tierras están en una serie: Δq , $2 \Delta q$, ..., $(i-1) \Delta q$; por esta razón se intentó una explicación más general. q_0 es la producción de las tierras menos fértiles de las cultivadas.

55. "El Capital", Tomo III, p. 695.

el suelo, cuya existencia representa precisamente, una traba para la inversión de capital y para la libre valorización del mismo sobre la tierra... Si examinamos los casos en que, en un país de producción capitalista, puede invertirse capital en la tierra sin pagar renta, veremos que todos implican, de hecho, aunque no jurídicamente la supresión de la propiedad territorial..." (56).

Esta supresión sólo puede llevarse a efecto en circunstancias muy concretas y presenta siempre un carácter puramente fortuito: En primer lugar, las tierras peores no dan renta cuando al terrateniente es al mismo tiempo el capitalista; porque aquí no funciona la propiedad de la tierra como un monopolio que obstaculiza la inversión de capital en la agricultura. El capitalista puede considerar la tierra como un elemento natural donde debe invertir su capital para valorizarlo de un modo normal. "Y estos casos se dan realmente en la práctica, pero siempre a título de excepción", pues constituye una contradicción partir de la separación del capital y la propiedad territorial, para después, virando en redondo, suponer que la norma es la unión de los dos en una sola persona.

En segundo lugar, puede ocurrir que tierras malas no den renta por estar enclavadas en un complejo de tierras fértiles y porque el terrateniente cobra renta por el conjunto de la tierra. Pero, lo que se trata de resolver es si las tierras peores, roturadas independientemente, deben dar renta.

En el tercer lugar, en el cultivo intensivo puede presentarse el caso de que el arrendatario no deba pagar renta por una parte del capital invertido en la agricultura. Esto es lo que ocurre cuando las inversiones marginales lanzan su producto a un precio de producción individual igual al precio general de producción y debido a esto no pagan renta. Pero, lo anterior no resuelve el problema, pues la existencia del precio general de producción implica la roturación independiente de las tierras A , que determinan dicho precio (57).

Todos estos subterfugios no resuelven el problema que, planteado en términos simples, es el siguiente: Si se supone que el precio comercial del trigo es suficiente para valorizar de modo normal el capital en las tierras peores A , es decir permite obtener el precio de producción del producto obtenido en ellas, ¿basta esta condición para que el capital pueda realmente invertirse en tales tierras, o es necesario que el precio comercial aumente hasta permitir una renta en las tierras A ? Si el precio comercial debe elevarse por encima del precio de producción en las tierras A para que éstas puedan ponerse en cultivo, entonces no se puede aducir como argumento de

56. Ibid., Tomo III, p. 696.

57. Ver Tomo III, pp. 697-698.

que toda la renta es renta diferencial la venta del producto de las últimas inversiones en las tierras anteriormente cultivadas a su precio de producción individual. En efecto, estas inversiones se pudieron realizar a su precio de producción individual porque era necesario un aumento en el precio comercial de tal magnitud que permitiera pagar una renta en las tierras A; si el cultivo de dichas tierras no exigiese un alza en el precio comercial superior a su precio de producción individual, entonces las últimas inversiones en las tierras anteriormente cultivadas no habrían sido posibles, pues la competencia de las tierras A las habría barrido del mercado, al reducir el precio comercial hasta hacerlo coincidir con su precio de producción.

No se debe confundir este argumento con el de la limitación del desarrollo de la primera forma de la renta diferencial (I) por su segunda forma (II). Allí se partía de la premisa del agotamiento de las tierras peores en cultivo A, lo que creaba la necesidad de recurrir a tierras aún menos fértiles A - 1 para poder satisfacer la demanda. Dado esto, si el precio de producción de la inversión marginal en las tierras cultivadas era menor que el de las tierras A - 1, el primero determinaba el precio general de producción y permitía pagar una renta diferencial en las tierras A. En cambio, aquí se supone que sólo una parte de las tierras A, que puede ser mínima, se necesita para completar la oferta de trigo; pero si se requiere cultivar aunque sólo sea un acre de A, es necesario que el precio comercial supere al precio de producción de A para poder pagar una renta por su cultivo. La elevación en el precio comercial puede permitir la realización de inversiones marginales en las tierras ya cultivadas a su precio de producción, y que éste coincida con el precio comercial, aunque no lo determine⁽⁵⁸⁾.

En el primer caso la renta diferencial presupone la formación de un precio general de producción regulador del precio comercial; en el segundo, es la necesidad de pagar una renta por el cultivo de las tierras A lo que determina la elevación en el precio comercial, el cual puede coincidir o no con el precio de producción de la última inversión en las tierras cultivadas. En un caso, el precio determina la renta diferencial, en el otro, es la renta en las tierras peores la que determina el precio comercial. Sin embargo, la posibilidad de cubrir parte de la oferta adicional necesaria, para atender la demanda, con la intensificación de la explotación en las tierras cultivadas, impone un límite al alza de la renta en las tierras A y al consiguiente aumento en el precio comercial: de un lado, si el cultivo de las tierras A requiere un aumento en el precio comercial que supere el precio de producción de la inversión marginal en las tierras mejores, entonces el mercado se abastecería de pro-

58. Ver "El Capital", Tomo III, pp. 699-700.

ductos a ese precio, lo que impediría a las tierras A entrar en la competencia; siendo, por lo demás, obvio que si el cultivo intensivo permite lanzar al mercado la oferta adicional a un precio igual o menor al precio de producción en A, estas tierras no podrían cultivarse. De otra parte, la competencia de los propietarios de las tierras peores por arrendarlas —pues se parte de que no todas serán cultivadas— puede impedir el aumento del precio comercial hasta su igualación con el precio de producción de la inversión marginal en las tierras más fértiles; porque, si no arrendaran sus tierras no tendrían renta, y su propiedad carecería de contenido económico, sería puramente nominal. La competencia entre los terratenientes es lo que impide que la renta de las tierras peores **aparezca** siempre como si fuera una renta diferencial, al no permitir la elevación del precio comercial hasta el nivel del precio de producción de las últimas inversiones en las tierras cultivadas.

Hasta aquí se han logrado dos cosas: primero, separar la renta impuesta por el cultivo de las tierras peores o renta absoluta de la renta diferencial; y segundo, reducir el problema de la renta absoluta de una magnitud aparentemente enorme a sus verdaderos límites, que no son otros que el grado de desarrollo de las relaciones capitalistas de producción y la capacidad del capital para revolucionar la capacidad productiva del trabajo social. Esto significa, a nivel social, el aumento de la demanda de alimentos y materias primas industriales, así como de los capitales invertibles en la producción agrícola, lo que depende, a su vez, de la magnitud de la acumulación de capital y del desarrollo del crédito⁽⁵⁹⁾. En cuanto al sector agrícola, el desarrollo del régimen capitalista de producción se expresa en el desarrollo del cultivo intensivo y en el mejoramiento de las tierras por medio de las mejoras permanentes.

"La renta diferencial se caracteriza porque en ella la propiedad territorial sólo absorbe la ganancia excedente, que se embolsaría el arrendatario **si aquella no se interpusiese**⁽⁶⁰⁾ y que, en ciertas circunstancias, se embolsa realmente durante el tiempo de vigencia del contrato de arriendo. La propiedad de la tierra no es, aquí, sino la causa de la transferencia de una persona a otra, del capitalista al terrateniente, de aquella parte

59. También es importante mencionar el desarrollo de mercancías sustitutivas agrícolas e industriales y de métodos de producción perfeccionados, ahorradores de materias primas.

60. Aunque, en cierto sentido, la propiedad territorial participa en la determinación de la renta diferencial porque impone un límite a la intensidad máxima de capital: la inversión de capital por unidad de superficie sólo puede aumentar hasta el punto en que no reduzca la renta (ver renta diferencial II).

del precio de la mercancía creada sin su intervención... y que se reduce a la ganancia excedente... en cambio, cuando la clase peor de la tierra A no puede ser cultivada —aunque su cultivo arroja el precio de producción— hasta que arroje un remanente sobre este precio de producción, una renta, la propiedad de la tierra actúa como causa creadora de esta alza del precio. Es la misma propiedad territorial que engendra la renta... (61).

Pero, ¿cómo consiguen los terratenientes obtener una renta por las tierras peores? "El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente, le da en cambio potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permitan realizarla de tal modo que le deje un remanente... El terrateniente no puede hacer que aumente ni disminuya la cantidad absoluta de este campo de inversiones, pero sí está en sus manos hacer que aumente o disminuya la cantidad de tierras que se hallen en el mercado...

"Partiendo pues del supuesto de que la demanda obligue a roturar nuevas tierras... menos fértiles que las explotadas, ¿es que su propietario se prestará a cederlas gratuitamente a quienes van a cultivarlas por el mero hecho de que el precio comercial del producto agrícola sea lo suficientemente alto para que la inversión de capital en ellas cubra al arrendatario el precio de producción? En modo alguno. No lo hará si la inversión de capital no arroja una renta para él... Será, pues, necesario que el precio comercial se eleve por encima del precio de producción hasta $P + r$, para que el terrateniente pueda percibir una renta, y como, según el supuesto de que partimos, la propiedad de la tierra no rinde nada, carece económicamente de valor si no se arrienda, bastará con que el precio comercial rebase el precio de producción por poco que sea para poder lanzar al mercado nuevas tierras de calidad inferior" (62).

Ahora bien, ¿la renta devengada por las tierras de inferior calidad implica la venta del producto agrícola a un precio de monopolio, es decir, a un precio del que forma parte la renta a la manera de un impuesto, como un elemento independiente del valor de la mercancía que grava? Antes de abordar el problema se debe anotar que esta renta se mueve dentro de límites económicos dados... Se halla circunscrita por las inversiones adicionales hechas en las tierras anteriormente arrendadas, por la competencia de los productos agrícolas del extranjero —siempre que puedan importarse

61. "El Capital", Tomo III, p. 700. (Los subrayados son del texto).

62. Ibid., Tomo III, p. 703.

libremente— la competencia de los terratenientes entre sí y, finalmente, por las necesidades y solvencia de los consumidores..." (63).

La explicación dada por Marx de la renta absoluta se puede resumir en los siguientes pasajes de la sección sexta del tomo III de "El Capital".

"No es necesario... que ocurra así [que el precio del producto agrícola sea un precio de monopolio], si se ha afirmado es porque hasta ahora no se ha comprendido la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de producción. Hemos visto que el precio de producción de una mercancía no es, ni mucho menos, idéntico a su valor, aunque los precios de producción de las mercancías consideradas en su totalidad sólo se hallan regulados por su valor total... Así mismo, se ha puesto de manifiesto que el precio de producción de una mercancía puede ser superior o inferior a su valor y sólo excepcionalmente coincide con éste. Por tanto, el hecho de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción no demuestra por sí sólo, en modo alguno, que se vendan también por encima de su valor... Cabe la posibilidad de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción, y sin embargo, por debajo de su valor...

"La proporción entre el precio de producción de una mercancía y su valor se determina exclusivamente por la proporción entre la parte variable del capital con que se produce y su parte constante, o sea por la composición orgánica del capital productivo. Si la composición orgánica de una rama de producción es más baja que la del capital social medio... el valor de su producto será necesariamente superior a su precio de producción...

"Cuando decimos que el capital de una determinada rama de producción tiene una composición orgánica más baja que el capital social medio no hacemos más que expresar en distintos términos el hecho de que la productividad del trabajo social en esta rama concreta de la producción es inferior al nivel medio de la productividad, pues el nivel de productividad alcanzado se manifiesta en el predominio relativo del capital constante sobre el variable...

"Si en la agricultura en sentido estricto la composición orgánica del capital es más baja que la del capital social medio, esto querrá decir prima facie que en los países de producción desarrollada la agricultura no alcanza el mismo grado de progreso que la industria de transformación. Este hecho, prescindiendo de toda otra circunstancia de carácter económico, algunas de ellas decisivas (64), podría ex-

63. Ibid., Tomo III, p. 703.

64. Respecto a la introducción de maquinaria en la agricultura, anota acertadamente Kautsky en la "Cuestión Agraria" que a ella se oponen los ba-

plicarse por el desarrollo posterior y en parte muy reciente de la química, la geología y la fisiología y también, principalmente, el de su aplicación a la agricultura...

"Para la forma de renta que estamos estudiando y que sólo puede existir bajo este supuesto bastará, pues, con que establezcamos la hipótesis. Al desaparecer ésta, desaparece también la forma de renta que a ella corresponde" (65).

El análisis precedente se refiere a la posibilidad teórica de la renta absoluta, pero por sí mismo no la explica. Pues no sólo los productos agrícolas tienen una composición orgánica de capital inferior a la media; muchos otros productos industriales están en el mismo caso, y sin embargo se venden a sus precios de producción:

"Sin embargo, el mero hecho de que el valor de los productos agrícolas arroje un remanente sobre su precio de producción no basta, ni mucho menos, para explicar la existencia de [la] ... renta absoluta. Hay toda una serie de productos industriales cuyo valor es superior a su precio de producción, sin que por ello arrojen ... una ganancia extraordinaria susceptible de convertirse en renta. La existencia y el concepto del precio de producción y de la cuota general de ganancia que este precio implica responden al hecho de que las distintas mercancías no se venden por su valor. Los precios de producción nacen de una compensación de los valores de las mercancías, la cual, después de reponer los respectivos valores-capitales invertidos en las distintas ramas de producción, distribuye la plusvalía total, no en la proporción en que ha sido producida en las distintas ramas ... sino en proporción a la magnitud de los capitales invertidos ... Los capitales tienden constantemente a imponer por medio de la competencia esta compensación en la distribución de la plusvalía producida por el capital total ... Su tendencia es, por tanto, la de no tolerar ganancias excedentes que respondan a la diferencia entre los valores y los precios de producción ... Esta premisa obedece ... a los cambios constantes que se operan en la distribución del capital total de la sociedad entre las distintas ramas de la producción ... Se da por supuesto aquí que ante la competencia de los capitales no se interpone ninguna barrera o ... que sólo la

jos salarios agrícolas —pues en el capitalismo se mecaniza la producción para ahorrar salario, no para aumentar la productividad del trabajo— y la corta duración del período de trabajo relativamente al período de producción en esta rama productiva. Cuando se habla de bajos salarios agrícolas no se alude a la explicación de la renta absoluta por éstos, sino en tanto que obstáculo a la igualación de la composición orgánica de capital de la agricultura con la media social.

65. "El Capital", Tomo III, pp. 703-705.

entorpezcan barreras puramente fortuitas ... si ocurriese lo contrario, si el capital tropezase con una potencia extraña a la que no pudiera sobreponerse en modo alguno o a la que sólo pudiera sobreponerse de un modo parcial, restringiendo su inversión en ciertas ramas de la producción o no admitiéndola sino en condiciones que excluyen en todo o en parte aquella compensación general de la plusvalía para formar la ganancia media, indudable que en las ramas de la producción en que tal ocurriese, el remanente de valor de las mercancías sobre su precio de producción engendraría una ganancia excedente que podría convertirse en renta y adquirir una existencia sustantiva frente a la ganancia.

Pues bien, la propiedad territorial es esa potencia extraña y esa barrera que se levanta ante el capital deseoso de invertirse en la tierra ... la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital en la tierra hasta ahora no cultivada o arrendada sin percibir un tributo, es decir, sin obtener una renta" ... (66).

En suma, la posibilidad de la renta absoluta depende de que el valor del producto supere a su precio de producción, es decir, del atraso relativo de la productividad del trabajo en la agricultura respecto a la media social; lo que es, a su vez, consecuencia del progreso más lento de la química, la fisiología, etc., que el de las ciencias mecánicas, especialmente en cuanto a sus aplicaciones agrícolas. Esta posibilidad se hace efectiva porque la propiedad territorial restringe la competencia de capitales por medio de la limitación de la oferta de tierra a disposición del capital. Tal acción de los terratenientes convierte el exceso del valor del producto agrícola sobre su precio de producción en renta absoluta, lo que impide a este valor excedente formar parte del fondo social de plusvalía a disposición de los capitalistas, el cual es repartido entre ellos de acuerdo a la cuota general de ganancia.

66. Ibid., Tomo III, pp. 705-707.

III. EL PROBLEMA EN LA RENTA URBANA

La explicación de la renta urbana es importante sobre todo en cuanto el alquiler de la vivienda es una parte integrante del costo de producción de la fuerza de trabajo urbana. El problema es de importancia secundaria cuando se trata del suelo urbano ocupado por la burguesía y las demás clases dominantes pues, en este caso, la renta urbana está asociada a la redistribución de la plusvalía ya producida entre la burguesía y los propietarios territoriales; no afecta así las condiciones de reproducción del régimen de producción, ya que la demanda por suelo urbano de la burguesía es el resultado de su decisión previa sobre la división de la plusvalía entre el consumo y la acumulación de capital.

A diferencia de lo que ocurre en la agricultura, la ganadería y las industrias extractivas, la tierra urbana no opera como un medio de producción natural, sino como el espacio obligado para el desarrollo de la vida humana y la realización de todas las actividades productivas y no productivas que ésta supone⁽¹⁾. Pero la necesidad del espacio no se puede satisfacer gratuitamente, es necesario pagar un tributo a la propiedad territorial, la renta del suelo urbano. La tierra urbana no interviene en el proceso de producción de las mercancías, por lo tanto, no puede ser el resultado de la formación de un precio de producción regulador del mercado, ni constituir una parte del valor de las mercancías convertido en renta por la acción de la propiedad territorial. De aquí que la explicación de la renta urbana deba partir de que ésta es una transferencia de plusvalía de los sectores productivos a los terratenientes, independiente del precio de las mercancías.

Volviendo a lo que se decía al principio: si aumenta el precio de los componentes de la canasta obrera, a la larga debe aumentar el salario y viceversa: "...cuando el obrero es engañado por su panadero o por su tendero en el precio o en la calidad de la mercancía... tan pronto como cierto grado medio de engaño se convierte en algún sitio en regla social, es inevitable que, con el tiempo, este engaño quede compensado por un aumento correspondiente en el salario..."⁽²⁾. Ahora bien, si el obrero satisface por sí mismo parte de los medios de vida necesarios para reproducir su fuerza de trabajo, el costo de los mismos no interviene en la determinación del salario. Engels dice al respecto: "...Supongamos que en una región industrial determinada sea normal que cada obrero posea su propia casita. En este caso la clase obrera de esta región está alojada gratui-

tamente; los gastos de vivienda ya no entran en el valor de la fuerza de trabajo. Pero toda disminución de los gastos de producción de la fuerza de trabajo, es decir, toda reducción por largo tiempo de los precios de los medios de subsistencia del obrero equivale, 'en virtud de las férreas leyes de la economía nacional'⁽³⁾, a una baja del valor de la fuerza de trabajo y lleva, en fin de cuentas, a una baja correspondiente en el salario. El salario descendería así, por término medio, en una cantidad igual a la economía realizada en el alquiler corriente, es decir, que el obrero pagaría el alquiler de su propia casa, no... en dinero al propietario, sino bajo la forma de trabajo no pagado que iría al fabricante para el cual trabaja. De esta manera, las economías invertidas por el obrero en la casita se convertirían, efectivamente y en cierta medida, en capital, pero no para él, sino para el capitalista de quien es asalariado"⁽⁴⁾.

La propiedad de la clase obrera sobre la vivienda no es la norma general, sino más bien el alquiler de la misma; la cita anterior no pretende probar lo primero. Lo que se trata de hacer resaltar es la relación planteada por Engels entre el alquiler, el costo de producción de la fuerza de trabajo y el salario; por lo tanto, la que existe entre el primero y la plusvalía apropiada por el capital en la producción de mercancías. Es necesario esclarecer este punto porque, de un lado, la renta urbana es un componente del alquiler, y del otro, constituye una transferencia de trabajo de los sectores productivos a los terratenientes, independiente del precio de producción o del valor de las mercancías. Pero entonces, ¿si la renta urbana no depende del precio de las mercancías, significa que puede ser fijada arbitrariamente por los terratenientes? De ser así, la renta urbana determinaría el salario, la plusvalía en poder de los capitalistas y la acumulación de capital; lo que estaría en contradicción con la determinación de la demanda de tierra urbana por la acumulación de capital. En efecto, el capital variable crea la demanda solvente por vivienda obrera y el capital constante la de tierra urbana para usos no residenciales. Entonces, no queda más que sentar la hipótesis de la determinación de la renta urbana por el costo de producción de fuerza de trabajo.

Pero ¿centrar la investigación de la renta urbana en su relación con el costo de producción de la fuerza de trabajo no es ignorar el otro componente principal de la demanda por suelo urbano, el capital constante? Esto se justifica por ser un problema de importancia secundaria. De una parte, como el suelo industrial no se demanda en cuanto medio de producción, sino como espacio, es posible concentrar enormes capitales en terrenos relativamente reducidos; de donde la presión ejercida por la acumulación de capital constante so-

1. "El Capital", Tomo III, p. 718.

2. Federico Engels, "Contribución al Problema de la Vivienda", Ediciones Los Comunistas, p. 8.

3. Está criticando a un tal señor Sax.

4. Ibid., p. 59.

bre la demanda de tierra urbana sea muy pequeña en relación a su magnitud. De otra parte, el precio de producción regulador en las industrias que reducen costos por situarse en el mercado urbano, en lugar de hacerlo cerca a las fuentes de materias primas, está determinado por los fabricantes peor ubicados en la ciudad; aquellos que ocupan lugares ventajosos presentan un precio individual de producción más reducido y obtienen una ganancia extraordinaria, igual a la economía efectuada en el costo de transporte; dicha ganancia se transforma en renta por la competencia de los capitalistas para ocupar los lugares más ventajosos. Si la renta excediese la economía en el costo de transporte de los industriales favorecidos, la rama industrial se saldría del perímetro urbano, pues allí pagaría solamente la renta agrícola y el costo de transporte al mercado. Algo similar puede decirse de los locales comerciales; los comerciantes peor situados determinan el precio al consumidor y los mejor ubicados obtienen una ganancia extraordinaria, que la competencia de capitales transforma en renta.

Antes de entrar en materia se debe precisar el concepto de lo urbano. Aquí se entiende por tierra urbana la que se demanda como espacio, no en tanto que medio de producción natural, y por renta urbana, la asociada a tal uso de la tierra.

IV. ANOTACIONES SOBRE LA RENTA URBANA

Se parte de que se está en un régimen de producción capitalista competitivo, donde, por lo tanto, los capitales pueden desplazarse sin obstáculo de los sectores económicos menos lucrativos a los de más elevadas cuotas de ganancia, y obtienen, en promedio, la ganancia normal a base de la cuota media de ganancia. Pero cuando se dice capitalismo de competencia no se alude tan sólo al capital, sino también a la fuerza de trabajo. En efecto, si se asume una cuota de plusvalía común para todas las ramas de la producción se está admitiendo implícitamente el libre movimiento de los asalariados de los sectores y regiones de bajos salarios y malas condiciones de trabajo hacia donde se presente una situación más favorable. Esto significa, de un lado, un salario real obrero único para todo el país, aunque éste pueda diferir en términos de valor regional y sectorialmente, debido a la renta diferencial agrícola por situación, al diferente costo de la canasta obrera, consecuencia de las particulares costumbres alimenticias locales (por ejemplo, el consumo de papa en lugar de trigo) y por la distinta magnitud que pueda tener la renta urbana entre una ciudad y otra. Pero, de otro lado, las diferentes cuotas de ganancia regionales deben nivelarse a largo plazo, ya que las distribuciones del capital y la fuerza de trabajo totales en el país harán repartir estas ganancias excedentes entre todo el capital, igualando, al mismo tiempo, los salarios regionales en términos de valor (y de dinero).

La competencia de capitales únicamente es restringida cuando la inversión de capital implica la utilización de objetos naturales y escasos, es decir, monopolizables y monopolizados; porque la propiedad de la tierra impone un tributo al capital, la renta, por el permiso que le concede por la utilización de tales objetos.

1. *Elementos para el estudio de la renta urbana planteados por la teoría marxista*

Marx no investiga en detalle la renta del suelo en los usos secundarios de la tierra agrícola, incluida ahí la tierra urbana, ni la relativa a las industrias extractivas. En cuanto a lo primero, acepta la explicación de Adam Smith de que la renta agrícola en la producción del alimento básico de la población es la base de la renta en los demás usos de la tierra: "...en la ganadería, y en general en el promedio de todos los capitales invertidos en la tierra que no se destinan a la producción de los medios fundamentales de subsistencia, del trigo por ejemplo, el precio se determina de un modo completamente distinto. Aquí se determina, concretamente, por el hecho de que el precio del producto de la tierra ... tiene que subir lo suficiente para arrojar la misma renta que una tierra de labor de ca-

lidad igual..." (5). Respecto a lo segundo, dice que la renta de minas, de bosques naturales, etc., está sometida a las mismas leyes de la renta del suelo agrícola.

Sin embargo el marxismo plantea los aspectos principales a considerar en el estudio de la renta urbana. Marx menciona en "El Capital" los siguientes:

Primero, la tierra urbana no se demanda para fines de reproducción o extracción, sino como espacio, "como elemento indispensable en toda producción y en toda actividad humana" (6).

Segundo, "...por lo que se refiere a los terrenos empleados como solares, ya A. Smith puso en claro que la base de la renta, como la de todos los terrenos no agrícolas, se regula por la renta agrícola en sentido estricto..." (7). De la consideración anterior se desprende lo siguiente: si se abstraen los fenómenos especulativos presentes en las ciudades de rápido crecimiento y la renta diferencial asociada a la cancelación del valor de las inversiones en mejoras permanentes de la tierra, de que se hablará más adelante, la renta en las tierras del perímetro urbano debe coincidir, aproximadamente, con la renta agrícola en las tierras contiguas; pues si la primera es menor que la segunda, las tierras se dedicarían a la agricultura, y si es mayor, la competencia entre los terratenientes se encargaría de reducirla. En las ciudades de acelerado crecimiento se pueden presentar fenómenos especulativos, consistentes en la retención de la oferta de tierras suburbanas para urbanizar, lo que permite a los pocos terratenientes que arriendan (o venden) sus tierras percibir parte del aumento futuro de la renta urbana (diferencial y/o de monopolio). Algunos tal vez se extrañarán al confrontar la afirmación de la igualdad de la renta agrícola y la renta urbana en la periferia de la ciudad con 'los hechos'. A este respecto se pueden observar dos cosas: 1º) La renta agrícola por situación alcanza su máximo en las tierras contiguas a los centros urbanos, y 2º) El cultivo intensivo de la tierra en las afueras de las grandes ciudades (hortalizas, lecherías, etc.), implica una elevada renta diferencial (en su forma II).

Tercero, la influencia predominante del factor situación sobre la calidad en la renta diferencial (8).

Cuarto, "...La renta urbana aumenta necesariamente, no sólo con el crecimiento de la población, que lleva implícita la necesidad creciente de habitación, sino también con el desarrollo del capital fijo

que se incorpora a la tierra o echa raíces en la tierra o descansa sobre ella, como ocurre con todos los edificios industriales, con los ferrocarriles, los almacenes, los edificios fabriles, los muelles, etc..." (9).

Quinto, "...por el predominio del precio de monopolio en muchos casos..." (10).

Es necesario aclarar lo que entiende Marx por la renta nacida de un precio de monopolio. Se debe distinguir entre la renta nacida de un precio de monopolio y la imposición de un precio de monopolio por la existencia de la renta absoluta en las tierras donde se produce el alimento básico de la población. En el primer caso se trata de un monopolio en sentido estricto; de la apropiación por un grupo muy reducido de terratenientes de tierras o productos naturales existentes en cantidades muy limitadas. Aquí el precio y la renta de monopolio surgen de la desaparición de la competencia de capitales. La renta absoluta, en cambio, se refiere a la mercancía esencial para producir la fuerza de trabajo y el régimen de producción. Se presentan condiciones relativamente abundantes para la inversión de capital, con la restricción impuesta por la limitación de la tierra y la imposibilidad para reproducirla. Veamos lo que se dice en "El Capital":

"Hay que distinguir según que la renta proceda de un precio de monopolio, porque existe un monopolio de los productos o de la tierra misma independiente de aquélla, o según que los productos se vendan a un precio de monopolio por imponerlo así la existencia de una renta.

"Cuando hablamos de un precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos. Una viña que produce vino de excepcional calidad y que sólo puede producir en una cantidad relativamente escasa podría imponer un precio de monopolio. Gracias a él y al remanente que dejará sobre el valor ... el cosechero podrá obtener una considerable ganancia excedente. Esta ... se convertirá en renta y será apropiada bajo esta forma por el propietario de la tierra, por virtud del título que lo asiste sobre esta porción del planeta dotada de virtudes especiales. En estos casos es el precio de monopolio el que crea la renta. Y, a la inversa, la renta creará el precio de monopolio cuando el trigo se venda no sólo por encima de su precio de producción, sino por encima del valor gracias a la traba que la propiedad

5. "El Capital", Tomo III, pp. 711-712.

6. Ibid., Tomo III, p. 718.

7. Ibid., Tomo III, p. 717.

8. Ibid., Tomo III, p. 717.

9. Ibid., Tomo III, pp. 717-718.

10. Ibid., Tomo III, p. 717.

territorial opone a la inversión no rentable de capitales en las tierras cultivadas..." (11).

La renta absoluta y el precio de monopolio considerados en este último sentido son negados en forma explícita por Marx⁽¹²⁾. Cuando aquí se mencione la renta de monopolio se estará aludiendo a la que nace de un precio de monopolio.

Engels, en "Contribución al Problema de la Vivienda", analiza otros aspectos esenciales para la comprensión de la renta urbana. En primer lugar, la relación que existe en el régimen capitalista entre el alquiler de la vivienda, el costo de producción de la fuerza de trabajo y el salario. En segundo término, distingue los elementos constitutivos del alquiler de la vivienda: "...el alquiler ha de cubrir los intereses de los gastos de construcción de la casa, ... las reparaciones y el término medio de las deudas incobrables, de los alquileres no pagados, así como las pérdidas ocasionadas por las viviendas que queden temporalmente vacantes, y, ... la amortización anual del capital invertido en la construcción de la casa que no es eterna... En segundo lugar ... una parte de los alquileres consiste, pues, en renta del suelo..." (13). Por último, las grandes ciudades modernas no son algo inherente a la naturaleza de las cosas, sino un producto del desarrollo del régimen de producción capitalista; "...y llegamos aquí al nervio mismo del problema. La cuestión de la vivienda no podrá resolverse hasta que la sociedad esté lo suficientemente transformada para emprender la supresión del contraste que existe entre la ciudad y el campo, contraste que ha llegado al extremo en la sociedad capitalista de hoy. Lejos de poder remediar este contraste, la sociedad capitalista tiene que aumentarlo cada día más ... Estas grandes ciudades modernas podrán ser suprimidas sólo por la abolición del modo de producción capitalista..." (14)

2. Renta Urbana por Situación y Calidad de la Vivienda Obrera

Partamos de la localización de un grupo de industrias en la zona rural, pero cuya ubicación allí no esté determinada por condiciones naturales especialmente favorables, sino que tenga numerosas posibilidades de elegir en un amplio territorio. En estas condiciones, la renta de las tierras ocupadas por las factorías es igual a la renta agrícola;

11. Ibid., Tomo III, p. 719.

12. "El Capital", Tomo III, pp. 703, 705 y 709, e "Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía", Tomo I, pp. 339-340.

13. Federico Engels, op. cit., pp. 12-13.

14. Ibid., pp. 63-64.

lo mismo puede afirmarse de los terrenos de las casitas obreras. Aunque, como en este caso se enfrentan dos clases de poseedores de mercancías muy desiguales, los terratenientes y los obreros asalariados, los primeros podrán imponerles a los segundos una renta de monopolio que, con el tiempo, significará un alza en el salario. Pero en el país existe un solo salario, el bolsillo del capitalista comprende pronto el engaño de los terratenientes, lo que impulsará al buen fabricante a salir en defensa de sus obreros; indignado compra la renta agrícola capitalizada de la tierra (paga su precio) al propietario de ésta, convirtiéndose así en terrateniente de su asalariado. Esto le permite, a la vez, satisfacer su filantropía y reducir el salario obrero a su nivel normal, por la igualación de la renta urbana y la renta agrícola: "...Los grandes fabricantes rurales, especialmente en Inglaterra, han comprendido, desde hace mucho tiempo, que la construcción de viviendas obreras no solamente es una necesidad, sino que es, además, muy productiva. En Inglaterra pueblos enteros surgieron de esta manera y algunos de ellos más tarde se convirtieron en ciudades..." (15).

Pero, en un primer momento, el interés principal del capitalista por las urbanizaciones obreras no debe ser el de mantener la renta urbana a un nivel razonablemente bajo, por la sencilla razón de que ella constituye una parte reducida del alquiler de la vivienda⁽¹⁶⁾. La renta agrícola puede ser alta y la renta urbana pequeña, porque en un caso la tierra interviene como medio de producción natural y en el otro como espacio; una hectárea puede ser una extensión irrisoria para la agricultura, pero un espacio considerable como tierra urbana. Veamos un ejemplo: sea la renta agrícola de una hectárea en cuestión⁽¹⁷⁾ \$ 300 mensuales, los que, capitalizados a un interés normal del capital del 1% representan un precio de la tierra de \$ 30.000, notablemente elevado para uso agrícola; si cada casita obrera ocupa 100 mts. netos (167 mts. brutos), deberá pagar \$ 4.01 de renta 300 (167 ÷ 10.000), una parte reducida del alquiler total de la casa. El capitalista⁽¹⁸⁾ pretende, ante todo, al construir barrios obreros, colocarse en una situación ventajosa frente al obrero en la lucha por el salario o, lo que es lo mismo, asegurarse una fuedza de trabajo es-

15. Federico Engels, op. cit., p. 67.

16. Se debe tener en cuenta que la renta del suelo es solamente una parte del alquiler de la vivienda. Además de ésta entran los intereses del capital invertido en la urbanización y en la vivienda, la depreciación del capital a precios de reposición, los gastos de mantenimiento y administración de la casa y de la urbanización, y el lucro cesante por las habitaciones temporalmente desocupadas y por los alquileres incobrables.

17. 10.000 mts. cuadrados de tierra agrícola y 6.000 de tierra urbanizada (el 40% restante se dedica a calles y zona social).

18. O el Estado como representante del capital.

casa; "... los obreros, en vez de estar agradecidos a sus capitalistas filántropos, no dejaron de hacer importantes objeciones a este sistema de 'cotages', pues ... a cada huelga se encuentran sin casa, ya que el fabricante los expulsa sin más ni más y hace de este modo más difícil la resistencia..."⁽¹⁹⁾. Si al obrero le queda parte de su salario, después de cubrir el costo de producción de su fuerza de trabajo (incluido el alquiler), el capitalista puede concederle crédito para comprar la renta capitalizada y la casita, y pagarse con esa parte del salario. De esta forma consigue dos cosas importantes, de un lado, mientras el obrero paga el crédito al capitalista la fuerza de trabajo queda atada a éste y pierde capacidad en la lucha por el salario; de otra parte, una vez pagada la casa, el alquiler sale de los costos de producción de la fuerza de trabajo, lo que crea, por tanto, la condición para una reducción del salario en la cuantía del alquiler. Si el obrero ahorra lo hace para el capitalista que lo explota⁽²⁰⁾

Cuando las viviendas van estando más alejadas del lugar de trabajo, los habitantes de ellas incurrir en un costo monetario adicional por el transporte y les aumenta el tiempo para trasladarse al lugar de trabajo, por tanto, se eleva su jornada laboral. En cuanto a lo primero, un nuevo costo debe ser cubierto con el salario; entonces, con el tiempo, éste aumentará para los trabajadores peor situados. Estos tratarán de mejorar su nivel de vida desplazándose al centro de la ciudad, pero con esto sólo consiguen incrementar la demanda por las viviendas mejor ubicadas y la renta urbana de las mismas, hasta el punto en que se trague la economía en el costo de transporte de los obreros mejor situados, y con el tiempo coloque su salario al nivel de los primeros. En el costo de la fuerza de trabajo entrará en unos casos el costo de transporte y en otros la renta diferencial urbana por situación. Respecto a lo segundo, los habitantes de la periferia presionarán la demanda por las habitaciones del centro para reducir su jornada de trabajo, pero con esto sólo consiguen empujar hacia arriba la renta en estas casas, hasta que absorba el costo del tiempo de transporte ahorrado por los trabajadores mejor situados, lo que debe producir, a su vez, un aumento correspondiente en su salario para pagar esa renta. Los obreros más alejados del centro urbano deberán emigrar a otras ciudades o a la agricultura hasta que consigan nivelar sus ingresos con los habitantes mejor situados pues, en caso contrario, trabajarían más y ganarían menos que ellos. Los residentes de los suburbios consiguen aumentar su ingreso real porque trabajan más y pagan menos renta urbana, lo que renueva la presión sobre la demanda en las viviendas del centro. En cambio, los habitantes del centro pueden tender hacia las afueras, con el fin de ele-

var su salario real a costa de un aumento en su jornada laboral (ver IV C.). La burguesía se defiende de estos costos crecientes en las grandes urbes con el desarrollo de rápidos y baratos medios de transporte masivo y el desplazamiento de las fábricas a los suburbios de las ciudades⁽²¹⁾.

Hasta aquí se ha supuesto el desarrollo de las ciudades en tierras de la misma calidad. Si, en lugar de esto, se considera un espacio heterogéneo, donde existen toda clase de accidentes topográficos (montañas, tierras anegables, etc.), la misma clase de edificación obrera presenta costos diferentes según donde se la construya, que dependen de los obstáculos más o menos grandes para urbanizar los terrenos, dotarlos de servicios públicos y construir las viviendas. Por lo tanto, los obreros estarán alojados a distinto costo, unos deberán pagar un alquiler más elevado que otros. El salario estará determinado por los obreros ocupantes de las viviendas más costosas, quienes tratarán de mejorar su nivel de vida desplazándose a las más baratas; pero con esto sólo consiguen convertir en renta urbana del suelo el exceso de salario sobre el costo de producción de la fuerza de trabajo de los obreros que disponen de las mejores viviendas.

3. *Renta diferencial de las viviendas en que se ha cancelado el valor de la inversión de capital*

La inversión de capital sobre la tierra urbana no funciona en cuanto medio de producción, junto con la naturaleza, en la producción de mercancías, tal como interviene en la agricultura, la ganadería y las industrias extractivas; sino en tanto condición necesaria en la habilitación del espacio requerido para realizar la vida humana y las demás actividades productivas y no productivas que ella supone. La función cumplida aquí por el capital es similar a la inversión en mejoras permanentes de la tierra en las ramas productivas donde la tierra entra en calidad de medio de producción. En ambos casos se confiere cualidades nuevas a la tierra, las que, una vez recuperada la inversión de capital con sus intereses, pertenecen al terrateniente como la tierra misma, a la que se encuentran indisolublemente unidas. Pero las mejoras de la tierra no entran en el precio de las mercancías o en el alquiler de la vivienda en tanto consumo de capital, pues éste ya ha sido recuperado por el capitalista, sino porque permiten una renta diferencial a ciertos precios, que no son determinados en estas viviendas sino por el alquiler de aquellas en las que la inversión de capital no ha sido cancelada aún; este alquiler depen-

19. Federico Engels, op. cit., pp. 67-68.

20. Ibid., pp. 30, 57 y 58-61.

21. La burguesía colombiana se ha inclinado más bien por la jornada continua.

de, a su vez, de la variación ocurrida en los precios de reposición de la vivienda, la urbanización y la dotación de servicios públicos.

Este aspecto es considerado por Marx en "El Capital", cuando explica las razones por las cuales los terratenientes son los más favorecidos con las mejoras permanentes de la tierra:

"Este proceso no se ve tan claro en la verdadera agricultura como en el empleo de los terrenos para la edificación. La mayoría de las tierras que en Inglaterra se venden para la construcción, pero no como freehold [en libre propiedad] son arrendadas por los propietarios por un plazo de 99 años, o por un término menor si es posible. Pasado este plazo, los edificios revierten con el suelo al propietario de éste. Los arrendatarios quedan obligados, al expirar el contrato de arriendo, a entregar al gran terrateniente la casa en buen estado de habitabilidad, después de haberle entregado entre tanto una renta excesiva por el suelo. Apenas expira el contrato de arriendo, se presenta el agente o el inspector del propietario, inspecciona vuestra casa, vela porque la pongáis en buen estado y la anexiona al territorio de su señor. No cabe la menor duda de que, si este sistema se mantiene en pleno vigor durante algún tiempo más, la propiedad de todas las casas del Reino Unido pasará, al igual que la propiedad rústica, a manos de los grandes terratenientes. Todo el Westend de Londres, al norte y al sur de Temple Bar, pertenece ya casi exclusivamente a una media docena ... de grandes terratenientes ...

"Este ejemplo referente a la propiedad urbana es importante: 1º porque indica claramente la diferencia que existe entre la verdadera renta del suelo y el interés del capital fijo incorporado a la tierra y que puede constituir una adición de la renta. El interés de los edificios, al igual que el del capital incorporado a la tierra por el arrendatario agrícola, corresponde durante la vigencia del contrato de arriendo al capitalista industrial, al especulador en fincas urbanas o al arrendatario, y no tiene de por sí nada que ver con la renta del suelo que debe abonarse todos los años, en los plazos estipulados, por el uso de la tierra. 2º porque demuestra que, a la par de la tierra, el capital incorporado a ella revierte en último término al terrateniente y cómo los intereses correspondientes pasan a incrementar la renta" (22)

4. Renta Diferencial II

Hasta aquí se ha supuesto la inversión extensiva de capital en viviendas unifamiliares. Así mismo, se consideraron casas de la misma calidad, que sólo diferían en cuanto a su localización y al efecto desfavorable que pudiera tener la calidad del terreno en los costos

de urbanización, dotación de servicios públicos y la edificación propiamente dicha.

Ahora, por el contrario, se trata de analizar la relación entre los cambios en la intensidad de capital y la renta diferencial. Pero, se sigue considerando invariable la calidad de la vivienda obrera, es decir, la inversión intensiva no implica cambios en el tamaño y la calidad de los servicios públicos ni en la urbanización (tamaño y calidad de las calles, áreas de recreación por habitante, etc.).

Cuando se habla de inversión intensiva en la tierra como medio de producción se está aludiendo al capital de explotación; mientras que en el suelo considerado como espacio siempre se invierte el capital en la forma de mejoras permanentes de la tierra. Esto es importante en cuanto al proceso de transformación de la ganancia extraordinaria del capitalista en renta del suelo, en ingreso del terrateniente. En el primer caso esta transfiguración depende de la generalización del nuevo método más intensivo en capital a la mayoría de los capitalistas en la rama en cuestión. En cambio, la ganancia extraordinaria de un edificio en una parte de la ciudad donde sólo se construyan casas pasa al terrateniente como renta tan pronto como vence el contrato de arriendo de la tierra o se cancela la deuda hipotecaria; ya que el edificio queda unido indisolublemente al suelo y el terrateniente recupera la posesión de la tierra con todos sus aditamentos.

La inversión intensiva de capital en edificios permite multiplicar el espacio habitable a disposición de los capitalistas arrendadores por n , donde n es el número de pisos de la edificación. El área susceptible de devengar renta aumenta $(n-1)$, veces, pero no para el terrateniente sino para el capitalista, pues el primero le cedió la posesión de la tierra al segundo a cambio de la renta, cuya magnitud está referida al arrendamiento de la tierra para construir casas unifamiliares, pero en el terreno se van a colocar edificios multifamiliares. El capitalista paga arrendamiento por una área de a , pero le cobra a los usuarios de la vivienda por una superficie de na ; entonces, dispone de $(n-1)a$ para obtener una ganancia extraordinaria; él no es un capitalista como todos sino un innovador con suficiente dinero como para poder comprar un edificio. El terrateniente puede cobrarle renta únicamente por a ; si pretendiese obtener más por su tierra no podría arrendarla, pues muchos de sus colegas estarían dispuestos a cobrar el precio correcto. El propietario de la tierra sólo puede cobrar renta por una superficie de a en un terreno de extensión a cuando el promedio de los capitalistas propietarios de casas de alquiler puedan comprar edificios de n pisos. A partir de este momento la norma será cobrar una renta de nr por un lote de un área de a , en lugar de r . La ganancia extraordinaria de $(n-1)a$ se habrá transformado en renta debido a que la intensidad normal de capital en la vivienda ha cam-

22. "El Capital", Tomo III, pp. 579-580.

biado de K a nK . Sin embargo, los afortunados terratenientes en cuyos terrenos se construyeron edificios, mientras esto ocurría, verán aumentada su renta de r a nr cuando termine el contrato de arriendo o se cancele la deuda hipotecaria, porque, en ese momento recuperan la posesión de la tierra con todas las cualidades conferidas a ella por la inversión de capital.

La renta urbana se distingue "...por el carácter tangible que presenta en este caso la total pasividad del propietario, cuya actividad se reduce (sobre todo, tratándose de minas) a explotar los progresos del desarrollo social, a los que, a diferencia del capitalista, no contribuye en lo más mínimo y en los que no arriesga nada..." (23). Si se llama r_s a la renta diferencial por situación, r_c a la renta diferencial por calidad de terreno y r_k a la renta diferencial por la cancelación del valor del capital invertido en la tierra, entonces la renta devengada por la tierra con viviendas unifamiliares es $r = r_s + r_c + r_k$. Cuando se construyen edificios de n pisos la renta aumenta a nr al vencimiento del contrato de arriendo en ciertos terrenos o al generalizarse la inversión de capital nk en una zona de la ciudad. Todas las innovaciones realizadas por el capital redundan, a la larga, en el crecimiento de la renta urbana.

Pero el crecimiento vertical de la ciudad se debe presentar primero y con más fuerza en el centro que en otros lugares de la misma. Por un lado, allí alcanza el máximo la renta diferencial por situación y el capital invertido sobre la tierra es relativamente más elevado que en otras zonas; en cambio, en el perímetro urbano la renta es igual a la renta agrícola (24). Por tanto, la ganancia extraordinaria respecto al capital (su tasa) es mucho mayor para los capitalistas que invierten intensivamente en el centro y en las demás zonas de la ciudad donde la renta es alta. De otra parte, arriba se vio (en IV. 2) que existe una demanda más intensa por las viviendas centrales; se encontró, así mismo, una cierta tendencia en los residentes del centro hacia las afueras, tendencias que no debe ser muy fuerte pues el traslado implica para los obreros el aumento de su ingreso real a costa del crecimiento de la jornada laboral, en la parte de ésta consistente en tiempo de desplazamiento al lugar de trabajo.

Hasta aquí la demostración de que en la ciudad considerada como centro de producción y de concentración de fuerza de trabajo la renta urbana está determinada por la renta agrícola y por el costo de producción de la fuerza de trabajo urbana. Queda por analizar: 1º La renta urbana asociada a la residencia en la ciudad de la burguesía,

los terratenientes, y en general, de todos los que viven de la producción y redistribución de la plusvalía, y, 2º La especulación en tierras urbanas.

5. Renta de Monopolio

Por efecto de factores históricos, como son la existencia en el centro de la ciudad y en otras partes de ésta de buenas calles, parques, teatros, museos, comercio, eficientes servicios públicos, etc., por la belleza del paisaje, o simplemente, por separarse y diferenciarse de las clases trabajadoras, la burguesía, los terratenientes y los estratos sociales que viven de la plusvalía (burocracia, clero, publicistas, etc.), eligen para residir ciertas partes restringidas de la ciudad.

La demanda de estas clases, que disponen de elevados ingresos, por zonas limitadas de la ciudad, debe crear una renta de monopolio para los propietarios de unas tierras dotadas de la especial virtud de haber sido escogidas como lugar de residencia por las clases dominantes. La calidad de los barrios burgueses se mide por la elevada renta urbana, pues esto asegura que sólo personas de muy alta calidad (monetaria) los habiten. Pero la magnitud de esta renta no depende de la voluntad omnímoda de los terratenientes urbanos, porque los residentes de estos barrios están en capacidad de comprar la renta capitalizada de la tierra y las clases propietarias son propensas a cambiar sus gustos sobre los barrios de moda.

También se puede presentar una renta diferencial en feed back en los barrios burgueses, debido a que allí se concentra la mayor capacidad de consumo. Por esto tienden a localizarse en estos barrios los servicios de recreación y el comercio de lujo. Donde se encuentran estos subcentros de la ciudad se presenta una nueva renta diferencial por calidad respecto a las tierras de los barrios que no disponen de estos servicios. En el mismo barrio se produce una renta diferencial por situación en relación al subcentro.

En los barrios obreros no se debería presentar una renta de monopolio, ya que la parte del ingreso obrero dedicado al alquiler de vivienda está limitado por el salario, que el burgués no está interesado en que exceda los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, cabe hacer varias observaciones: primera, la nivelación del salario urbano deja una parte de éste a disposición de los obreros más alejados del centro de la ciudad, que presiona la demanda por las viviendas centrales, en un intento por reducir la parte de la jornada de trabajo consistente en el tiempo de transporte al lugar de trabajo. Esto crea una renta de monopolio en las viviendas centrales que presiona el salario. Pero el espíritu práctico del burgués y su amor a la estética —los barrios obreros "afean" el centro de

23. "El Capital", Tomo III, p. 717.

24. Más la renta por cancelación del valor capital invertido en mejoras permanentes.

la ciudad— lo llevan a expulsar la clase obrera a los suburbios, por medio de la construcción de grandes avenidas, centros administrativos, parques, etc. Segundo, si la burguesía deja a los proletarios resolver por sí mismos el problema de la vivienda se puede presentar una renta de monopolio. Como el obrero se enfrenta solo al gran terrateniente, éste puede imponerle una renta de monopolio que, en última instancia, sale del bolsillo del capitalista, al aumentar el salario para poder pagar esa renta. Tercera, cuando el salario está reducido al límite físico para reproducir la fuerza de trabajo se puede presentar un progresivo hacinamiento de los trabajadores en inmundas zahurdas; pues la vivienda es un componente de los gastos de producción de la fuerza de trabajo más elástico que otros, que la alimentación, por ejemplo.

6. La especulación urbana

La especulación urbana se basa principalmente en la retención de la oferta de tierras urbanas y suburbanas en lotes de engorde, en la venta de la renta diferencial II capitalizada y en la venta de la renta asociada a la terre-capital.

a) Los lotes de engorde

Ya se dijo en otra parte cómo los terratenientes urbanos y rurales restringían la oferta de tierras para poder obtener parte de las rentas futuras derivados del rápido crecimiento de las ciudades. Existe otro factor para reducir la oferta de tierras urbanas: la infraestructura vial básica y los servicios públicos se distribuyen, en realidad, en forma muy desigual en el espacio urbano, y su desarrollo depende casi siempre de la política y la acción directa de los organismos del Estado. Los terratenientes urbanos lo saben perfectamente, por eso dejan sin arrendar o vender una parte importante de sus tierras para obtener el aumento futuro de la renta por aquellas que entren al mercado.

b) Venta de la renta derivada de las mejoras permanentes de la tierra

Cuando el especulador en vivienda la vende, en lugar de arrendarla, le puede cobrar al comprador la renta que éste va a obtener una vez que sea recuperado el capital invertido en la casa y en la urbanización, con sus respectivos intereses.

Aquí el período de recuperación del capital (la depreciación económica) no se determina por la duración del contrato de arriendo de la tierra, pues la renta capitalizada de ésta "se vende". En este caso el período de depreciación del capital debe coincidir aproximadamente con el plazo normal a que se pactan los préstamos hipotecarios;

pues en este tiempo el capitalista (o el consumidor) adquiere la propiedad plena de la tierra, incluida la edificación unida a ella, o la insolvencia le hace perder la propiedad nominal que había adquirido (ver II. 1). A quienes les parezca extraño este razonamiento se les invita a reflexionar sobre el sistema UPAC, en boga en el país.

c) Especulación con la ganancia extraordinaria

El especulador urbano que compra edificios de apartamentos para vender, puede cobrar a los compradores, además del precio de producción de la casa y la terre-capital actualizada, la renta diferencial II capitalizada.

BIBLIOGRAFIA

— Karl Marx:

- a) "El Capital"; f. c. e., México; tomo III
- b) "Historia Crítica de la Plusvalía"; Editorial Venceremos, La Habana; tomo I.
- c) "Contribución a la Crítica de la Economía Política"; Editorial La Oveja Negra, Medellín.

— Federico Engels, "Contribución al Problema de la Vivienda"; Ediciones Los Comuneros.

— Karl Kautsky, "La Cuestión Agraria"; Editorial La Chispa.

CUADERNOS COLOMBIANOS

CeDInCI

JESUS ANTONIO BEJARANO
**el fin de la economía
exportadora y los orígenes
del problema agrario**

Casi a fines de la primera guerra, declaraba don Esteban Jaramillo que "la guerra actual ha demostrado, si es que tal demostración era necesaria, nuestra inferioridad comercial y económica en relación con otros países de América Latina, quizás menos bien dotados que el nuestro, y nos ha señalado la imperiosa necesidad en que estamos de desarrollar otras fuentes de riqueza además de las que hoy tenemos en explotación activa... A tiempo que todos aquellos países, cual más cual menos, han reportado ingentes beneficios de su neutralidad suministrando a los beligerantes artículos necesarios para la vida, Colombia no ha recibido provecho alguno y sí ha sufrido en su comercio y en su vida económica extraordinario quebranto. Y ello se debe a que el país ha estado vinculado casi exclusivamente a la industria del café" ⁽¹⁾. La guerra, en efecto, trajo consigo no pocos contratiempos a la economía nacional: las exportaciones, que habían registrado un crecimiento considerable en los inicios de la segunda década, vuelven en 1917 al mismo nivel de 1912 ⁽²⁾; el índice de precios del café desciende de 68 en 1913 a 56 en 1917 y el de los términos de intercambio de 93 a 47 en el mismo período ⁽³⁾.

El efecto sobre la capacidad de importación es inmediato: se reducen sobre todo las importaciones de textiles y de alimentos. La ruptura de los circuitos comerciales normales con Europa, que se constituía hacia 1910 en un mercado para el 50% de nuestras exportaciones y proveía casi el 75% de las importaciones totales ⁽⁴⁾, habría de pesar sensiblemente sobre una economía que dependía para su supervivencia del comercio exterior.

Sin embargo, y tal como lo veía Esteban Jaramillo, estos contratiempos eran vistos por la burguesía más bien

1. Esteban Jaramillo, "Factores esenciales del progreso Comercial y Económico de Colombia después de la Guerra", en "Primer Congreso de Cámaras de Comercio de Colombia - Estudios y Conclusiones". Imprenta Nacional, Bogotá, 1918. Pág. 56.

2. Cfr.: Miguel Urrutia y Mario Arrubla, "Compendio de Estadísticas Históricas de Colombia". U. Nal. Tabla IX.

3. Ibid. Tabla III.

4. Véanse cuadros Nos. 2 y 3. También Hugo López, "La Inflación en Colombia en la década de los Veintes". Rev. Cuadernos Colombianos, N° 3, págs. 58-59.

como una advertencia y como una oportunidad. Respecto del café, por ejemplo, Antonio José Restrepo anotaba en 1917 que "una baja en dos centavos —por libra— mermaría la riqueza nacional en \$ 3.000.000 de dólares... fluctuaciones como las antedichas, que a menudo se verifican, afectan el valor total de las exportaciones en Colombia en un 10%. Nada extraño es, por tanto, que la prosperidad de Colombia dependa hoy día, casi única y exclusivamente, del precio del café. *He aquí el mal*"⁽⁵⁾. (Subrayado en el original). De igual modo, se advertía la necesidad de darle al comercio exterior colombiano una reorientación distinta buscando mercados diferentes a los europeos. Se pensaba ya, naturalmente, en los mercados americanos⁽⁶⁾.

La oportunidad se revelaba sobre todo en la producción interna de manufacturas. Era indudable que las dificultades de importación y el abandono de los mercados nacionales por parte de los países europeos creaban posibilidades para impulsar la producción interna de manufacturas. Por otra parte, el estancamiento del comercio exterior cerraba parcialmente la órbita de operación de los capitales comerciales que seguramente buscarían colocación en actividades industriales. Mariano Ospina Pérez se refería así a los acontecimientos derivados de la guerra: "Esta disminución de las importaciones es tanto más ventajosa cuanto afecta principalmente a los artículos de lujo, que son consumidos en el país sin mayor beneficio para éste, o a aquellos que pueden en gran parte ser reemplazados por otros menos costosos y de producción nacional. En segundo lugar, la falta de la competencia extranjera ofrece una oportunidad para dar incremento a las industrias nacionales hoy en embrión o en proyecto. Es ésta una especie de tarifa proteccionista temporal que nos permitirá echar las bases de nuestro porvenir industrial"⁽⁷⁾. Y refiriéndose a la agricultura, concretamente a la prohibición de exportar víveres de los Estados Unidos, anotaba: "Creemos que más que un mal será a la larga un bien, pues ha obligado al gobierno y a los dirigentes del país a volver los ojos a la agricultura, única fuente estable y se-

5. Antonio José Restrepo, "El Moderno Imperialismo". Casa Editorial Maucci, Barcelona, pág. 140.

6. Cfr.: José Raimundo Sojo, "El Comercio en la Historia de Colombia". Cámara de Comercio de Bogotá, 1970, pág. 180.

7. Mariano Ospina Pérez, "El Porvenir Económico y Comercial de Colombia y las Medidas Necesarias para Impulsar su Desarrollo". En "Primer Congreso...", pág. 27.

gura de nuestra riqueza nacional y la cual hasta hoy ha sido mirada por ellos nos sólo con indiferencia, sino con injusticia, haciendo pesar sobre el gremio de agricultores, sin compensación alguna, toda suerte de gravámenes"⁽⁸⁾.

Las dificultades de importación fueron aprovechadas inmediatamente. En el ramo de los textiles, la inversión, que a comienzos de la guerra fue de 3.5 millones de pesos, era en 1919 de cuatro millones y en 1920 se calculaba en diez millones⁽⁹⁾. En 1916 la fábrica de tejidos Obregón en Barranquilla incorporó 100 telares más y comenzó a montar una hilandería que entró en funcionamiento en 1919. Entre 1915 y 1917 se instalaron en Bogotá las fábricas de paños La Magdalena y paños Colombia. En 1917 Rosellón montó su hilandería y dos años después se ensanchó nuevamente absorbiendo dos pequeñas fábricas de tejidos. Otros ramos industriales dieron también muestras de expansión: en 1918 el ingenio La Manuelita elevó su capacidad de producción en un 35%. En Barranquilla se montó en 1918 una nueva fábrica de grasas vegetales y se ensancharon las de cervezas, jabones, harina, etc. En 1919 se fundó la Compañía Colombiana de Tabaco con fábricas en Medellín, Barranquilla y Manizales⁽¹⁰⁾.

También la reapertura del debate sobre el proteccionismo formaba parte de este clima que la guerra había promovido. Aunque de él no resultaron leyes decisivas, ese debate ponía de todos modos de manifiesto el afán de la burguesía por apoderarse de un mercado hasta ahora satisfecho casi enteramente por las importaciones⁽¹¹⁾. Sin duda, y más por efectos de la coyuntura que de la incipiente protección, la

8. Ibid., loc. cit. .

9. Gerardo Molina, "Las Ideas Liberales en Colombia 1915-1934". Edic. Tercer Mundo, 1974, pág. 31.

10. Gabriel Poveda Ramos, "Historia de la Industria en Colombia". Rev. Trimestral de la ANDI, N° 11, año 1970, págs. 39-41.

11. Cfr.: Luis Ospina Vásquez: "Industria y Protección en Colombia". Ed. Santa Fe, Medellín, 1955, págs. 371 y ss. En el plano industrial, las leyes 117 de 1913 y 78 de 1916 se orientan, aunque débilmente, a la protección industrial. El proteccionismo a la agricultura empieza con la ley 85 de 1915 y se amplía y precisa con leyes de 1916, 1922 y 1933. La ley 113 de 1919 hace explícita la protección agrícola y deroga la ley 30 de 1881 que declaraba exentos de derechos de importación los artículos alimenticios de primera necesidad, (Cfr.: Miguel Aguilera, "Paz y Progreso 1910-1930", en Rev. Nal. de Agricultura, ed. Centenario de la SAC. Diciembre de 1971).

composición de las importaciones se modificó, sobre todo en el ramo textil, que constituía casi la mitad de las importaciones totales. También el conflicto bélico habría de reorientar el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones en el sentido de un desplazamiento —que habría de ser permanente— de los países europeos, sobre todo Inglaterra, fortaleciendo el comercio por parte de los Estados Unidos con Colombia, hecho que, como veremos luego, sería decisivo en las transformaciones de los años veintes⁽¹²⁾. Por lo demás el estrechamiento de los vínculos de dependencia era afanosamente propiciado no sólo por los americanos, sino por los representantes más notables de la burguesía que desde entonces encontraban en la inversión de capitales extranjeros la vía de expansión de sus propias actividades⁽¹³⁾.

Así pues, las dificultades de la guerra habían advertido sobre la debilidad de una economía entregada por entero al comercio exterior y habían mostrado la posibilidad —por ahora era sólo eso— de la producción interna de manufacturas para aprovechar un mercado desarrollado y satisfecho por las importaciones. También la guerra había acelerado la integración de la economía nacional a la órbita del comercio norteamericano, y en fin —si esto se interpreta con las debidas precauciones— había hecho percibir claramente, como se decía en la época, que “Colombia necesitaba un gerente”⁽¹⁴⁾, con lo que se quería decir que al país le urgía un régimen político distinto y un Estado más decididamente inclinado al fomento de las actividades económicas.

Un plan de industrialización interna, como el que ilusionaba a la burguesía, no era factible sin embargo a partir de acontecimientos puramente coyunturales: era necesaria la concurrencia de factores estructurales como la existencia del mercado, la disponibilidad de capital, una fuerza de trabajo movilizable —es decir, asalariada— hacia los sectores que se pensaba crear, y por supuesto una política proteccionista mucho más decidida que la existente hasta entonces.

12. Véanse cuadros Nos. 1, 2 y 3.

13. Véase Fred J. Rippy, “El Capital Norteamericano y la Penetración Imperialista en Colombia”. Ed. Oveja Negra, 1970, págs. 122 y ss. Sobre las opiniones de la burguesía respecto al capital extranjero, Gerardo Molina, op. cit., pág. 32 y ss.

14. Gerardo Molina, op. cit., pág. 26.

II

Para las postrimerías de la guerra, era claro que algunos sectores internos habían logrado desarrollarse. Por una

CUADRO N° 1

COMPOSICION PORCENTUAL DEL VALOR
DE LAS IMPORTACIONES
1912 - 1940

Año	Textiles	Productos alimenticios	Herramientas	Maquinaria Agr., minera e industrial	Productos farmacéuticos	Equipos de transporte	Papel	Cristalería y loza	Otros
1912	44.0	12.7	12.2	1.6	3.5	4.3	2.0	2.1	17.6
1913	40.1	9.9	11.1	1.7	3.3	4.1	1.9	1.8	26.1
1914	32.3	9.4	12.7	4.3	3.7	4.9	2.7	2.4	27.6
1915	36.5	12.9	8.0	5.0	4.6	3.7	2.8	1.4	25.1
1916	45.4	8.2	7.6	2.8	4.5	1.8	3.1	1.7	24.9
1918	43.5	4.0	10.5	3.9	4.5	3.2	3.2	2.3	24.9
1919	33.8	7.4	8.4	2.4	4.3	2.9	2.7	1.7	36.4
1922	37.5	7.3	9.9	6.2	4.1	5.9	3.4	2.8	22.9
1923	38.9	8.0	12.0	6.3	3.5	4.3	3.2	2.9	20.9
1924	35.2	10.3	10.8	7.0	3.8	5.9	3.2	2.7	21.1
1925	36.1	8.7	12.7	10.0	3.6	6.1	3.6	2.5	17.7
1926	33.9	11.5	10.7	8.9	3.5	7.3	4.0	4.0	16.2
1927	30.5	9.7	11.6	8.8	3.9	10.2	3.0	3.2	19.1
1928	26.7	13.3	13.1	8.4	3.6	12.3	3.3	3.2	16.1
1929	27.3	14.4	9.9	8.7	4.2	8.5	3.6	3.2	20.2
1931	25.1	20.6	9.5	7.4	4.9	5.8	4.0	2.9	19.8
1932	34.3	6.0	12.2	8.1	6.9	3.4	3.4	2.4	23.3
1933	34.6	3.7	12.2	8.2	7.6	4.1	3.1	1.6	24.9
1934	30.0	4.7	12.4	8.4	6.4	5.2	3.3	1.7	27.9
1935	25.6	4.2	13.1	14.6	7.0	5.6	2.6	2.5	24.8
1936	23.6	5.5	14.5	14.3	7.7	6.7	2.6	2.8	22.3
1937	21.1	5.2	14.6	17.1	7.8	7.2	2.9	2.7	21.4
1938	20.5	4.6	18.1	18.3	7.6	7.3	3.2	3.4	17.0
1939	21.0	6.4	15.2	17.5	7.8	8.9	2.5	1.8	18.9
1940	16.6	7.0	15.6	11.3	8.9	7.1	3.4	2.3	25.3

Fuente: Kathryn H. Wylie, “The Agriculture of Colombia”, USDA, Washington, 1942, pág. 159. Sobre composición de las exportaciones, véase Urrutia y Arrubla, op. cit.

parte, los escasos brotes de industrialización existentes se amparaban bien en la carestía de los fletes, bien en la localización de materias primas baratas producidas domésticamente (tal era el caso de las industrias de cigarrillos, fós-

CUADRO Nº 2

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL VALOR TOTAL: 1912-1940**

Año	EE.UU.	Ale- mania	Canadá	Francia	Ingla- terra	Holanda	Otros
1912	49.1	5.8	—	—	13.5	—	3.6
1913	55.0	9.4	—	2.3	16.2	—	17.1
1914	56.0	5.5	—	—	18.0	—	20.5
1915	69.5	—	—	—	11.7	—	18.8
1916	86.2	—	—	—	20.1	—	11.7
1917	81.5	—	—	—	1.3	—	17.2
1918	82.5	—	—	2.1	0.8	—	14.6
1919	72.7	—	—	3.0	3.4	—	20.9
1920	—	—	—	—	—	—	—
1921	—	—	—	—	—	—	—
1922	77.5	0.7	—	—	7.5	—	14.3
1923	85.0	0.7	—	—	4.4	2.5	7.4
1924	80.2	1.0	—	—	3.8	3.3	11.7
1925	82.1	1.6	—	—	3.8	4.6	7.9
1926	85.9	1.2	—	—	3.8	2.5	6.6
1927	83.0	2.6	—	—	5.2	2.1	7.1
1928	77.7	2.1	1.9	—	6.3	3.5	8.5
1929	75.2	2.1	4.7	—	4.8	4.6	8.6
1930	79.7	3.6	4.1	—	3.2	4.9	4.5
1931	80.2	3.4	5.5	—	2.6	3.6	4.7
1932	75.9	4.3	4.7	3.0	1.2	3.8	7.1
1933	72.6	5.0	5.8	4.2	3.0	4.5	4.9
1934	65.6	5.6	6.8	7.0	2.3	3.1	9.6
1935	60.4	11.9	5.8	6.3	1.6	2.3	11.7
1936	54.3	16.6	5.9	4.6	1.7	—	16.9
1937	56.6	12.3	6.7	4.9	0.5	—	19.0
1938	52.7	14.6	9.8	4.6	0.5	—	17.8
1939	57.0	9.5	9.1	4.1	1.8	2.5	16.0
1940	69.8	0.1	11.3	3.1	1.9	—	13.8

Fuente: Kathryn, *op. cit.*, pág. 157.

CUADRO Nº 3

**IMPORTACIONES DE COLOMBIA POR PAISES DE ORIGEN
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL VALOR TOTAL: 1912-1940**

Año	EE.UU.	Alemania	Inglaterra	Francia	España	Italia	Holanda	Bélgica	Otros
1912	31.8	17.5	32.7	8.4	2.0	2.5	—	2.4	2.7
1913	26.7	14.0	20.5	15.4	—	2.5	—	—	20.9
1914	30.9	12.3	30.2	6.0	2.7	3.0	—	—	14.9
1915	46.0	—	30.1	2.7	2.9	2.6	—	—	15.7
1916	50.9	—	28.6	3.3	3.7	—	—	—	13.5
1917	36.3	—	23.0	1.5	3.8	—	—	—	15.4
1918	51.6	—	26.1	1.0	6.6	—	—	—	14.7
1919	60.9	—	14.7	1.5	2.1	—	—	—	20.8
1920	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1921	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1922	47.5	5.8	21.9	4.1	2.5	2.9	—	—	15.3
1923	45.3	8.5	26.8	4.4	2.5	6.2	2.3	—	4.0
1924	46.1	8.3	19.8	4.2	—	2.9	2.5	—	14.1
1925	47.5	9.2	21.4	3.9	2.1	3.4	2.3	2.1	8.0
1926	47.9	12.8	16.6	6.1	2.0	3.5	2.4	2.2	5.3
1927	44.9	13.9	15.0	7.1	2.0	3.7	2.7	3.4	5.9
1928	44.6	15.6	12.6	6.1	—	2.8	2.4	4.8	10.5
1929	45.9	14.4	14.4	5.6	—	3.2	2.4	5.4	10.0
1930	45.4	12.9	12.4	5.4	—	2.6	4.7	4.1	12.0
1931	41.9	12.5	16.1	5.3	2.0	3.4	4.2	4.6	10.4
1932	42.0	15.3	19.9	4.7	2.1	2.3	2.9	4.2	10.8
1933	36.8	17.8	21.8	4.9	—	2.9	—	—	13.5
1934	43.9	15.0	17.4	4.0	—	2.7	—	2.3	14.9
1935	41.4	18.7	16.7	4.0	—	2.5	—	2.1	16.7
1936	41.3	22.2	18.8	3.1	—	—	2.0	—	12.6
1937	48.4	13.4	18.8	3.1	—	—	2.7	—	13.6
1938	51.2	17.3	12.3	3.4	—	—	2.8	—	13.0
1939	55.7	12.8	10.5	2.9	—	2.2	2.6	—	13.3
1940	74.3	0.8	7.6	1.9	—	—	—	—	—

Fuente: Kathryn H. Wylie, *op. cit.*, pág. 160.

Hugo López (*op. cit.*) presentó una distribución similar. Sin embargo, la metodología por él empleada tiende a sobreestimar (sobre todo en las importaciones) la participación de los EE.UU.

foros, jabones, etc.), o bien en el aprovechamiento de mercados cerrados y estrictamente locales⁽¹⁵⁾. Es probable, como sugiere Hugo López⁽¹⁶⁾, que los capitales acumulados en el comercio hubieran presionado la adopción de políticas proteccionistas. En efecto "si el volumen de la exportación encontraba sus límites principalmente en las circunstancias del mercado internacional, las importaciones en cambio estaban restringidas tanto por el mismo monto de divisas como por la estrechez del mercado interno, ocasionada esta última por la aguda concentración del ingreso y por las formas de producción que implicaba el consumo local. De este modo, si la disposición de divisas aumentaba en un momento dado, es posible que la importación no pudiera sufrir un aumento similar, puesto que las condiciones del mercado interno impedirían la completa realización del capital invertido. Es decir, al menos parte de las ganancias obtenidas por la realización del capital invertido en la importación dentro del mercado interno no podían reinvertirse (con el incremento correspondiente después de una rotación) en la misma órbita del comercio internacional"⁽¹⁷⁾. La posible saturación de capitales en la esfera comercial, que amenazaba con una contracción de la tasa de ganancia, debió inducir en algún grado al proteccionismo que permitiera colocar los capitales excedentes en sectores diferentes al comercial. De cualquier modo, merced al proteccionismo habían logrado desarrollarse algunos sectores, sobre todo el textil. Sin embargo, el hecho esencial era que "el desarrollo industrial manufacturero estaba prohibido estructuralmente, para sus sectores más esenciales, por la concurrencia externa"⁽¹⁸⁾.

De otro lado, ligados al incipiente entable industrial habían logrado desarrollarse algunos renglones de agricultura típicamente comercial. Los productos propios de zonas templadas debían, sin embargo, sufrir el peso de la competencia extranjera, y aún esto ocurría con los productos tropicales, los cuales supuestamente tendrían ventajas sobre las importaciones.

15. Cfr.: Hugo López, op. cit., pág. 54. Un catálogo de las industrias existentes en el país para 1916 puede verse en Poveda Ramos, op. cit., págs. 39-40. Cfr. también Ospina Vásquez, op. cit., capítulo VII.

16. Hugo López, loc. cit.

17. Carmenza Gallo, "Hipótesis de la Acumulación Originaria de Capital en Colombia". Ed. La Pulga, Medellín, 1974, pág. 28.

18. Hugo López, op. cit. pág. 54.

El trigo había logrado —sobre todo en Cundinamarca y Boyacá— merced a la protección de los altos fletes, un parcial desarrollo, estimulado sin duda por la protección arancelaria⁽¹⁹⁾. Sin embargo, tales ventajas eran absorbidas en buena parte por los propietarios de molinos y no por los agricultores⁽²⁰⁾.

Gracias a la rebaja del 40% de fletes en el río Magdalena para el azúcar de producción nacional, se permitió al Ingenio de Sincerín (fundado en 1906) abastecer parcialmente el mercado interior. El azúcar producido en el Valle del Cauca debía restringirse al consumo departamental⁽²¹⁾. Sólo hasta fines de los años veinte se fundarían otros ingenios y la producción de azúcar registraría un incremento significativo.

El tabaco, que había decaído notablemente a fines del siglo XIX, no lograba aún recuperarse. Se producía principalmente en Santander y al parecer los productores se encontraban sujetos a los comerciantes⁽²²⁾.

19. Cfr.: Ospina Vásquez, op. cit., pág. 378.

20. En la Memoria de Hacienda de 1912 se anotaba: "La protección a los trigos del interior ha dado efecto contraproducente ... son los molineros de Bogotá los que organizados en 'trust' acaparadores y formidables, al estilo americano, fijan a su antojo el precio del trigo y las harinas haciendo una ganancia excesiva netamente". (Cit. por Ospina Vásquez, op. cit., pág. 378). La diferencia entre el precio del trigo y la harina llegaba en 1912 al 190% (La República, Barranquilla, 1912, Marzo 23); este monopolio molinero era sin duda una actividad rentable. Un periódico de la época (La República, Julio 11 de 1912) registraba ganancias mensuales del 35% sobre el capital invertido.

21. Rev. Nal. de Agricultura, N° 11, Mayo, 1912, pág. 74. El gobierno de Reyes subvencionó al Ingenio de Sincerín con \$ 70.000 oro, además de acordarle otros estímulos como exención de derechos consulares para algunas de sus importaciones, exención de derechos de aduana y de impuestos fluviales, de registro de timbre y de todo el impuesto municipal y departamental, de impuestos forzosos y contribuciones de guerra, y sus empleados y operarios estaban exentos de servicio militar y de policía en tiempos de paz. (cfr.: Favio Zambrano, et. al., "Colombia: Desarrollo Agrícola 1900-1930". Tesis de grado, U. J. T. L., 1974, pág. 160 y ss). Todo ello ponía al ingenio en posición ventajosa con respecto al mercado al que seguramente atendía casi totalmente, como lo sugiere el hecho de que hacia 1910 se calcularan las inversiones en un millón de dólares y se usaran 3.000 jornaleros diarios para una producción de 5.000 arrobas de azúcar al día. Ello da una idea de la magnitud de la empresa.

22. Zambrano, op. cit., pág. 192.

El desarrollo de la industria textil debió impulsar el cultivo del algodón. Sin embargo, las medidas proteccionistas se imponían en favor de la industria textil —no en favor de los cultivadores— la cual se surtía de materias primas importadas. Pese a todo, hacia 1919 se registraban avances importantes de los cultivos en la Costa Atlántica, Boyacá y Santander y el algodón se empezaba a cultivar en el Tolima y Cundinamarca.

El arroz se producía especialmente en el Tolima, Valle y Cundinamarca. Debía competir sin embargo con las importaciones de Alemania y Estados Unidos. El cacao (que al parecer era, junto con el fique, el único cultivo con destino industrial que soportaba con algún éxito la competencia) se cultivaba particularmente en el Valle del Cauca y se había desarrollado en algún grado merced a las industrias de chocolate fundadas en la segunda década del siglo⁽²³⁾.

La producción agrícola del país se sustentaba entonces principalmente en los alimentos de consumo directo que contaban con mercados estrictamente locales o eran cultivos de subsistencia. Hacia 1915 los alimentos participaban con el 46.17% del valor total de la producción y el 66.23% del área sembrada, mientras que los cultivos con destino industrial (algodón, tabaco, caña) participaban con el 30% del valor y el 24.5% del área cultivada. El café participaba en el valor total de la producción agropecuaria con un 23.8% y en el total de área cultivada con un 9.26%⁽²⁴⁾. Aquellos sectores que producían para la industria y que ofrecían las mejores posibilidades de desarrollo se encontraban sin embargo entorpecidos, bien por la competencia de la importación de materias primas o de productos terminados (por ej. harinas) o bien por la presencia de monopolios procesadores.

Resultaba indudable que el café se convertía en el producto más atractivo para las inversiones agrícolas. Algunos observadores de la época anotaban, hacia 1917, que los cien millones de cafetos plantados representaban un capital invertido de \$ 40.000.000 descontando los capitales dedicados a la comercialización del grano⁽²⁵⁾, capitales exclusivamente nacionales. Restrepo anotaba: "Teniendo en cuenta el costo

23. Para una distribución regional de la producción, véanse cuadros 7 a 15 del anexo estadístico, que aparecerá en Cuadernos Colombianos N° 8, al concluir la serie que inicia este artículo.

24. Cuadros Nos. 2 y 4 del anexo estadístico.

25. Antonio José Restrepo, op. cit., pág. 146.

de producción de ese artículo (el café), su precio medio de venta deja a los capitales aplicados a esta industria una ganancia igual, o superior, a la que pudieran obtener en el ejercicio de otras similares del país, sin protección aduanera, ni artificios legislativos"⁽²⁶⁾. Y señalaba a propósito del descenso de los precios del café ocasionados por la guerra: "A pesar de esta excepcional situación creada por la fuerza mayor de la guerra —que algún día de estos tendrá que acabarse— esos precios dejan un margen de ganancia que alienta a los cultivadores. No sabemos, por lo menos, de que ningún pesimista haya suspendido sus siembras ni abandonado sus cafetales, ni aún para buscar platino y petróleo o traerles carne a los beligerantes"⁽²⁷⁾. El café, en efecto, se reputaba como una de las actividades más rentables: Darío Bustamante señala, para la Hacienda de Santa Bárbara, una tasa de utilidades, de más del 50% en los últimos años del siglo XIX⁽²⁸⁾, y Mc Greevy estima que inversiones en café hechas en esos mismos 10 años debieron generar ganancias superiores al 35% durante los quince primeros años de este siglo, y anota: "Ninguna otra inversión, exceptuando quizás la de los primeros ferrocarriles, pudo haber sido tan atractiva. No sorprende, por lo tanto, que la actividad cafetera aumentó tan rápidamente"⁽²⁹⁾.

Ahora bien, si el desarrollo de las manufacturas, al menos en sus sectores más dinámicos, se encontraba impedido por la competencia externa y en el sector agrícola los renglones comerciales chocaban con las importaciones, reduciéndose su dinamismo sólo al café, ¿en qué encontraba su fundamento el programa de industrialización de la burguesía? Era evidente que la iniciación de un proceso de sustitución de importaciones debía contar con algo más que con el deseo de hacerlo, aunque ésto no dejara de ser importante. Debía fundamentarse sobre todo en la existencia de un mercado tanto de manufacturas como de productos agrícolas, con un proceso de acumulación de capital-dinero suficientemente desarrollado como para poder financiar la expansión o creación de los sectores manufactureros y con una mano de obra ya proletarizada o en trance de serlo, que

26. Ibid, pág. 148.

27. Ibid, pág. 149.

28. Darío Bustamante Roldán, "Efectos económicos del papel moneda durante la Regeneración", Rev. Cuadernos Colombianos, N° 4, pág. 613.

29. William Paul Mc Greevy, "Historia Económica de Colombia 1845-1930". Ed. Tercer Mundo, Bogotá, 1975, pág. 234.

fuera transferible a nuevos sectores. Estas eran las condiciones estructurales sobre cuya existencia la burguesía, seguramente no se engañaba, como veremos enseguida.

III

El café, ya se dijo, se manifestaba como una de las actividades más rentables, ligada en su desarrollo a la expansión de la economía norteamericana. Ya desde los años de la guerra, Colombia se consolidaba en el mercado mundial como uno de los mayores productores de café suave del mundo. Hacia 1920 el café colombiano constituía alrededor del 25% de la producción mundial de café suave y el 8% de la producción total. También hacia 1920 constituía el 8% del consumo mundial y el 15% del café que se importaba a los Estados Unidos, el mayor comprador de café nacional (véanse cuadros Nos. 4 y 5). La dependencia de un solo mercado y de un solo país haría sensible la economía colombiana a las fluctuaciones de la economía americana, pero simultáneamente abría las puertas al interés americano.

Este desarrollo de la economía cafetera al impulso del consumo norteamericano lograría en las primeras décadas del siglo acentuados efectos sobre las dimensiones del mercado interior ⁽³⁰⁾.

Un hecho, subrayado ya muchas veces por los historiadores colombianos, sería de particular significación: la expansión cafetera alrededor de la pequeña y mediana propiedad y no especialmente sobre la gran hacienda. La producción de Antioquia, Caldas, Tolima y Valle, que se efectuaba principalmente en base a la pequeña propiedad parcelaria, constituía el 45% del total de producción cafetera en 1913 y el 70.3% en 1932, mientras que la producción de los Santanderes, Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Cauca y Magdalena y otras zonas, representaba para 1913 el 54.5% y para 1932 el 29.7% ⁽³¹⁾.

El grueso de las fincas cafeteras se encontraba en Caldas, Antioquia y Tolima (Véase cuadro N° 6). A su vez, el mayor porcentaje de estas fincas tenían menos de 5.000 árboles (cuadro N° 8); es forzoso inferir entonces que el grue-

30. Lo que sigue fue ya parcialmente examinado por Hugo López (op. cit.). Pretendemos aquí solamente ampliar un poco más el análisis siguiendo su línea de razonamiento y proporcionar un poco más de apoyo empírico al trabajo de interpretación.

31. Cfr.: Urrutia y Arrubla, op. cit.

CUADRO N° 4

PARTICIPACION PORCENTUAL DEL CAFE COLOMBIANO EN LA PRODUCCION Y CONSUMO MUNDIALES Y EN LAS IMPORTACIONES DE EE.UU. 1905-1939

Año	Producción colombiana como porcentaje de		Exportaciones colombianas como porcentaje de	
	Producción mundial	Producción de café suave	Consumo mundial	Importaciones de los EE.UU.
1905	4.0	11.8	3.0	—
1910	2.3	12.0	3.4	6.2
1915	3.5	13.8	5.2	9.1
1920	8.1	26.4	7.8	15.0
1925	8.0	22.4	9.5	16.5
1930	11.3	29.5	13.2	22.1
1935	11.6	31.3	16.7	21.1
1936	10.5	30.2	15.4	19.8
1937	11.4	30.6	16.3	25.2
1938	11.8	33.1	16.7	22.8
1939	11.6	29.4	14.1	21.0

Fuente: W. Kathryn, op. cit., pág. 39.

so de la producción, que se encontraba en la zona ya indicada, provenía fundamentalmente de fincas pequeñas. Independientemente de la verosimilitud de las magnitudes, las estimaciones de Kalmanovitz (cuadro N° 9) indican con aproximación que por lo menos la mitad de la producción total provenía de parcelas pequeñas ⁽³²⁾.

El hecho es importante porque los efectos sobre la amplitud del mercado interno de bienes de consumo fueron mucho más acentuados que si la producción se hubiese efectuado en grandes plantaciones. La razón es obvia: la concentración del ingreso fue mucho menor en las regiones donde predominaba la pequeña propiedad parcelaria que en las

32. Esto es todavía más concluyente si se considera que Antioquia, Caldas y Tolima eran los principales exportadores de café. Para 1938 las proporciones del café exportado eran: Manizales 21.6%, Medellín 19.3%, Armenia 14.2%, Girardot 9.3%, Cumbre 6.8%, Bogotá 5.2%, Cúcuta 5.1%, Líbano 4.2%, Sevilla 3.7%, Tolima 2.9%, Bucaramanga 2.5% (W. Kathryn, op. cit., pág. 53).

que predominaba la gran hacienda cafetera, lo que si bien implicaba un menor coeficiente de capitalización para los productores, puesto que su capacidad de ahorro era precaria, se resolvía en una mayor demanda de bienes de con-

CUADRO Nº 5

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS
DE CAFE. PRINCIPALES MERCADOS: 1915-1940**

(Distribución porcentual total)

Año	U.S.A.	Europa	Alemania
1915	88.1	10.6	(1)
1916	96.7	2.1	(1)
1917	87.7	12.2	(1)
1918	89.0	10.7	(1)
1919	93.1	6.7	0.1
1920	—	—	—
1921	—	—	—
1922	94.2	5.4	0.4
1923	97.2	2.7	0.2
1924	95.4	4.3	0.7
1925	94.5	5.2	1.1
1926	94.9	4.4	1.1
1927	89.7	9.5	2.8
1928	90.0	9.6	2.1
1929	92.4	6.5	1.8
1930	91.6	7.1	1.9
1931	91.2	7.8	2.5
1932	88.1	11.0	3.1
1933	84.0	14.5	5.7
1934	83.1	15.2	7.0
1935	75.8	21.8	15.5
1936	70.8	26.1	21.7
1937	76.2	18.6	14.0
1938	78.9	17.4	14.9
1939	83.5	11.6	8.1
1940	93.6	1.4	—

(1) Incluido en el total de Europa.

Fuente: W. Kathryn, *op. cit.*, pág. 62.

CUADRO Nº 6

**ACRES DE CAFE EN COLOMBIA Y NUMERO
DE CAFETOS EN 1932**

	Fincas ca- feteras	Area cafete- ra (acres)	No. árbo- les (miles)	(1)	(2)	(3)
Caldas	40.174	193.821	95.140	4.8	491	2.368
Antioquia	28.589	157.598	98.110	5.5	623	3.432
Tolima	12.771	147.198	75.339	11.6	510	5.899
Cundinam.	13.812	94.682	64.699	6.9	683	4.684
Valle	20.069	94.485	45.842	4.7	485	2.284
N. Santander	7.972	61.790	60.136	7.8	973	7.543
Santander	3.045	46.086	43.792	15.1	950	14.382
Cauca	12.477	27.038	15.573	2.2	576	1.248
Huila	4.471	21.859	9.957	4.9	456	2.227
Magdalena	682	13.491	10.634	19.8	79	1.559
Boyacá	1.333	10.532	4.818	7.9	457	3.614
Nariño	3.811	8.638	5.391	2.3	624	1.415
Bolívar	142	2.477	1.589	17.4	642	11.190
TOTAL	149.348	880.295	531.020	5.9	603	3.556

(1) Promedio del área cultivada por finca (acres).

(2) Arboles por acre (número).

(3) Promedio de número de árboles por finca.

Fuente: W. Kathryn, *op. cit.*, pág. 40.

sumo no suntuarios⁽³³⁾. Los incrementos en la demanda global debieron orientarse entonces en el sentido de no aumentar la demanda por importaciones básicamente suntuarias (lo que habría ocurrido si los ingresos se hubieran concentrado), sino más bien en el sentido de incrementar la de-

33. Es bien sabido que en los niveles de ingresos bajos la mayor parte de éstos se destinan a satisfacer el consumo necesario (básicamente alimentos). Si los ingresos hubieran estado más concentrados, la demanda global proveniente del café se habría orientado sólo parcialmente hacia bienes de consumo y mucho más a la capitalización o al consumo conspicuo.

CUADRO N° 7

**NUMERO DE PLANTACIONES DE CAFE DE MAS
DE 60 HECTAREAS EN 1932**

Departamentos	Más de 100 has.	60 a 100 has.	Total
Cundinamarca	91	68	157
Santander	63	51	114
Tolima	60	62	122
Antioquia	41	65	106
Norte de Santander	38	38	76
Magdalena	15	7	22
Caldas	5	23	28
Valle	4	3	7

Fuente: J. J. Parsons, "La Colonización Antioqueña en el Occidente Colombiano", 2ª ed., Bogotá, Banco de la República, 1961, pág. 213.

CUADRO N° 8

**PORCENTAJE DE DISTRIBUCION DE FINCAS DE CAFE,
SEGUN EL NUMERO DE ARBOLES EXISTENTES
EN CADA FINCA. AÑO 1932**

Departamentos	Menos de 5.000 %	5.000 a 20.000 %	20.000 a 60.000 %	60.000 a 100.000 %	Más de 100.000 %
Antioquia	85.46	12.35	1.81	0.23	0.15
Bolívar	29.58	59.86	7.74	2.11	0.71
Boyacá	86.87	13.13	—	—	—
Caldas	90.79	8.49	0.64	0.60	0.02
Cauca	97.73	2.27	1.86	—	—
Cundinamarca	90.31	6.67	0.60	0.49	0.67
Huila	93.10	7.20	—	0.05	0.05
Magdalena	38.85	31.20	6.89	1.03	2.21
Nariño	96.59	3.04	0.29	0.05	0.03
Santander	49.26	37.04	9.95	1.67	2.08
N. Santander	64.32	30.30	4.42	0.48	0.48
Tolima	75.25	20.90	2.89	0.48	0.48
Valle	92.07	7.54	0.35	0.02	0.02
TOTAL	86.75	11.33	1.49	0.22	0.21
(2)	48.79	24.67	12.57	5.51	8.46

(2). Porcentaje total de árboles en estas granjas.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros. Citado por W. Kathryn, pág. 42.

CUADRO N° 9

**ESTIMACION DE LA CONCENTRACION DE LA PRODUCCION
CAFETERA**

Clasificación de las propiedades	Porcentaje	
	Explotaciones	Producción
Menores de 3 hectáreas	86.8	49.0
Entre 3 y 12 hectáreas	11.3	29.7
Más de 12 hectáreas	1.9	21.3

Fuente: Salomón Kalmanovitz, "La Agricultura en Colombia 1950-1972", en DANE, Boletín Mensual No. 276, Julio 1974, pág. 79.

manda por productos agrícolas alimenticios (consumo necesario) y algunas manufacturas⁽³⁴⁾.

Sin embargo, los impactos de los ingresos cafeteros sobre el mercado de bienes de consumo se veían restringidos, de una parte, por la producción de autosubsistencia en la misma zona cafetera, lo que estrechaba la órbita de circulación de algunos productos agrícolas, y de otra parte por la sensible sustracción del excedente de los productores efectuada por los comerciantes y prestamistas.

Respecto a lo primero, Jaramillo Uribe hace notar cómo en las parcelas de Caldas se cultivaban, junto al café, algunos productos alimenticios y se tenían incluso algunas cabezas de ganado. "La finca del agricultor caldense presenta siempre la triple combinación de café, pasto y sementera"⁽³⁵⁾. Es evidente que de ser este autoabastecimiento generaliza-

34. Miguel Urrutia anota: "La creación de una clase media rural en el occidente generó un mercado de bienes de consumo originalmente surtido por importaciones, pero que con el tiempo creó un nivel de demanda agregada regional suficiente para justificar el funcionamiento de industrias que producían bienes de consumo livianos en cuya producción no existían economías de escala. Ese fue el origen de las industrias de textiles, tabaco y bebidas de Medellín". Más adelante anota: "Esos grupos crearon el mercado necesario para la industrialización nacional" ("El sector externo y la Distribución del Ingreso en Colombia en el siglo XIX". Rev. Banco de la República, noviembre de 1972, pág. 1980).

35. Jaime Jaramillo Uribe, "Historia de Pereira", Librería Voluntad, 1963, pág. 391.

do, se reducía el campo de comercialización de productos agrícolas básicos o al menos se circunscribía a un estrecho ámbito local, pero a la vez resultaba posible desplazar ingresos hacia la compra de manufacturas. De otro lado, en algunas haciendas de Cundinamarca y aún de Antioquia y Caldas (como lo ilustraremos más adelante) era usual el pago en especie de parte del salario, mediante la provisión de alimentos (panela, por ej.), producidos en la misma hacienda. También estas formas de pago tenderían a reducir el campo de circulación de productos agrícolas.

Por otro lado, el hecho de que los costos de instalación de un pequeño cafetal fuesen relativamente elevados y que sus rendimientos no se presentaban inmediatamente ponía al productor en manos de los prestamistas, quienes obtenían buena parte de los ingresos correspondientes al productor. Hacia 1930 se anotaba en un informe americano que "la mayoría de los productores de café no tienen suficiente dinero para financiar sus cosechas cada año. Consecuentemente, deben obtener avances de los bancos, prestamistas o compradores mayoristas. Frecuentemente los propietarios importantes deben obtener préstamos de los bancos hipotecando su propiedad" (36).

Anotaba el mismo informe que los métodos de financiación variaban en las diferentes regiones del país: En Caldas, la mayoría de los productores vendían a los intermediarios de pequeñas localidades quienes "adelantan el dinero suficiente para financiar la cosecha y comprar lo necesario para la vida" (37). Un sistema similar prevalecía en Antioquia, pero la diferencia radicaba en que allí los intermediarios eran representantes directos de las compañías exportadoras. También ellos financiaban por adelantado la cosecha. Refiriéndose a estos métodos de las casas exportadoras norteamericanas, Rafael Uribe Uribe observaba: "No es raro que sus representantes se presenten en las haciendas a comprar las cosechas ya verificadas y aún las pendientes o futuras; adelantan dinero aparentemente barato, pero en realidad a tasas de usura, para las urgencias del labrador, o bien abren créditos a los comisarios, representantes de éstos, para obtener más ventajosamente la mercancía, y una vez adquirida, la despachan para la casa matriz, la cual hace lo de-

36. U. S. Department of Commerce, "The Coffee Industry in Colombia" U. S. A., Government Printing Office, Washington, 1931, pág. 10.

37. Ibid., loc. cit.

más ... Los pocos monopolistas de los Estados Unidos sacan de la mitad de la producción del café más del doble de la ganancia que los productores obtienen en toda ella" (38).

Así pues, sometidos los productores a las condiciones de los comerciantes, comisionistas y grandes exportadores, el café no debió producir una ampliación tan grande de los ingresos de los productores, ya que una buena parte del excedente pasaba a manos de aquellos. Sin embargo, vale la pena señalar que la apropiación del excedente por parte del grupo de comerciantes y demás intermediarios debió ser mucho mayor en regiones como Cundinamarca que en aquellas donde predominaba la propiedad parcelaria. En estas últimas, "gran parte del comercio nació con el café, se desarrolló por él, y el procesamiento del grano fue menos el monopolio de grandes productores. Los datos con que se cuenta para un período posterior tienden a confirmar esta hipótesis" (39).

Esta restricción sobre el mercado, derivada de la producción de autosubsistencia y del traspaso del excedente a comerciantes y comisionistas a través del crédito, no descarta desde luego la significación del ingreso de los productores cafeteros para la formación del mercado interior, pero tiende, en todo caso, a reducir la importancia que los investigadores le han concedido. Citemos de nuevo a Fernando Lleras: "A pesar de que el cultivo del café los mejoraba en relación a quienes no lo cultivaban, nada indica que la situación de este grupo de trabajadores haya mejorado... Esto se debe, claro está, al mayor o menor grado de explotación a que estuviesen sometidos, por un lado, y por el otro, a que siendo sus cultivos relativamente muy pequeños, el excedente que se lograba crear debía ser consumido, de acuerdo con la ley de Engels. En este nivel, pues, debido a las formas de tenencia de la tierra, a la explotación a que debían ser sometidos y a la situación de extrema pobreza en que se encontraban proverbialmente, el café sólo logra mejorar lige-

38. Rafael Uribe Uribe, citado en "Formación del Capitalismo en Colombia", Rev. Estudios Marxistas, N° 4, pág. 58.

39. Fernando Lleras, "El Café: Antecedentes Generales y Expansión hasta 1914". Tesis de Grado, U. de los Andes, 1970, pág. 163. De todos modos, este mismo fenómeno acentuaba la acumulación de capital y con ello el surgimiento de la industria manufacturera, como tendremos ocasión de ilustrarlo más adelante.

ramente la situación de los trabajadores, pero no puede producir un cambio social más fuerte" (40).

Sin embargo, aunque el efecto de la expansión cafetera sobre el mercado interior no se hubiese sustentado propiamente sobre los productores del grano, el mercado se ensanchaba a partir de las actividades directamente asociadas a su comercialización y a partir de los sectores complementarios al sector exportador.

En primer término, hagamos mención de las actividades directamente vinculadas a la comercialización, como los gastos de comercio, los transportes, etc. Hacia 1919 se estimaba que "una cosecha de café en Colombia proporciona trabajo a 250.000 obreros y deja en su poder por jornales al año \$ 12.000.000.

A los fleteros con un promedio de \$ 1.50 por carga	\$ 900.000
A los ferrocarriles y empresas de navegación	\$ 1.200.000
A las compañías de seguros	\$ 360.000
A los comisionistas	\$ 75.000
A los fabricantes de costales	\$ 600.000

Fuera de esto, la cosecha deja un sobrante de 15 a 16 millones de pesos, que entran al país en mercancías, maquinarias... que vienen a fecundar todas las demás industrias" (41). (Se excluían por supuesto, las ganancias de las casas exportadoras). Así pues, las actividades asociadas al transporte y comercialización del café se convierten en el fundamento de la expansión del mercado. Nótese que este mercado debía organizarse sobre bases preferentemente urbanas. Así, más que un mercado rural, lo que se desarrollaba gracias al café era un mercado urbano.

Pero por otra parte, para atender a las demandas de bienes de consumo generadas por el café, surgían sectores nuevos que a través de la creación de fuentes de empleo se convertían a su vez en mercado para productos de consumo tanto agrícolas como manufacturados. El café tenía pues efectos expansivos sobre el resto de la actividad económica a partir de la creación de sectores complementarios, que si bien se desarrollan en función de la expansión de la economía cafetera, van, sin embargo, adquiriendo progresivamente un dinamismo propio en la medida en que se sustentan

40. Ibid., págs. 154-155.

41. Rev. Nal. de Agricultura, N° 179, mayo-junio de 1919, pág. 19.

sobre una demanda existente que simultáneamente genera nuevas demandas (42). Como anota Vania Bambirra: "Los sectores complementarios a la economía exportadora se expanden para satisfacer las necesidades de la formación de un mercado interno, pero al mismo tiempo contribuyen a hacer expandir más aún este mercado en función de las propias necesidades generadas en los sectores complementarios" (43).

Lo que nos parece esencial en este proceso de diversificación del mercado es la orientación de la demanda hacia el consumo nacional. En efecto, como ya se anotó, los ingresos apropiados por los comerciantes y destinados al consumo bien podían ser orientados hacia las importaciones, pero los ingresos de los productores directos y de los asalariados de los sectores complementarios tienden a generar una demanda creciente por productos manufacturados de origen nacional, en la medida en que es una demanda de productos de bajo costo. Las industrias que se desarrollan para atender la nueva demanda gozan de condiciones competitivas frente a las manufacturas extranjeras, no sólo por el hecho de que disponen de mano de obra relativamente barata para la producción en alta escala de productos de consumo masivo y popular, sino además porque las manufacturas extranjeras tendrían el costo adicional del flete. Tal ventaja se da seguramente para los textiles, alimentos, calzado, chocolate, tabaco, bebidas, artículos de consumo doméstico, etc.

En la medida en que se expanden los sectores complementarios, surge un hecho que consolida todavía más el mercado interior: por una parte, en cuanto aquellos atraen mano de obra de los sectores de consumo de subsistencia, restringen también el campo de la producción de autoconsumo y consiguientemente, sobre un mismo espacio económico, amplían la esfera de circulación. Por otra parte, en cuanto incorporan trabajo asalariado, amplían el mercado a partir de aquellos que viven de los salarios y de la plusvalía generados por la industria misma, es decir, amplían su propio mercado a través de una ampliación de la base de la explotación capitalista.

42. Puede verse un ejemplo de los efectos multiplicativos del sector exportador en Celso Furtado, "Formación Económica del Brasil", F. C. E., 1963.

43. Vania Bambirra, "El capitalismo Dependiente Latinoamericano". Ed. Siglo XXI, 1974, pág. 38.

En este sentido, encontramos sólo parcialmente cierta la afirmación de Hugo López de que "toda la dinámica del mercado interior (rural y urbano) se organizaba enteramente sobre la base de la exportación cafetera"⁽⁴⁴⁾. Ello sería por completo cierto si se deja de lado el hecho de que el desarrollo de la estructura interna adquiere un dinamismo propio resultante del desarrollo manufacturero, y un cierto grado de autonomía respecto del sector exportador, grado que por lo demás depende de las dimensiones del sector productor para el mercado interno⁽⁴⁵⁾.

Pero si la expansión del sector exportador había promovido el desarrollo de un mercado para los sectores manufactureros y agrícolas, también ponía en cuestión las tradicionales relaciones de trabajo en el campo. En efecto, el

44. Hugo López, op. cit., pág. 48.

45. De otro modo, no nos explicaríamos cómo un cierre de las exportaciones no ocasiona inmediatamente una estrepitosa contracción del mercado interno. De todos modos, la burguesía percibía claramente la debilidad de una economía cuyo dinamismo dependía del comercio exterior y proclamaba la necesidad de fortalecer los sectores internos. También a propósito de la primera guerra anotaba don Esteban Jaramillo: "El país ha estado vinculado casi a la industria del café, y como éste no es un artículo de primera necesidad y ha tenido casi cerrados los puertos europeos, el precio en vez de subir como han subido todas las cosas necesarias para la subsistencia, tiende a bajar o por lo menos a permanecer estacionario. Hubiéramos tenido en activa explotación cuando estalló la guerra otras industrias para la producción de artículos de diario e indispensable consumo, cuyos precios han subido enormemente como la carne y el azúcar, y muy otra sería la situación actual de nuestro comercio y el estado económico y financiero del país... De todas maneras, la lección es dura y elocuente. Si estas hipótesis tienen fundamento, no deja de ser una penosa alternativa la que plantea para un país su vinculación exclusiva a una industria cuyos productos son de necesidad secundaria: sufrir la funesta consecuencia de un desastre industrial y económico o probar la suerte de las armas en un torneo de estas proporciones para poner a flote los productos del suelo y tener un puesto y un voto en las deliberaciones de la paz" (alude aquí don Esteban Jaramillo al debate suscitado durante la guerra en torno a si la neutralidad de Colombia era lo más conveniente para las relaciones comerciales o si era preferible intervenir en favor de Inglaterra para fortalecer así el comercio con ella). "Colombia—concluía— tiene la necesidad imperiosa e inaplazable de fomentar el desarrollo de otras industrias, si no quiere verse expuesta a sufrir nuevamente consecuencias análogas a las que le ha traído la casi exclusiva consagración de las energías y recursos nacionales a la industria cafetera". (Esteban Jaramillo, op. cit., pág. 57).

proceso mismo de comercialización de café ponía al productor en relación con un mercado monetizado, integrándolo así a la órbita de circulación monetaria, aún sin proletarizarlo⁽⁴⁶⁾. Los pequeños propietarios agrícolas negociaban directamente, en los centros urbanos o en las pequeñas localidades, con los compradores del grano y los vendedores de bienes de consumo, cosa que no ocurría con los productores directos que, en la medida en que participaban en el cambio, realizaban éste en buena parte mediante transacciones no monetarias con el propietario de la hacienda. Como anota Mc Greevy, "hacia mediados del decenio de 1870 probablemente había en Colombia unas cinco mil fincas cafeteras, ubicadas en su mayoría en la región de la cordillera Oriental. Suponiendo que, en promedio, cada familia constaba de seis personas (cálculo éste ciertamente conservador), entonces se deduce que en esa época unos 30.000 campesinos cultivadores de café se habían integrado en alguna forma al mercado a través de la venta de sus cosechas y de la compra de artículos de consumo. Medio siglo después, unos novecientos mil campesinos miembros de familias cultivadoras se hallaban integrados al mercado a través del café. Y dado que hacia 1932 la población rural del país había alcanzado la cifra de cinco millones de personas, se deduce que el núcleo dedicado al cultivo del grano representaba alrededor del 18% del total rural. No obstante, este porcentaje subestima el número de personas directamente afectadas por la integración al mercado cafetero ya que las fincas de mayor tamaño (así como también muchas de las pequeñas) empleaban mano de obra fuera del núcleo familiar para ciertas labores agrícolas (principalmente siembra y cosecha) y en algunos casos, contrataban brazos regularmente todo el año. Consecuentemente, puede decirse que en el medio siglo entre los decenios de 1870 y 1930 un 20-25% de la población campesina del país se desplazó de actividades agrícolas de subsistencia hacia un mercado monetario como consecuencia de la expansión del café. Ningún otro cambio de fondo en la industria económica del país ha tenido igual importancia social que éste"⁽⁴⁷⁾ (Subrayado del autor). Esta integración a la economía monetaria habría de ser decisiva, como veremos más adelante, en los conflictos agrarios de los años 30 ya que en la base de

46. Véase José Fernando Ocampo, "Dominio de Clase en la Ciudad Colombiana", Ed. Oveja Negra, 1972.

47. William Paul Mc Greevy, op. cit., págs. 202-203.

tales conflictos estaría la reivindicación campesina de participación en el mercado monetario.

Por otra parte, si bien el café se constituía en el polo dinámico del desarrollo de la economía y contribuía mayoritariamente al valor del producto agrícola nacional (en 1915 el café constituía el 23.8% del valor total de la producción agrícola), otros productos habían logrado también una expansión de magnitudes importantes. Así, también para 1915, la caña de azúcar participaba con el 21.3% del valor total agrícola, el maíz con el 15%, el plátano con el 11.5% y otros productos como el arroz, el trigo, la papa, el cacao, etc., alcanzaron valores de significación en el conjunto agrícola ⁽⁴⁸⁾.

Ello implicaba un importante desarrollo del mercado en regiones rurales no básicamente cafeteras, aun cuando, ciertamente, estos mercados debieron tener un radio de acción bastante restringido por su ostensible desarticulación. Si supusiéramos —a título de simple elemento de reflexión— que el valor de lo que se produce en cada región implica una demanda por un valor equivalente, la participación de los diferentes departamentos en el valor total del producto agrícola nos daría un buen indicador de la importancia relativa de los mercados regionales. Hacia 1925 la región cafetera contribuía (siendo precavidos con las magnitudes que se presentan) con un 18.6% al total del valor de la producción agrícola nacional incluido el café (distribuido así: Antioquia 4.6%, Caldas 4.5%, Tolima 0.91% y Valle 8.57%). Cundinamarca contribuía con más de la mitad al total de este valor (58.6%) y el Magdalena (sin duda por el peso de la producción de banano) con un 9.1%. Los demás departamentos del país contribuían en proporciones que oscilaban alrededor del 3.0% ⁽⁴⁹⁾.

Cundinamarca era, con mucho, el más importante productor de los principales productos del país, en parte por la concentración de la población en esa región. Cundinamarca producía (tomando de nuevo el orden de magnitudes como una simple referencia) el 60% del arroz nacional, el

48. Véase anexo. La ocupación del área cultivada refleja también el desarrollo de estos productos. Así, el café ocupaba (para 1915) el 9.2% del total de has. cultivadas en el país. El maíz el 33%, la caña el 16.6%, el trigo el 11.4%, la papa y la yuca el 4% cada una y menores proporciones el arroz, la cebada, el cacao, etc. (Véase anexo).

49. Véase anexo.

75% del frijol, el 80% del maíz y el 87% del trigo para 1925, y naturalmente era el mayor productor nacional de papa y arracacha (97% y 66% respectivamente). Otros departamentos se especializaban en algunos productos distintos al café. El Atlántico, para la misma fecha, producía el 61% del algodón nacional (Boyacá el 26%), Boyacá el 74% de la cebada (Nariño el 25%), Antioquia y Valle conjuntamente el 48% del cacao. El Valle producía el 44% de la caña de azúcar y el 48% del tabaco. Santander del Norte el 51% del fique y Magdalena el 95% del banano (de exportación) ⁽⁵⁰⁾.

Así pues, además de las regiones cafeteras, se observaba un desarrollo agrícola importante en otras regiones del país, lo que indica que en alguna medida también allí el mercado debía experimentar (sobre todo en Cundinamarca) una expansión no desdeñable.

La especialización regional de la producción —decisiva para la conformación de un mercado interno más articulado— había alcanzado también algún grado de profundización y ello implicaba en alguna medida intercambios regionales más o menos desarrollados. Por ahora anotemos —aunque volveremos sobre ello más adelante— que este desarrollo agrícola regional no enfrentaba un mercado más amplio quizás fundamentalmente por la ausencia de un sistema de vías de comunicación que ligara las diferentes regiones entre sí.

De este modo, se cumplía la primera condición sobre la que se sustentaba la burguesía la pretensión del desarrollo manufacturero: la existencia de un mercado interior más o menos desarrollado.

IV

También el proceso de proletarización y de formación de un contingente disponible de fuerza de trabajo asalariada —y por lo tanto movilizable hacia actividades manufactureras en expansión— había alcanzado un desarrollo apreciable, aunque seguramente menor que el alcanzado por

50. Véase anexo.

CUADRO Nº 10

DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE LOS DEPARTAMENTOS SOBRE 15 GRUPOS DE MUNICIPIOS.

Años censales de 1918-1938

Grupos Mpios. según número de habitantes	No.	1918 Habitan- tes	%	No.	1938 Habitan- tes	%
Hasta 1000	11	7.185	0.1	8	5.112	0.1
De 1001 a 2000	36	60.184	1.1	17	26.541	0.3
2001 a 3000	73	184.094	3.3	39	97.777	1.2
3001 a 4000	94	327.443	5.9	54	188.064	2.2
4001 a 5000	97	434.177	7.8	95	432.861	5.2
5001 a 10000	286	1.956.013	35.2	296	2.127.291	25.4
10001 a 15000	93	1.106.434	20.0	148	1.823.136	21.7
15001 a 20000	33	561.945	10.1	54	913.639	10.9
20001 a 25000	13	292.234	5.3	24	523.934	6.3
25001 a 30000	6	166.095	3.0	17	461.491	5.5
30001 a 40000	1	30.255	0.5	10	335.527	4.0
40001 a 50000	2	88.728	1.6	4	183.092	2.2
50001 a 75000	2	115.925	2.1	6	345.500	4.1
75001 a 100000	1	79.146	1.4	2	170.964	2.0
100000 y más	1	143.994	2.6	4	752.809	9.0
TOTALES	749	5.553.852	100.0	778	8.387.738	100.0

Fuente: Censo General de la República 1938.

el mercado⁽⁵¹⁾. Pese a que la evidencia empírica es precaria, alguna información de los censos de población es utilizable para aproximarse un poco al análisis.

La fuerza de trabajo se ubicaba fundamentalmente en la agricultura. Para 1912, el 74.56% de la población económicamente activa se ocupaba en los sectores agrícolas, el

51. Estos dos procesos, como se sabe, son concomitantes. La amplitud del mercado se relaciona estrechamente con el número de trabajadores asalariados. (Tal es, al menos, la tesis de Marx y Lenin sobre el desarrollo del mercado interior). En Colombia, sin embargo, pudo presentarse un desfase porque la apertura del mercado se sustentaba en parte sobre la pequeña propiedad parcelaria.

CUADRO Nº 11

CRECIMIENTO DE LOS CAPITALAS DE LOS DEPARTAMENTOS

1918 - 1938

	Censos de 1918	1938	TOTAL	Prome- dio Anual	Rata cre- cimiento geométri- co anual
Barranquilla	64.543	152.348	87.805	4.453	44.5‰
Bogotá	143.994	330.312	186.318	9.448	43.0‰
Cali	45.525	101.883	56.358	2.858	41.7‰
Medellín	79.146	168.266	89.120	4.519	38.9‰
Ibagué	30.255	61.447	31.192	1.582	36.5‰
Bucaramanga	24.919	51.283	26.364	1.337	37.2‰
Manizales	43.203	86.027	42.824	2.172	35.5‰
Cúcuta	29.490	57.248	27.758	1.408	34.2‰
Tunja	10.680	20.236	9.556	484	32.9‰
Sta. Marta	18.040	33.245	15.205	771	31.5‰
Pasto	29.035	49.644	20.609	1.045	27.6‰
Cartagena	51.382	84.937	33.555	1.701	25.8‰
Popayán	20.235	30.038	9.803	497	20.2‰
Neiva	25.185	34.294	9.101	462	15.8‰
TOTALES	615.632	1.261.208	645.576	32.737	37.0‰

Nota: Hay algunos errores en las cifras estimadas de las tasas de crecimiento, que hemos dejado sin modificar.

Fuente: Censo General de Población de 1938.

13.73% en industrias de transformación y el 9.24% en el sector terciario (comercio, servicios, etc.)⁽⁵²⁾. Sin embargo, se percibía ya un ostensible proceso de urbanización. En efecto, entre 1918 y 1938 las principales ciudades del país registran un crecimiento significativo, sobre todo el puerto de Barranquilla, Bogotá y las ciudades de las regiones cafeteras (véase cuadro Nº 11).

52. La agrupación en los tres sectores convencionales ha sido elaborada por Alberto Pardo Pardo. Cfr.: "Geografía Económica y Humana de Colombia", Ed. Tercer Mundo, Bogotá, 1972, pág. 71.

CUADRO N° 12

**PROPORCION DE POBLACION EN LAS CAPITALES
DE LOS DEPARTAMENTOS CON RESPECTO
A LA POBLACION DEPARTAMENTAL: 1905-1938**

Capitales	1905 %	1912 %	1918 %	1938 %
Barranquilla	35.7	42.6	47.5	56.7
Bogotá	15.9	16.9	17.8	28.1
Cali	14.3	12.8	16.8	16.6
Cúcuta	1.3	10.0	12.3	16.5
Neiva	11.9	15.9	13.7	15.8
Medellín	8.3	10.0	9.6	14.2
Manizales	10.0	10.2	10.1	11.2
Ibagué	11.3	8.7	9.2	11.2
Cartagena	N.D.	8.8	11.2	11.0
Pasto	12.4	9.5	8.5	10.7
Santa Marta	7.6	5.6	8.6	9.7
Popayán	12.8	8.8	8.5	8.4
Bucaramanga	5.2	4.9	5.7	8.3
Tunja	1.7	1.5	1.6	2.8

Fuente: "Censos Generales de la República" 1905, 1912, 1918, 1938.

La población se va concentrando en núcleos urbanos de tamaño creciente como lo indica el hecho de que la proporción de población en núcleos superiores de 5.000 habitantes se acrecienta notablemente en el período intercensal a costa de los pequeños núcleos urbanos (véase cuadro N° 10).

De igual modo, la población departamental se va concentrando en las capitales de los departamentos. Así, Bogotá, por ejemplo, que concentraba en 1905 el 16% de la población departamental, para 1918 concentra el 18% y en 1938 el 28%. Este proceso es más acelerado en las ciudades portuarias y menos en las capitales de las zonas cafeteras (véase cuadro N° 12).

El proceso de urbanización implicaba, de una parte, un desplazamiento de población de actividades agrícolas hacia

CUADRO N° 13

**FUERZA DE TRABAJO ASALARIADA COMO PROPORCION
DE LA POBLACION ACTIVA POR DEPARTAMENTOS - 1912**

Departamentos	Número Jornaleros	(1) Total pobla- ción activa	% Jornaleros /Pobl. Act.
Antioquia	38.733	378.761	10.2
Atlántico	4.596	27.720	16.6
Bolívar	31.079	93.350	33.3
Boyacá	—	—	—
Caldas	10.051	150.004	6.7
Cauca	2.838	51.004	5.6
Cundinamarca	40.319	178.255	22.6
Valle	15.586	59.871	26.4
Huila	8.909	42.902	20.8
N. de Santander	17.699	65.581	30.0
Santander	36.803	233.719	15.7
Tolima	19.396	148.779	13.0
Chocó	7.970	—	—
Guajira	1.687	—	—
Meta	1.847	—	—
Nariño	7.665	58.053	—
TOTAL	245.178	1.554.644	15.7

1. El censo de 1912 definió la categoría de jornaleros así: "Son jornaleros todos aquellos que sin arte, oficio o profesión especial y sin ser aprendices de taller, trabajan a diario por cuenta de otro según salarios convenidos en distintas industrias, oficios o profesiones".

Fuente: En base a Censos Generales de Población de la República de Colombia: 1912. Depto. de Contraloría, Dirección General de Estadística, Bogotá, Imprenta Nacional.

actividades típicamente urbanas, como las manufacturas y las actividades comerciales, y de otra parte —como se subrayó antes— una estructuración urbana del mercado, o más precisamente, un desarrollo creciente del mercado urbano por sobre el mercado rural, lo que a la postre conduciría a

CUADRO N° 14

**TRABAJADORES POR CUENTA AJENA COMO PROPORCION
DE LA POBLACION ACTIVA POR DEPARTAMENTO - 1918**

Departamento	Trabajadores por cuenta ajena	Población activa	% Trabajadores por Cta. ajena/ Poblac. activa
Antioquia	106.797	530.034	20.14
Atlántico	28.946	148.221	19.50
Bolívar	—	—	—
Boyacá	148.600	452.722	32.8
Caldas	95.970	277.691	34.6
Cauca	27.271	158.864	17.7
Cundinamarca	260.558	584.364	44.6
Huila	57.618	133.974	43.0
Magdalena	—	—	—
Nariño	43.711	229.412	19.0
Santander	141.347	380.760	37.12
Santander Norte	54.599	160.431	34.0
Tolima	99.304	238.020	41.7
Valle	50.458	180.863	27.9
Intend. Comisarias	38.266	123.682	30.9
TOTAL	1.153.445	3.527.358	32.7

Fuente: En base a Censo de 1918.

la concentración de los establecimientos industriales en las ciudades mayores por las economías de escala resultantes de la concentración poblacional.

Por otra parte, la fuerza de trabajo típicamente asalariada era apreciable en el conjunto de la economía. A pesar de que la información de los censos no es estrictamente comparable, algunas de las categorías censales utilizadas en ellos permiten una asimilación (así sea un tanto grosera) a los trabajadores asalariados⁽⁵³⁾.

53. En los cuadros 13 a 16 hemos preferido establecer relaciones en base a la población económicamente activa y no en base a la población total, toda vez que aquella, en tanto que excluye a menores, ancianos, imposibilitados para el trabajo, etc., da cuenta más eficazmente del total de fuerza de trabajo efectivamente disponible en la economía. Una estimación en base a la población total daría un resultado subestimado de la proporción de fuerza de trabajo asalariada dentro del total de fuerza de trabajo en la economía.

CUADRO N° 15

POBLACION ACTIVA COLOMBIANA POR CATEGORIAS 1938

Secciones	Dueños	Empleados	Peones	Arrendata- rios
Antioquia	107.496	22.580	166.908	20.089
Atlántico	23.828	12.143	22.089	6.228
Bolívar	93.011	12.350	79.516	17.787
Boyacá	130.131	6.544	79.534	34.554
Caldas	77.120	14.569	116.259	24.818
Cauca	59.276	3.803	45.358	15.053
Cundinamarca	118.067	47.358	146.417	49.918
Huila	34.674	3.676	25.642	6.064
Magdalena	41.266	6.182	41.655	7.422
Nariño	120.244	5.148	58.151	20.071
N. de Santander	30.437	5.877	47.456	14.313
Santander	65.211	10.390	101.996	28.784
Tolima	57.292	7.622	79.027	26.689
Valle del Cauca	75.637	17.166	87.350	13.948
Departamentos	1.033.690	175.208	1.097.144	289.038
Intendencias	16.494	3.402	23.060	28.528
Comisarias	16.943	2.028	22.567	2.503
TOTALES	1.067.127	180.638	1.142.571	317.069

Fuente: Censo de 1938.

De esta asimilación resultaría que en 1912 cerca del 16% de la fuerza de trabajo disponible era asalariada⁽⁵⁴⁾. Hacia 1918 los trabajadores por cuenta ajena (que incluían algunos colonos y aparceros) eran el 32.7% y para 1938 cerca del 30% (incluyendo empleados y peones) (Véanse cuadros 13 a 16). Esta fuerza de trabajo asalariada pesaba en forma ostensible, particularmente en Cundinamarca y en aquellas regiones que habían logrado desarrollar sectores agrícolas comerciales, como era el caso del Valle del Cauca y en menor medida en las zonas cafeteras.

54. De los tres años censales, el de 1912 es el que permite una inferencia más verosímil por la definición misma de la categoría "jornaleros".

CUADRO Nº 16

**PORCENTAJE DE LA DISTRIBUCION DE LA POBLACION
ACTIVA COLOMBIANA POR CATEGORIAS - 1938**

Departa- mentos	Dueños	Emplea- dos	Peo- nes	Arrenda- tarios	Oficios domést.	Sirvien. Agric.	Pro- fesio- nal.
Antioquia	18.4	3.9	28.5	3.4	37.0	1.6	0.2
Atlántico	27.5	14.0	25.5	7.2	10.8	1.3	0.4
Bolívar	27.0	3.6	23.2	5.2	33.4	2.0	0.2
Boyacá	29.8	1.5	18.2	7.9	30.7	7.2	0.1
Caldas	20.0	3.7	30.1	6.4	35.0	7.0	0.2
Cauca	30.5	2.0	23.3	7.7	32.0	1.3	0.1
Cundinamarca	19.6	7.9	24.3	8.3	26.7	3.3	0.4
Huila	30.0	3.2	22.2	5.3	28.5	4.1	0.1
Magdalena	30.0	4.0	27.2	4.9	31.0	1.7	0.1
Nariño	45.3	1.9	21.9	7.6	18.1	2.2	0.1
Norte Santand.	17.8	3.4	27.8	8.3	36.0	2.2	0.1
Santander	18.5	3.0	29.0	8.2	31.8	5.5	0.1
Tolima	19.8	2.6	27.3	9.2	34.7	3.2	0.1
Valle	25.3	5.7	29.2	4.7	29.8	1.1	0.2
Intendencias	16.3	3.4	22.8	28.2	17.1	1.1	0.05
Comisarías	24.3	2.9	32.1	3.6	29.2	1.9	0.04
TOTALES	24.0	4.1	25.7	7.1	30.6	2.8	0.2

Fuente: Censo de 1938.

La información dispersa sobre fuerza de trabajo asalariada en algunos cultivos importantes permite constatar también la existencia de apreciables contingentes de fuerza de trabajo. Así, por ejemplo, en el cultivo del café se estimaba para 1906 que los trabajadores permanentes (no propietarios) eran 12.000, y en la época de recolección los cosecheros (asalariados transitorios) llegaban a más de cien mil⁽⁵⁵⁾. Para 1914 los trabajadores permanentes eran 80.000 y los estacionales 240.000⁽⁵⁶⁾. La no coincidencia de las épo-

55. Rev. Nal. de Agricultura, Nº 12, octubre 1906, pág. 115.

56. Rev. Nal. de Agricultura, diciembre de 1914, pág. 224.

cas de cosecha en las diferentes regiones del país admitía la existencia de un proletariado transhumante para la recolección, el cual se dedicaba el resto del año al cultivo de sus parcelas de subsistencia⁽⁵⁷⁾; como se verá luego, esto dará base a las quejas de los hacendados respecto a la dificultad de retener aquel proletariado y a sus esfuerzos por fijarlo a las haciendas dotándolo de pequeñas parcelas. Como anota Gilhodes: "Una hacienda de un millón de cafetos, como la de Subía en el Valle del río Bogotá, requería, en 1906, 300 trabajadores agrícolas permanentes. Estos peones no habían sido encontrados en las tierras dedicadas al nuevo cultivo. Eran más bien habitantes de las zonas de minifundio indígena de las altiplanicies de Cundinamarca y Boyacá que habían emigrado de sus regiones por falta de alimentos. Para mantener a estos trabajadores en su hacienda, el propietario que los recibía a medida que descendían de la altiplanicie acostumbraba dar a cada uno un pequeño lote de subsistencia en la parte montañosa de su propiedad, donde podía establecerse el peón y construir su choza"⁽⁵⁸⁾.

También en otros sectores agrícolas distintos al café se constataba la presencia de asalariados, sobre todo en aquellos que empezaban a adoptar formas comerciales por su articulación con el desarrollo industrial. Así, el ingenio Sincerín utilizaba 3.000 jornaleros diarios en 1910⁽⁵⁹⁾; ya para 1927 utilizaba 600 trabajadores en la zafra y 3.000 en las labores de corte y recolección, además de otros empleados⁽⁶⁰⁾. La fuerza de trabajo asalariado en los ingenios debió aumentar notablemente luego de la fundación, en la década de los veinte, del ingenio San Antonio en Viotá (que registraba en 1923, año de fundación, un empleo de 800 trabajadores)⁽⁶¹⁾, del ingenio Santata en Cartagena, de la Manuelita en Palmira, etc.

57. Cfr.: Oscar Forero, et. al.: "Tendencias de la Acumulación de Capital en Colombia 1845-1930", Tesis de Grado, U. J. T. L., 1975, pág. 137.

58. Pierre Gilhodes, "Las luchas agrarias en Colombia", Ed. La Carreta, 1974, pág. 31.

59. Rev. Nal. de Agricultura, Nº 10, junio 1910, pág. 291.

60. Diego Monsalve, "Colombia Cafetera", Barcelona, Artes Gráficas, 1927, pág. 733.

61. Rev. Nal. de Agricultura, Bogotá, 1923, Nos. 231-232, pág. 81.

También para el arroz se estimaba en 1908, en el solo departamento del Tolima, un total de 50.000 personas ocupadas en el cultivo⁽⁶²⁾. En fin, bastaría revisar los números del órgano publicitario de la SAC (La Revista Nacional de Agricultura) para constatar la presencia en los sectores agrícolas de magnitudes apreciables de asalariados antes de la conmoción proletarizante de los años veinte, como por lo demás lo evidencia también el auge de la colonización de tierras baldías, que señalaba sin duda el esfuerzo de una población sin tierra por permanecer en el campo.

Importa advertir que, sin ser el trabajo asalariado la forma de producción dominante en el campo, el número de asalariados se correspondía, más que suficientemente, con las dimensiones de los sectores manufactureros que podrían montarse y sobrepasa con mucho (así las cifras sean sólo un término de referencia) la capacidad de absorción de empleo que estos sectores eventualmente podrían tener.

Así pues, tampoco la burguesía iría a encontrar, en la ausencia de fuerza de trabajo proletarizada, un obstáculo para sus pretensiones de desarrollar el montaje de la industria manufacturera.

V

Por otra parte, la acumulación de capital había logrado una aceleración y profundización que se correspondía bien con la ampliación de la esfera productiva durante los primeros veinte años del siglo.

En la primera década, sobre todo, el capital comercial se había fortalecido ostensiblemente tanto porque el mercado monetario desorganizado había permitido a los comerciantes obtener algún provecho a través de la inflación, como por la vigencia de una política gubernamental encaminada seguramente hacia iguales propósitos.

La inflación en la última década del siglo pasado y de los primeros años de este siglo había implicado un crecimiento de los ingresos netos del café (que iban a parar en su mayor parte a los comerciantes) gracias a una tasa de cambio que creció sensiblemente más rápido que los costos de producción. Así, mientras que la tasa de cambio real crecía entre 1897 y 1911 en un 2.918%, los salarios nomina-

CUADRO N° 17

PRECIO REAL DEL CAFE: 1897 - 1911

Año	Indice salarios del café (1)	Precio mundial Indice (2)	Tasa de cambio nominal (3)	Tasa de cambio real	Precio real
1897	100	59	250	250	147.5
1898	105	50	292	278	139.0
1899	125	37	426	340	125.8
1900	256	30	923	360	108.0
1901	300	—	2.439	813	—
1902	580	47	6.698	1.154	542.38
1903	750	86	9.853	1.413	503.98
1904	800	49	9.358	1.169	572.81
1905	920	47	10.125	1.100	517.0
1906	1200	46	10.438	869	399.74
1907	1500	49	9.904	660	323.4
1908	1800	50	10.555	586	293.0
1909	1732	48	10.325	596	286.0
1910	1755	66	9.694	552	364.3
1911	1810	73	9.795	541	394.9

Fuente: Fernando Lleras, *op. cit.*, Cuadro N° 30.

1. Archivo Hacienda Jonás. Salarios trabajadores adultos.
2. Paul McGreevy, *op. cit.*
3. Alejandro López, "Estadística de Antioquia".

les crecían en 1.710% (véase cuadro N° 17), al tiempo que los costos de transporte tendían a declinar. Por lo demás, este proceso de crecimiento de los precios reales del café por encima de los costos de producción constituía sólo la aceleración de un proceso rápido de acumulación iniciado en la penúltima década del siglo XIX⁽⁶³⁾. Como anota Miguel Urrutia: "La inflación que se inicia con las grandes emisiones monetarias a partir de 1885 tiende a afectar los costos menos que los precios de los productores de café.

62. Rev. Nal. de Agricultura, Bogotá, N° 9, 1906, agosto 15, pág. 141.

63. Una información similar a la del cuadro 17 para el período 1882-1897 puede verse en Darío Bustamante, *op. cit.*, pág. 82.

Esto ... tiende a fomentar la producción cafetera y determina la iniciación del proceso de crecimiento económico colombiano. No obstante, aunque la inflación parece haber favorecido el proceso de industrialización en su primera etapa, parece claro que esto se hizo a costa de los ingresos reales del grupo más pobre de la población: los jornaleros rurales" (64).

Por otra parte, en el plano del manejo monetario, las tentativas de estabilización del valor del papel moneda y la legalización de su convertibilidad (65) permitían a los comerciantes, poseedores del circulante, toda suerte de provechosos manejos. La junta de conversión, creada después de la caída de Reyes y encargada del manejo de las rentas destinadas a la conversión de papel moneda en dinero metálico (66) era un vehículo que permitía, sin duda, la concentración del oro disponible —y con ello la concentración del crédito— en manos de los comerciantes. Un observador de la época, Antonio José Restrepo, anotaba a propósito de la Junta de Conversión: "Para disculpar a su autor responsable, esa ley y el plan que ella impuso y que en la parte más dañina han venido empleando las autoridades en los 12 años corridos, corresponde perfectamente a la mentalidad, deseos y conveniencias de nuestros comerciantes, que son los que forman opinión entre nosotros, y como no descuidan sus intereses corporativos y personales, claman y patalean contra toda moneda de crédito ... Esa ley es, además, el complemento adecuado de la institución del talón de oro y de la reducción del medio circulante a meros diez millones que ya habían realizado otros comerciantes al amparo del Quinquenio. Esas medidas al parecer encaminadas al bien de la República, han producido el resultado matemático que sus instigadores descontaban ya al insinuarlas, al proponerlas, al exigir las, al imponerlas a los legisladores enceguecidos y supeditados por los aspavientos y alharacas de la usura implacable, que buscaba su desquite, y de los negociantes o revendedores del extranjero que re-

64. Miguel Urrutia, op. cit., pág. 1985.

65. Verse Guillermo Torres García, "Historia de la Moneda en Colombia", Imprenta del Banco de la República, Bogotá, 1945, caps. X y XI.

66. Para algunas anotaciones sobre la importancia de la junta de conversión en la organización del mercado financiero y crediticio, véase Antonio José Uribe, "La reforma Administrativa en Colombia", Librería Colombiana Camacho Roldán y Tamayo, Bogotá, 1917, págs. 398 a 439.

clamaban oro, oro de veintidós kilates para enviarles a sus principales. Esas medidas han dejado al país sin moneda o poco menos y la usura ha prosperado tan satisfactoriamente, que el interés bancario corriente es el 1½ y el 2% mensual en toda suerte de préstamos, pero particularmente en los que miserablemente le consienten al gobierno" (67).

De este modo, la característica del mercado monetario de entonces se encargaba de estimular la concentración de ingresos en manos de comerciantes, al propio tiempo que la unificación de los signos monetarios unificaba y ampliaba la esfera de circulación comercial (68).

Sin embargo, más allá de una deliberada política que a través del manejo monetario favorecía al capital comercial, era con base en los mecanismos de procesamiento y comercialización interna y externa del café como ese capital lograba apropiarse el grueso de los ingresos derivados de la expansión cafetera.

El primer mecanismo que enfrentaba el pequeño productor era el de las trilladoras, concentradas según Diego Monsalve en beneficio de los comerciantes exportadores y de los grandes hacendados (69). Mientras que casi cada propietario poseía en Antioquia una despulpadora, no ocurría lo mismo con las trilladoras (70).

Ya para la década del 30, Antonio García indica cómo el carácter minifundista de la producción fraccionaba los procesos de producción y beneficio. Ilustra esto señalando las diferencias de costo de trilla entre Brasil y Colombia. Mientras allí la trilla de un saco de 60 kilos costaba \$ 0.07, acá costaba \$ 0.30 (71). Ello implicaba, como anota el mismo García, la generalización de la venta de café húmedo y el

67. Antonio José Restrepo, "Contra el Cáncer de la Usura", Tipografía Moderna, Bogotá, 1923. Citado en Oscar Forero et. al., cit., págs. 249-250.

68. Cfr. Oscar Forero et. al., pág. 231 y ss.

69. Diego Monsalve, "Colombia Cafetera", Barcelona, Artes Gráficas, 1927, pág. 274.

70. Así, por ejemplo, a 8.923 plantaciones en Antioquia en 1926 correspondían 8.142 despulpadoras (Monsalve, loc. cit.), hacia 1915 a un total de 8.408 plantaciones correspondían 60 trilladoras y en 1926 a 8.923 plantaciones correspondían 65 trilladoras. (Rev. Nal. de Agricultura, N° 235 y 236).

71. Antonio García, "Geografía Económica de Colombia: Caldas". Bogotá, 1937, pág. 559.

concomitante beneficio para el propietario de la trilladora⁽⁷²⁾.

Venían luego los anticipos de los compradores locales, anticipos que constituían el recurso de los pequeños intermediarios (fonderos) para eliminar la competencia. "Los intermediarios rurales —anota García— forman pues una especie de zona impermeable que aísla a los productores del mercado libre por medio de préstamos con intereses mínimos del 7% en cada cosecha (el 14% anual en los meses de las dos cosechas) o de otras formas de avance que aseguran las existencias de café"⁽⁷³⁾.

Era evidente que este sistema dejaba al pequeño productor en manos del intermediario local. Citemos de nuevo a García: "Los anticipos tienen dos modos generales de uso: 1) Anticipos en metálico, con intereses y obligación de vender a determinado precio o al precio corriente en la plaza en determinado día. 2) Anticipos en especies, con promesa de venta sin o con determinación de la cantidad o con promesa de pago en café, fijando la unidad"⁽⁷⁴⁾.

También los anticipos permitían ajustar los beneficios o las fluctuaciones del precio del café: En los momentos de alza de precios se cobraban en café los adelantos hechos en dinero, pero a las cotizaciones del momento de hacer la transacción original. En épocas de descenso de precios se recurría por supuesto, al procedimiento contrario⁽⁷⁵⁾.

El proceso de compra ostentaba también características que iban en detrimento de los ingresos del pequeño productor. En Caldas y Antioquia, el café era vendido a través de comisionistas locales, quienes lo vendían a otros y éstos finalmente a la casa exportadora. En Santander, por el contrario, parece que la mayor parte del café era comprado por un número limitado de mayoristas, que adquirirían directamente el grano al productor⁽⁷⁶⁾. Este se vendía casi sin limpiar, y algunos observadores anotan que al productor le correspondía apenas un pequeño margen del precio de exportación⁽⁷⁷⁾.

72. Ibid., págs. 551-554.

73. Ibid., pág. 575.

74. Ibid., loc. cit.

75. Véase Oscar Forero, et. al., op. cit., pág. 128.

76. U. S. Department of Commerce "The Coffee Industry in Colombia", págs. 9 y ss.

77. Cfr.: F. Lleras, op. cit., pág. 165.

En Cundinamarca, a excepción de las grandes plantaciones, los productores comerciaban directamente con agentes representantes de las compañías exportadoras, las que luego trasladaban el café hacia Girardot, donde se controlaba el comercio del café de exportación⁽⁷⁸⁾.

Pese a estas diferencias, el comercio del café asumió características monopólicas: "1) La del monopolio por exportadores nacionales, con eliminación casi total de la competencia. Se usa en gran escala el sistema de anticipos, los márgenes de riesgo y ganancia fluctúan entre 40 y 50% y se hacen asociaciones o pools para imponer bajos precios. 2) La del monopolio por exportadores extranjeros o agentes nacionales de empresas extranjeras (firmas monopolistas de los mercados internacionales del grano), monopolio que se verifica a través de la competencia. Las firmas monopolistas extranjeras, multiplicando las cadenas de intermediarios y desalojando a los exportadores nacionales (con capital colombiano), aparecen como estimulantes del mercado libre. Imponen los precios de acuerdo con las condiciones particulares —en espacio y tiempo— de cada mercado"⁽⁷⁹⁾.

La penetración del capital extranjero en el comercio de café era visible. Ya Rafael Uribe Uribe había hecho notar la concentración de las casas procesadoras ("tostadoras") en los centros de consumo norteamericanos, las que a su vez habían establecido vínculos con la industria cafetera colombiana mediante préstamos a firmas exportadoras y a grandes productores⁽⁸⁰⁾. Durante las tres primeras décadas del siglo estas firmas entran a dominar casi todo el comercio exterior de café nacional, desplazando a los comerciantes nacionales. Con la quiebra de la Casa López en 1923 se fortalece esta penetración. Durante los cuatro primeros meses de 1929 el 60% del café exportado por Girar-

78. U. S. Department..., op. cit., pág. 11.

79. Antonio García, op. cit., pág. 573.

80. Fernando Lleras anota que es precisamente a partir de 1897 cuando la elevación del tipo de cambio obliga a las firmas exportadoras que habían obtenido créditos en oro a abrir las puertas a las firmas extranjeras exportadoras (op. cit., pág. 148). Hacia 1906, la Rev. Nal. de Agricultura anotaba: "Si analizamos el estado de la industria cafetera en nuestro país, vemos que los cafetales están en su mayor parte hipotecados a casas extranjeras de quienes han recibido los plantadores sumas a préstamo para sostener los plantíos y recolectar las cosechas". (Nº 12, 1906, pág. 226).

dot era controlado por cuatro firmas extranjeras y el 40% del café exportado por Buenaventura correspondía a cinco casas extranjeras. Mariano Ospina Vásquez declaraba en el Congreso Cafetero de 1929: "No tiene ya hoy la importancia que tuvieron en época anterior los almacenes generales de depósito para el café, por el hecho de que una buena parte del que se produce se vende directamente a los representantes que en el país han establecido las casas extranjeras negociantes en el fruto"⁽⁸¹⁾. La crisis de 1930 agudizó aún más la penetración, al punto de que una sola firma, la Great Atlantic and Pacific Tea Co., de Nueva York, compraba más del 14% del total del café importado por los Estados Unidos⁽⁸²⁾.

Así, el comerciante colombiano quedaba relegado al papel de intermediario en los pequeños centros de producción. Competían, por supuesto, las grandes casas exportadoras nacionales como la Echavarría Inc., fundada por Alejandro Echavarría, y la casa de J. M. López & Co., también de empresarios colombianos⁽⁸³⁾. Antonio García anota como causas probables de la debilidad de las firmas exportadoras nacionales frente a las extranjeras: "a) Las demoras excesivas en el transporte y el carácter contingente de la exportación. b) La necesidad de créditos para pagos, con intereses hasta del 18% anual. c) El riesgo por los altos intereses y las fluctuaciones de los precios. d) La carencia de vías de comunicación (carreteras, ferrocarriles, cables, teléfonos, telégrafos, etc.). e) La desmejora de la calidad del grano en los depósitos y en el transporte"⁽⁸⁴⁾. Era, en efecto, indudable que las contingencias de los transportes, las diferencias de tiempo entre la compra en el interior y la venta en el exterior, el desconocimiento de las cotizacio-

81. Ospina V. Mariano, "Almacenes generales de Depósito", Rev. Cafetera de Colombia, Nos. 3 y 4.

82. William Ukers, "All about Coffee", N. Y. The Tea & Coffee Trade Journal Co. 1935, pág. 467.

83. Los cafeteros anotaban: "La crisis mencionada, —la del veinte— trajo como consecuencia la liquidación de todas estas firmas colombianas y el mercado de nuestro café vino a concentrarse en unas pocas pero poderosas casas extranjeras que han establecido sus oficinas y sucursales en Colombia, y de unos pocos exportadores colombianos que, por regla general, no disponen del capital que requiere un negocio de esta magnitud y de tantas contingencias". ("Las Maniobras de Especulación", en Rev. Cafetera de Colombia, N° 25, abril, 1931, pág. 876).

84. A García, op. cit., pág. 573.

nes en los mercados internacionales, eliminaban de la competencia a los pequeños capitales⁽⁸⁵⁾.

Estas compras a bajos precios, bien fuera por el sistema de anticipos, por el monopolio de las trilladoras, por el desconocimiento de cotizaciones, etc., daban a la venta del producto del pequeño caficultor el carácter de una realización forzosa, "subsistiendo las diferencias corrientes del 30 al 50% entre cotizaciones en Nueva York y en plazas locales"⁽⁸⁶⁾. Oigamos de nuevo a García, quien estudió en detalle la economía cafetera caldense: "Examinando los modos de compra (existentes aún en algunas regiones de Caldas, Valle, Tolima, etc.) hemos llegado a la conclusión de que hay factores que impiden la transformación efectiva y el alza real de precios para los cultivadores: el uno es el uso arbitrario e incontrolado de medidas de peso y volumen y el otro el desconocimiento que tienen los compradores de cuáles son o deben ser los 'precios corrientes' (en regiones donde la compra está acaparada, los monopolistas riegan créditos en los campos, controlan la plaza y son los únicos que conocen las cotizaciones en mercados internos y externos que imponen los 'precios corrientes')"⁽⁸⁷⁾.

En suma, los sistemas de compra se estructuraban alrededor del monopolio y la especulación: en el nivel de circulación de los capitales nacionales, la especulación puramente local (intermediarios urbanos y rurales) o de capitales eventualmente vinculados al comercio de exportación, y en el nivel de circulación de los capitales comerciales extranjeros (a partir de la década del veinte), la especulación en el abastecimiento de oficinas en el exterior (Huth and Co., W.R. Grace, Hard y Rand Inc., Steinwender Stafreggen and Co., U.S. Coffee Corps., Cía. Cafetera de Manizales y Exportadora de Caldas, etc.) y el abastecimiento de las casas tostadoras y distribuidoras (American Coffee Corp., etc.)

85. A ello se sumaban los procedimientos poco decorosos de las firmas exportadoras. Era corriente que hicieran circular falsas noticias entre los pequeños caficultores sobre supuestas caídas de precios del grano en el exterior a fin de comprar a precios más bajos que los existentes en el mercado. "Hasta tal punto era efectivo el funcionamiento de este mecanismo, que ya sabíamos los cafeteros que tan pronto como empezaba la cosecha en cualquier región del país, venía la depresión especulativa de los precios". ("Las Maniobras de Especulación", pág. 876).

86. Antonio García, op. cit.

87. García, op. cit., pág. 57.

(88). En los años anteriores a los veinte, sin embargo, los mismos mecanismos eran utilizados esencialmente por las casas comerciales nacionales. A partir de la década de los veinte, resultará obvio que este desplazamiento relativo de los capitales nacionales y la reducción de la órbita de sus operaciones comerciales en favor del capital externo, presionarían, por una parte, el desarrollo del entable industrial y, por otra, una recuperación del comercio a través de la Federación de Cafeteros.

El traslado persistente de los ingresos del café a manos de los comerciantes se veía estimulado aún más por una integración monopólica de las compras y exportaciones de café con el resto de actividades asociadas. Frank Safford ha hecho notar cómo el interés del comerciante, desde el siglo XIX, radicaba en fortalecer su posición monopólica a través del control del sistema de transportes⁽⁸⁹⁾. Hacia 1920 existía una integración similar a la descrita por Safford. Los principales exportadores controlaban no sólo los mercados sino también las trilladoras, los almacenes de depósito, los puertos de embarque y buena parte de los medios de transporte. Así, por ejemplo, hacia 1923, en el momento de sucederse la quiebra del Banco López, la casa comercial López (presidida por don Pedro López) exportaba el 70% del total de café colombiano, era dueña del Banco López, de la Naviera Colombiana, del ferrocarril Ibagué-Ambalema, del ferrocarril Tolima-Huila y de una bien montada red de almacenes de depósito, secadoras y trilladoras de café en diversas regiones productoras del grano, al punto que su nieto, Alfonso López Michelsen, puede decir: "Y en verdad, Pedro A. López y Cía. había sido, entre 1912 y 1923, una entidad como es ahora la Federación de Cafeteros. Compraba el 70% de la producción nacional, financiaba las cosechas a través del Banco López, retenía o ponía en venta el café colombiano en Nueva York que transportaba en su propia flota a lo largo del Río Magdalena y en barcos de mar, tomados en arriendo, hasta los muelles de la gran metrópoli norteamericana"⁽⁹⁰⁾.

88. Cfr.: William Ukers, op. cit.

89. Frank Safford, "Abstract Commerce and Enterprise in Central Colombia 1821-1870". U. de los Andes, CEDE, Microfilms Service, Bogotá, 1965, págs. 309 y siguientes.

90. Alfonso López Michelsen, "Alfonso López Agricultor" en Rev. del Centenario de la SAC., Diciembre 1971, pág. 94.

De este modo, durante las dos primeras décadas del siglo, la economía había experimentado un proceso de acumulación de capital-dinero de magnitudes suficientes como para emprender actividades distintas a las comerciales, y por otra parte, la saturación de la esfera de reinversión comercial conjuntamente con el desplazamiento del capital comercial nacional de las actividades cafeteras impulsaban seguramente la apertura de nuevas esferas de inversión.

Naturalmente, el grado alcanzado por la acumulación de capital habría de reflejarse, hacia los años veinte, en un proceso de concentración del capital bancario y en la iniciación de un proceso de centralización industrial. Tal era, al menos, la forma que insinuaba el capital comercial en la búsqueda de una organización del mercado de capitales que diera pie a nuevas esferas de inversión. Si bien la organización bancaria había nacido articulada al comercio exterior y auspiciada por los capitales comerciales⁽⁹¹⁾, los debates de la segunda década del siglo sobre la fundación del Banco Emisor indicaban la necesidad de un viraje de la política bancaria en el sentido de estimular directamente las actividades agrícolas y manufactureras⁽⁹²⁾. La organización bancaria nacional, ciertamente, había crecido al amparo del desarrollo cafetero. Hacia 1920 el país contaba con bancos en todas las regiones del país dedicados a atender todas las actividades económicas, aunque preferencialmente al comercio. Existían bancos comerciales, hipotecarios, agrícolas, prendarios, etc.⁽⁹³⁾. Hacia 1925 la intensificación del crecimiento industrial trae como consecuencia la aceleración del proceso de concentración del capital bancario, proceso estimulado sin duda por la reglamentación legal que limitaba el volumen de operaciones según el volumen del capital y las reservas, lo que afectaría de inmediato a pequeños bancos de precaria capacidad financiera que o bien debían liquidarse o bien fundirse con bancos de mayor solidez. El primer golpe, por supuesto, lo recibieron

91. Sobre este punto véase Oscar Forero, et. al., op. cit., capítulo VI, y Darío Bustamante, op. cit.

92. Véase Robert Triffin, "La Moneda y las Instituciones Bancarias en Colombia", suplemento N° 202 de la Rev. del Banco de la República, agosto 1944. También Pedro Nel Ospina, "Mensaje del Presidente de la República al Congreso Nacional en sus Sesiones Ordinarias de 1923".

93. Para un catálogo de los bancos existentes en el país en 1920, con lugar de operaciones, fecha de fundación, capital y actividad, véase Oscar Forero, et. al., op., cit., págs. 273 a 288.

aquellos pequeños bancos dedicados a facilitar las transacciones locales⁽⁹⁴⁾. Los bancos de mayor solidez absorben también a los pequeños bancos locales. Así, en 1925 el Banco de Bogotá absorbe al Banco del Huila, al Banco del Ruiz y al Banco de Caldas, en 1927 al Banco Social del Tolima, en 1928 al Banco Republicano, al Banco de Pereira, de Santander, de Pamplona, de Cúcuta, al Banco Central, al Nuevo Banco de Boyacá, etc.⁽⁹⁵⁾. El Banco de Colombia, por su parte, absorbe al Banco del Pacífico de Cali, y las secciones hipotecarias del Banco del Ruiz pasan al Banco Hipotecario de Colombia, etc.⁽⁹⁶⁾.

De igual modo, la centralización del capital industrial se desarrollaba con amplitud. Las empresas grandes recién creadas absorbían a aquellas pequeñas empresas de carácter casi artesanal o unificaban sus capitales para repartirse más cómodamente el mercado. Ello era ostensible sobre todo en Antioquia donde la industria había encontrado su mayor crecimiento. La Compañía Colombiana de Tabaco, que surgió como sociedad anónima en 1919, incorporó en 1924 dos empresas del Valle del Cauca, en 1926 dos fábricas de cigarrillos de Cartagena y Barranquilla y en 1928 la fábrica de cigarrillos Thais. Hacia finales de la década monopolizaba completamente el mercado nacional de cigarrillos⁽⁹⁷⁾.

Coltejer se transformó en sociedad anónima en 1914 y ya hacia 1920 "tenía conquistados los mercados locales en su totalidad y buena parte de los nacionales"⁽⁹⁸⁾. La Compañía Nacional de Chocolates surgió también de la unión de va-

94. Trece bancos son forzados a la liquidación: el de Crédito Caucaño (Popayán), el de Mutualidad (Bucaramanga), el Sucre (Medellín), el Dugand (Barranquilla), el Sonsón (Sonsón), El Comercial (Cartagena), el del Sur (Pasto), el de Boyacá (Tunja), el del Centenario (Sogamoso), el Hipotecario de la Mutualidad (Bucaramanga), el Industrial (Cartagena), el Jericó (Jericó) y el del Crédito Mercantil (Barranquilla).

95. Ospina Vásquez, op. cit., pág. 347.

96. La fundación de la Bolsa de Valores de Bogotá en 1928 fue un buen índice de la organización del mercado institucional de valores. "Este ha sido —anota Poveda Ramos— un importante instrumento en la formación del mercado de capitales en el país y en el encauzamiento del ahorro interno hacia la financiación de empresas industriales". (Poveda Ramos, op. cit., pág. 49).

97. F. Gómez M. y A. Puerta, "Biografía Económica de las Industrias de Antioquia", Tipografía Bedout, págs. 25 y ss.

98. Ibid., pág. 37.

rias empresas "para evitar la competencia y para disminuir los costos por administración"⁽⁹⁹⁾. En fin, podrían mencionarse, en el ramo textil, Tejidos Unión, Rosellón, Fatelares; en bebidas las gaseosas Posada Tobón, etc., empresas surgidas como sociedades anónimas bien por la unión de pequeñas fábricas o por la absorción de las mismas.

También en otras regiones del país prosperaba la sociedad anónima y el monopolio. La Compañía Fosforera Colombiana controlaba hacia 1930 el 85% del mercado nacional⁽¹⁰⁰⁾. En Bogotá se fusionan pequeñas tenerías para constituir la Empresa Colombiana de Curtidos. Todo ello daría como resultado un movimiento considerable de valores y títulos de propiedad de empresas industriales, la mayor parte ya organizadas como sociedades anónimas.

Gabriel Poveda Ramos sistematiza las características de la concentración industrial del período 1920-1930 así: "a) En este período se configura definitivamente la organización de las empresas industriales como personas jurídicas, bien como sociedades limitadas, bien como sociedades anónimas, forma ésta que habría de ser la más importante. b) Se define la tendencia a localizarse en su enorme mayoría en las cuatro principales ciudades del país. c) Se echan los cimientos de un mercado de capitales y de la diversificación de la tenencia de la propiedad industrial. d) Desaparecen algunos importantes renglones tradicionales de manufacturas de carácter doméstico o artesanal. e) Se perfilan los comienzos de la concentración financiera que hoy existe en ciertos sectores industriales tales como los de cervezas, tabaco, gaseosas y textiles, como efecto de una rápida transformación tecnológica y de la adopción de grandes escalas de producción por plantas. f) Se consolida la tendencia hacia la sustitución de empresas tradicionales pequeñas por unidades de tamaños mayores. g) Las industrias comienzan a operar no ya sobre mercados locales, sino sobre el mercado nacional total, de lo cual son ejemplos relevantes los casos de los textiles de algodón, de cervezas y de tabaco"⁽¹⁰¹⁾.

La acumulación tomaba pues el camino de la concentración. Pero hemos de subrayar que al impulso de la so-

99. Ibid., pág. 122.

100. Ospina Vásquez, op. cit., pág. 389.

101. Gabriel Poveda Ramos, op. cit., pág. 50-51.

ciudad anónima prosperaba también el monopolio⁽¹⁰²⁾. Esta tendencia a operar sobre el mercado nacional señalada por Poveda Ramos y la concomitante desaparición de las empresas artesanales daban cabida, en un mercado que si bien había alcanzado cierto desarrollo apenas brindaba campo para soportar en cada renglón de la demanda unas pocas empresas "de tamaño mayor", a un evidente dominio monopolístico por parte de las recién nacidas empresas anónimas. Concentración y monopolización son entonces la vía de acumulación de los años veintes.

Así, el marco estructural sobre el cual la burguesía cimentaba sus pretensiones de desarrollo manufacturero estaba completo: esa burguesía contaba ya con un mercado más o menos ampliado del cual apoderarse en condiciones que le permitieran el montaje de unidades productivas de tamaño significativo y había adquirido asimismo un importante grado de autonomía respecto al exterior. Contaba también esa burguesía con un apreciable contingente de fuerza de trabajo asalariada para cimentar el radio de explotación capitalista en un período breve y con una acumulación de capital lograda desde el sector exportador, acumulación que por lo demás estaba experimentando ya los beneficios del monopolio industrial.

El funcionamiento de este marco estructural planteaba problemas que, sin ser despreciables, no resultaban de imposible solución: faltaban sólo las vías de comunicación que integraran el mercado interno, para dar cabida efectiva a "las unidades de tamaño mayor" de que habla Poveda Ramos; faltaba una coyuntura favorable para captar el mercado y, lo más delicado, un cambio en las característi-

102. La escasa integración de las actividades económicas debió estimular también la integración vertical de algunos procesos productivos. Así, "Leo S. Kopp nos refería alguna vez cómo sin quererlo y para poder lograr el éxito completo que al fin logró en la fabricación de sus excelentes cervezas, tuvo que fundar, como auxiliar de ella, la fábrica de botellas llamada Fenicia, tuvo que comprar y explotar por su cuenta las carboneras de Zipacón... tuvo que sembrar y cultivar cebada y, en fin, que comprar y elaborar unos terrenos en Boyacá, ricos en caolines, materia prima de sus botellas, etc." (Luis Eduardo Nieto Caballero: "Ideas Liberales", linotipos de "El Espectador", Bogotá, 1922, pág. 282). Esta monopolización desataba, por supuesto, las protestas de no pocos humanistas que veían las sociedades anónimas como "ordallas de la producción, de la libertad, honra y vida de los ciudadanos, que todo lo corrompen, todo lo compran, todo lo venden, todo lo dominan y avasallan". (Antonio José Restrepo, op. cit., pág. 29).

cas del Estado para orientarlo más decididamente en favor del desarrollo industrial. Quizás no se percibía que de estos problemas menores iría a resultar una transformación decisiva en la sociedad colombiana y particularmente el rompimiento de las relaciones que la "República Señorial" conservadora había impuesto durante medio siglo.

VI

Se indicaba ya, hacia los años veintes, por parte de los observadores de la época, que el principal problema de la economía nacional era la ausencia de una infraestructura de vías de comunicación. Sin duda, la existencia de un mercado aún no plenamente explotado ponía en evidencia la necesidad de un sistema articulado de medios de transporte para los productos. La economía se asfixiaba en el localismo cuando las oportunidades de aprovechar un mercado nacional se revelaban completas. La condición, por supuesto, era la integración de ese mercado a través de los ferrocarriles y las carreteras. No extraña por ello que un periódico de la época anotara: "Para la presidencia de la República, los colombianos debiéramos votar por un caudillo industrial, por un caudillo de los ferrocarriles, de las carreteras y de los tranvías. Esta sería la salvación, predicada por aquel sabio profesor de Economía Industrial que resumió todas sus enseñanzas patrióticas y económicas en esta frase: 'Colombia necesita un gerente'"⁽¹⁰³⁾.

¿Pero se trataba acaso de continuar las tendencias centrífugas mantenidas por las vías de comunicación durante el siglo XIX y los primeros veinte años del actual? Esto supondría la disposición de la burguesía industrial y comercial a continuar con una economía articulada por entero al comercio exterior. Una orientación contraria, esto es, la orientación de las vías de comunicación para impulsar el comercio interno más que el externo, supondría una disposición distinta: la de organizar una economía interna que abriera nuevas posibilidades de inversión, diferentes al comercio exterior, y de fundamentar las bases de la acumulación sobre condiciones económicas distintas a la comercialización del café.

Durante casi un siglo, la función de las vías de comunicación, de los ferrocarriles en particular, había sido exclusivamente la de integrar la economía al mercado mun-

103. Gerardo Molina, op. cit., pág. 26.

dial, vinculando las áreas cafeteras a los puertos de embarque, bien sobre el Río Magdalena o bien sobre el mar (véase mapa N° 1) ⁽¹⁰⁴⁾. Esta tendencia, por lo demás, descansaba no tanto en una decisión política que podría juzgarse equivocada (Ospina Vásquez por ejemplo se refiere a la "superstición" de Núñez por los ferrocarriles), como sobre las posibilidades que ofrecía la economía para desarrollar los ferrocarriles. Dicho de otro modo, la economía nacional, hasta los años veintes, no admitía otra cosa que tendencias centrífugas en sus vías de comunicación. La razón es simple: "Los altos costos de financiación, construcción y mantenimiento que ellos [los ferrocarriles] implicaban, requerían un tráfico relativamente estable y un volumen de carga lo suficientemente elevado como para ser económico y justificar el tránsito en ambas direcciones; debía producirse un margen aceptable de ganancias que atrajera al empresario o al gobierno; de lo contrario ningún empresario querría acometer la obra o el gobierno se iría endeudando progresivamente" ⁽¹⁰⁵⁾; vale decir, los ferrocarriles no podrían existir sin el café.

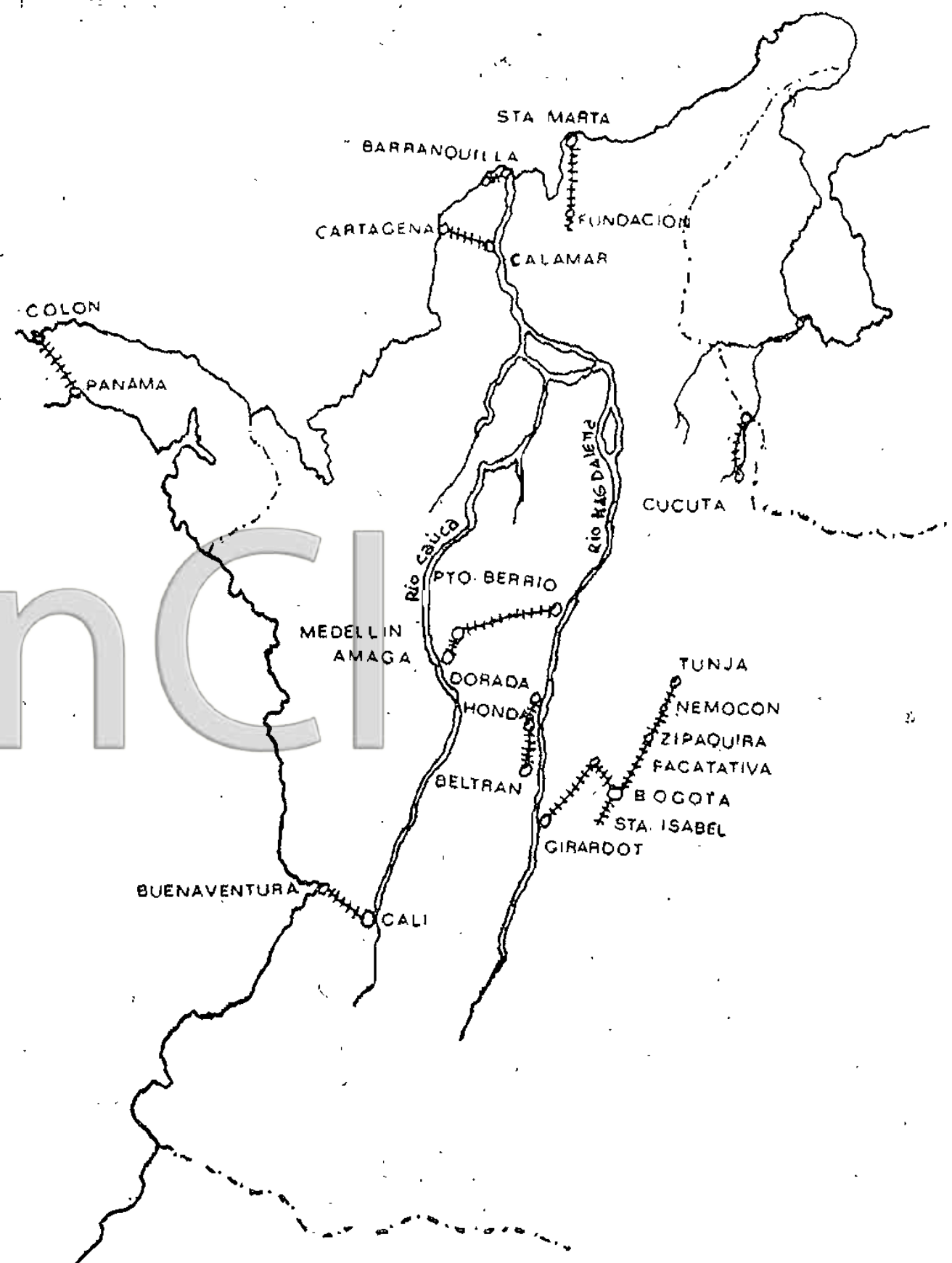
Pretender orientar los ferrocarriles hacia el tráfico interno supondría un comercio interno estable y de dimensiones significativas, es decir, un mercado amplio inexistente en la Colombia del siglo XIX ⁽¹⁰⁶⁾. Las condiciones que requerían los ferrocarriles para orientarse hacia adentro sólo estarían relativamente completas hacia los años veintes. Era por demás obvio el efecto de los ferrocarriles sobre la rentabilidad de los cultivos de café. Ya desde el siglo XIX se anotaba como, sobre todo en Cundinamarca, la ganancia de los productores estaba determinada por la distancia al Río Magdalena ya que los comerciantes pagaban el producto a un precio equivalente a la cotización en puertos, menos los costos de transporte de la finca al puerto fluvial. Los costos de transporte, que constituían una parte considerable del precio de entrega del café en el siglo XIX, descendieron de un nivel de 20% a menos de 5%

104. Cfr.: Alfredo Ortega, "Ferrocarriles Colombianos: Resumen Histórico", Bibl. de Historia Nacional, volumen XXVI, Bogotá, 1920, y J. Fred Rippy, "Dawn of the Railway Era in Colombia", *Hispanic American Historical Review*, noviembre de 1943, págs. 650-653.

105. Fernando Lleras, op. cit.

106. Que sepamos, sólo Fernando Lleras presenta las cosas en los términos expuestos aquí. El resto de la bibliografía conocida atribuye estas tendencias centrífugas a un error de percepción de la burguesía comercial.

MAPA 1
FERROCARRILES COLOMBIANOS 1915



Fuente: Fred J. Rippy, "Dawn of the railway era in Colombia", pág. 653.

de entrega (véase cuadro N° 18). El desarrollo de las carreteras contribuiría, en el decenio del treinta, a abaratar sensiblemente los fletes. Así por ejemplo, Alberto Pardo (op. cit., pág. 418) estima que los fletes entre Riosucio y Virginia descendieron entre 1929 y 1932 en un 80% y en la zona caldense en un 400%.

CUADRO N° 18

Año	Ruta	% del precio al por mayor en N. York representado por el costo de transporte colombiano
1878	Bucaramanga-Barranquilla	24%
1943	Bucaramanga-Barranquilla	4%
1867	Cúcuta-Maracaibo	15%
1943	Cúcuta-Maracaibo	3%
1868	Bogotá-Honda	20%
1943	Bogotá-Puerto Salgar	2%

Fuente: Fernando Lleras, op. cit., pág. 118.

Aún así, la necesidad de integrar el mercado interno era claramente percibida por los más agudos observadores de la época. No sólo se trataba de rebajar los fletes para poner el producto de exportación en condiciones de competencia en el mercado mundial, lo que sin duda logró el desarrollo ferrocarrilero (véase cuadro N° 18). Por sobre todo, el problema consistía en abaratar un tráfico interno que aumentaba por lo menos al mismo ritmo del comercio de exportación (véase cuadro N° 19), y en unificar los dispersos mercados regionales en un amplio mercado nacional que permitiera sustentar el desarrollo de los sectores productivos internos: "Los mercados —anotaba Eugenio J. Gómez— existen hoy, como lo comprueban las valiosas importaciones de artículos alimenticios que surten extensas regiones del país de cosas que produce éste en otras latitudes pero que están prácticamente incomunicadas con aquéllas; v.g. las costas se proveen de manteca, de azúcar, de harina, de frutas y de varios otros alimentos del exterior cuando ellos se producen abundantemente en el interior. Mas, ¿cómo se transportan al litoral? Sólo a expensas de gravosos fletes que ponen fuera de la competencia extranjera el producto vernáculo. Si siquiera los buenos caminos

CUADRO N° 19

RESUMEN DEL MOVIMIENTO FERROCARRILERO 1918-1923

INDICES (Carga transportada en kilos 1918 = 100)

Año	Kms. en explotación	Comercio de Import.	Comercio de Export.	Comercio interno	Comercio no Especif.
1918	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1919	104.5	238.7	137.9	165.0	53.7
1920	113.1	392.5	164.4	189.6	62.0
1921	120.0	345.5	213.4	184.8	39.2
1922	121.2	385.7	187.6	174.7	39.1
1923	120.0	494.5	221.7	266.4	—

INDICES DE INGRESOS POR TIPO DE TRAFICO. 1918 = 100

Año	De comercio de importación	De comercio interno
1918	100.0	100.0
1919	161.4	126.1
1920	144.5	181.8
1921	147.0	172.4
1922	208.1	183.2
1923	236.7	—

% DEL VALOR DE COMERCIO INTERNO CON RESPECTO AL VALOR TOTAL TRANSPORTADO

Año	%	Año	%
1918	9.3	1921	17.1
1919	15.3	1922	16.1
1920	17.5	1923	24.7

Fuente: En base a Ignacio M. Sánchez Santamaría, "Geografía comercial y económica de Colombia y de los países con los cuales negocia", Tipografía Ariel, 1925, págs. 48-50.

facilitaran los transportes se podría pensar en inmigraciones" (107).

Esa existencia del mercado a la que aludía Eugenio J. Gómez, mirada desde el punto de vista de la economía nacional en su conjunto, era un hecho que sólo podía adquirir toda su realidad a través de las vías de comunicación. La eficacia de este mercado para fundamentar en él la expansión de la economía estaba condicionada a las facilidades de tráfico. Así pues, el desarrollo de las manufacturas pasaba a depender no de factores estructurales ya existentes, sino de las vías de comunicación. Las referencias en este sentido son numerosas. Esteban Jaramillo, por ejemplo, declaraba: "...Para que tales industrias lleguen a implantarse y a dar óptimos frutos de bienestar y de riqueza, es de necesidad no menos imperiosa el desarrollo de nuestras vías de comunicación. Sin ferrocarriles y carreteras, es decir, sin medios rápidos y económicos de comunicación, no hay civilización posible, no hay progreso económico que merezca este nombre. Los transportes expeditos y baratos son el alma del comercio y la fuente del progreso industrial, porque artículo que no se transporta rápidamente y a precio razonable, es artículo que no soporta la competencia y que por lo mismo no se vende, y artículo que no tiene mercado, no se produce" (108). Luis Cuervo Márquez ilustraba las diferencias de fletes: transporte en mula \$ 0.27 tonelada-kilómetro, en carreteras \$ 0.10 ton-km., flete en ferrocarril de Girardot \$ 0.55 para café y \$ 0.12 ton-km. para la generalidad de las mercancías de importación (109).

La red ferrocarrilera se encontraba sobre todo en la zona cafetera. De un total de 1.481 kilómetros férreos en explotación en 1922, se encontraban en regiones típicamente cafeteras 992 kms. A ello se sumaban los 313 kms. orientados a puertos marítimos, quedando para las demás regiones sólo 176 kilómetros (véase cuadro N° 21). Estas últimas regiones debían restringirse al uso del precario sistema de carreteras. Aún para 1915, Cundinamarca poseía el 50% del total de carreteras en explotación, siguiendo en su orden Boyacá, Santander y Valle del Cauca (cuadro N° 20). De este modo, las regiones que sustentaban su actividad sobre la

107. Eugenio J. Gómez, "Problemas Colombianos: la Unidad Política", Talleres Gráficos Mundo al Día, Bogotá, 1941, pág. 128.

108. Esteban Jaramillo, op. cit., pág. 158.

109. Luis Cuervo Márquez, "Vías de Comunicación", en "Primer Congreso...", pág. 72.

CUADRO N° 20

CARRETERAS EXISTENTES EN EL PAÍS - 1925

Deptos.	Total Kms. en explotación	Paviment. con triturado de piedra	Cubiertas con grava y arena	Sin ningún cubrimiento	Carret. en construcción
Cundinamarca	1.683	498	—	1.185	98
Boyacá	367	277	—	90	21
Santander	302	6	—	296	18
Valle del Cauca	298	12	196	90	8
Nariño	240	—	15	225	20
Antioquia	234	11	131	92	52
Cauca	120	7	30	83	43
Norte de Santander	80	—	—	80	15
Tolima	49	—	—	49	—
Huila	30	—	—	30	15
Bolívar	30	—	30	—	20
Magdalena	4	4	—	—	54
Caldas	—	—	—	—	5
TOTALES	3.437	815	402	2.220	366

Fuente: Arno S. Pearce, "Colombia, with special reference to cotton", London, 1926.

agricultura para el consumo interno usaban carreteras, mientras que las zonas de café usufructuaban el desarrollo de los ferrocarriles. Era evidente que estas regiones agrícolas distintas a las cafeteras, que circunscribían su producción a mercados locales, encontraban en la inexistencia de las vías el mayor obstáculo para su expansión. Simon Araújo, a quien se nos permitirá citar extensamente por la relevancia de sus apreciaciones, anotaba: "Si nuestros medios de transporte no fueran tan costosos como son, los agricultores no limitarían sus siembras como lo hacen hoy; no vacilarían en introducir los elementos mecánicos necesarios para disminuir en grandes plantaciones los gastos de siembra y de recolección ... los agricultores en pequeño no temerían la competencia de los otros, porque sabrían que hay mercado y consumo para todos los productos; las tierras hoy incultas e improductivas serían cultivadas". Refiriéndose a los ferrocarriles anotaba: "Mas si los ferrocarriles transportan los productos de las industrias del país a precio ínfimo, si la papa y el trigo de las regiones altas pudieran llevarse por

CUADRO N° 21

**CRECIMIENTO DE LA RED FERROVIARIA: KILOMETROS
EN USO PARA AÑOS SELECCIONADOS: 1885-1949**

Ferrocarriles	1885	1890	1904	1909	1914	1922	1934	1949
Grupo I: (zonas cafeteras)	176	215	279	549	783	992	1642	1701
De Antioquia	38	48	66	102	205	242	439	338
De Cúcuta	54	55	71	77	71	72	83	60
De La Dorada	15	29	33	119	111	111	111	111
De Girardot	31	31	49	132	132	132	132	132
Del Pacífico	38	52	43	234	234	341	678	824
Del Tolima	—	—	17	30	30	94	199	236
Grupo II:	—	40	87	114	122	176	1134	1081
De Ambalema-Ibagué	—	—	—	—	—	—	65	65
De la Sabana	—	40	40	40	40	55	238	200
Central Norte 1	—	—	—	12	20	20	109	117
Central Norte 2	—	—	47	62	62	62	256	224
Del Nordeste	—	—	—	—	—	—	252	253
De Caldas	—	—	—	—	—	39	117	111
De Nariño	—	—	—	—	—	—	97	111
Otros FF.CC.	27	27	119	238	261	313	486	201
De Bolívar	27	27	27	27	28	28	28	—
De Cartagena	—	—	105	117	105	105	105	105
De Sta. Marta	—	—	67	94	128	180	189	96
Otros	—	—	—	—	—	—	164	—
TOTAL TODAS LAS LINEAS	203	282	565	901	1166	1481	3262	2983

Fuente: W. P. McGreevy, *op. cit.*, pág. 262.

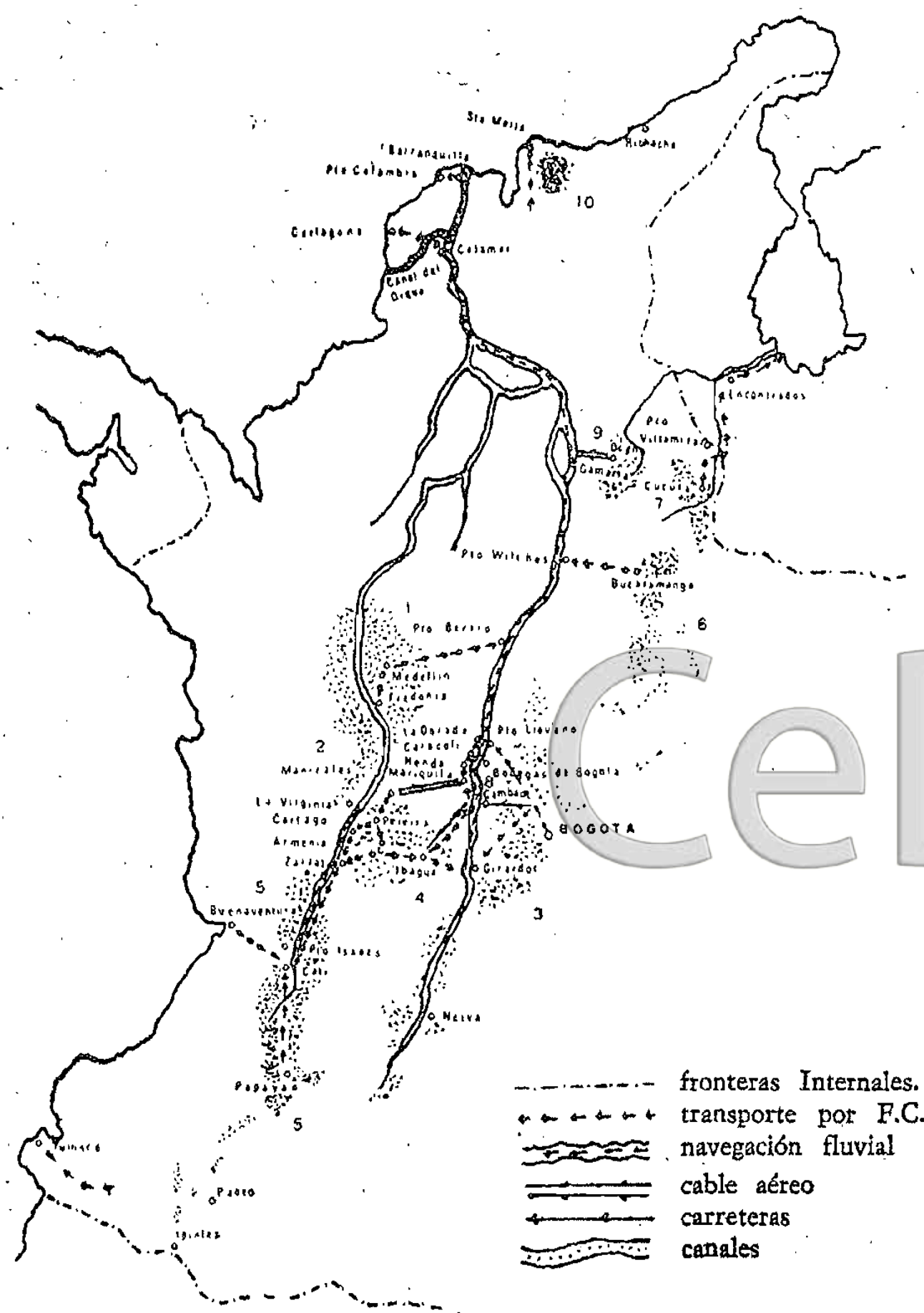
un flete de \$ 0.01 o menos por tonelada y por kilómetro, irían a los valles ardientes de nuestros grandes ríos a desalojar los productos extranjeros, el movimiento interior sería de grandísima importancia, el comercio doméstico se multiplicaría, las tierras hoy incultas serían beneficiadas, dejaría de ser como lo es hoy para el agricultor una amenaza que las cosechas sean abundantes porque encontrarían amplios centros consumidores, en tanto que hoy, cuando la naturaleza es pródiga en sus producciones agrícolas, se duplica el costo de la recolección de ellas y su valor disminuye hasta ocasionar la ruina ... La experiencia me ha confirmado en mis convicciones: en enero pasado, hace apenas cuatro meses, obtuve de la empresa de Girardot una reducción parcial por precio de los fletes de los artículos de producción nacional y un mes después principió a notarse un aumento en el transporte de dichos artículos; este aumento fue en crescendo y en abril llegó a representar \$ 10.000 oro; artículos que no se habían acercado a la línea empezaron a ser transportados en abundancia; estaciones y paraderos que vivían sin movimiento han comenzado a moverse a impulso de los transportes relativamente baratos y regiones distantes en que los productos de la naturaleza se perdían o no se cultivaban, se han acercado a las plazas consumidoras por medio de la baja del flete, que les ha permitido acercarse a la vía férrea" (110).

Deberán subrayarse algunos puntos de la opinión de Simón Araújo: las vías de comunicación permitirán integrar nuevas tierras al mercado, ampliando así la frontera agrícola disponible. También Alejandro López —seguramente el espíritu más perspicaz de la época— percibía la importancia de las vías de comunicación en relación con la tierra. Anotaba, con razón, que la posesión de la tierra sólo tendría algún sentido económico a condición de vincularla al mercado y para ello eran necesarios los caminos. "Sin cambios, sin caminos, sin demanda, nada vale el esfuerzo humano" (111). A. López señalaba así un fenómeno que a la postre vendría a desatar los conflictos entre colonos y terratenientes: la valorización de las tierras por el desarrollo ferroviario de los años veinte.

110. Simón Araújo, "Vías de Comunicación", en "Primer Congreso...", págs. 81-82.

111. Alejandro López, "Problemas Colombianos", ed. París-América, París, 1927, pág. 31.

MAPA 2
TRANSPORTE DEL CAFE A LOS PUERTOS MARITIMOS



Zonas cafeteras: 1. Medellín; 2. Manizales; 3. Girardot (Bogotá); 4. Armenia; 5. Cauca; 6. Bucaramanga; 7. Cúcuta; 8. Honda; 9. Ocaña; 10. Santa Marta.

Fuente: "The Coffee industry in Colombia".

CUADRO N° 22

FERROCARRILES GRUPO I Y GRUPO II. KILOMETROS
EN USO ESTIMADOS DE CONSTRUCCION Y VALOR
DE ACTIVOS

(Valor de activos en millones de dólares corrientes)

Grupo I	1922	1934	1949
Kilómetros en uso	922.0	1.542.0	1.701.0
Costo de construcción y mejoras	34.7	76.0	82.8
Valor estimado del equipo rodante	8.7	19.0	20.7
Valor total de la inversión	43.4	95.0	103.5
Grupo II			
Kilómetros en uso	176.0	1.134.0	1.081.0
Costos de construcción y mejoras	6.2	78.1	78.1
Valor estimado del equipo rodante	1.6	19.5	19.5
Valor total de la inversión	7.8	97.6	97.6

Fuente: William P. McGreevy, *op. cit.*, pág. 265.

El segundo punto que deberá subrayarse es que las vías de comunicación pondrían en condiciones de competencia los productos nacionales frente a las importaciones. Ya McGreevy ha hecho ver que el ferrocarril desempeñó un importante papel en el desarrollo de la industria textilera de Medellín. De hecho, si el descenso de fletes permitía menores precios de las manufacturas importadas, la maquinaria y las materias primas importadas bajarían aún más, lo que sería decisivo para una industria que dependía para su producción de la importación de equipos y materias primas⁽¹¹²⁾. Finalmente, como enfatizaba Araújo, además de dar salida a un tráfico existente, el ferrocarril contribuía a crear un nuevo tráfico incorporando al mercado productos que antes no se comerciaban⁽¹¹³⁾.

112. W. P. McGreevy, *op. cit.*, pág. 241.

113. En una ardorosa polémica entre Tomás Eastman y Luis Eduardo Nieto Caballero a propósito de los ferrocarriles, éste apuntaba una opinión semejante: "Dos han sido los propósitos de los constructores de los ferrocarriles: en Europa, facilitar y abaratar un tráfico existente; en los Estados Uni-

Las indudables ventajas que la reorientación del desarrollo vial traería a la economía no dejaban dudas sobre el hecho de que el país no podía mantener las tendencias centrífugas de los años anteriores. Se anotaba que el mayor rendimiento de los ferrocarriles iba a ser dado por el comercio local, lo que, en términos de rentabilidad, justificaba esa reorientación⁽¹¹⁴⁾. Alejandro López, por su parte, se refería a la mayor cantidad de tráfico interno sobre el externo, como una prueba de que no se arriesgaba nada con desviar los esfuerzos hacia el comercio interno⁽¹¹⁵⁾. Tales afirmaciones apuntaban a justificar una alternativa que muchos miraban con escepticismo. Los delegados antioqueños al Congreso de Cámaras de Comercio en 1917 sustentaban empero una posición inequívoca que seguramente interpretaba bien el espíritu de los comerciantes de Antioquia: "¿Debe continuar el esfuerzo aplicándose en sustituir estas vías hacia el exterior —que podemos llamar de primera necesidad— por otras de mejores condiciones? ¿O hay mayor conveniencia en buscar la orientación para el futuro desarrollo ferroviario del país hacia las comunicaciones interdepartamentales? En nuestro humilde concepto, esta última tendencia es la que debe primar, pues al resolverse el problema de nuestras comunicaciones internas bien puede quedar a la vez resuelto el de la mejor adaptación de nuestras vías a las costas o puertos marítimos... Hasta ahora cada cual ha tratado de abrir la puerta de su casa, sin que en su programa haya tenido en cuenta las relaciones con sus vecinos, ni si la vía construida puede tener otro fin que la facilidad del comercio exterior. Por lo demás, esta es una tendencia muy natural en un principio, pero que creemos no debe continuar predominando si se quieren evitar grandes erro-

dos, crear y fomentar ese tráfico... Construido el ferrocarril, el tráfico se intensifica a lado y lado de la vía, los campos ubérrimos entran en plena producción, porque ya sus dueños encuentran salida para sus productos. Aumentados éstos, aumenta la carga. Aumentada la carga, bajan las tarifas. Y no es argumento el que primero hay que crear el tráfico y luego el ferrocarril para que una vez construido halle carga abundante. Con intenso tráfico creado, la construcción del ferrocarril es mucho más costosa, porque las tierras que se expropian han de valer más dinero". (Luis E. Nieto Caballero, op. cit., pág. 143).

114. Cfr: Eugenio J. Gómez, op. cit., pág. 258.

115. Alejandro López, op. cit., págs. 135 a 139. Véase también Luis Cuervo Márquez, op. cit., pág. 71.

res para lo porvenir"⁽¹¹⁶⁾. Estas "vías de acercamiento nacional" como las denominaba Cuervo Márquez, tendrían pues como propósito integrar los dispersos mercados nacionales creando las condiciones para la ampliación del comercio y por tanto para la expansión agrícola y manufacturera⁽¹¹⁷⁾.

De este modo, el desarrollo ferrocarrilero de los años veinte se orientaría fundamentalmente hacia la integración de la economía nacional y sólo de modo secundario a completar las vías de comunicación orientadas hacia el mercado mundial. Entre 1922 y 1934 se duplicó el número de kilómetros de ferrocarriles construidos y en explotación. Sin embargo, los ferrocarriles de las zonas cafeteras aumentaron, en el mismo lapso, en un 65% (sobre todo por la ampliación de los ferrocarriles de Antioquia, Girardot y Tolima, que de algún modo vinculaban zonas internas), mientras que los ferrocarriles de la zona céntrica, aumentaron en un 550% (véase cuadro N° 21)⁽¹¹⁸⁾. Por otro lado, entre 1922 y 1934 la inversión en ferrocarriles del grupo de regiones cafeteras apenas se duplicó, mientras que la de las zonas céntricas aumentó en más del 1.000% en el mismo período (véase cuadro N° 27). En escasos doce años, la construcción de ferrocarriles céntricos había igualado las cifras de kilómetros en uso, de equipo rodante y de inversión con los ferrocarriles cafeteros desarrollados durante cinco décadas (una mejor visualización de estas tendencias reorienta-

116. Carlos R. Restrepo y Carlos Mejía, "Contribución al Estudio de Ferrocarriles en Colombia", en "Primer Congreso...", pág. 104. Véanse también Mariano Ospina Pérez, op. cit., pág. 35, Victoriano Vélez, "Influencia de la Guerra Exterior sobre Nuestro Comercio de Exportación y las Medidas que deben Adoptarse", en "Primer Congreso...", pág. 45.

117. A riesgo de exagerar las referencias, ejemplifiquemos con lo que Francisco Pineda López denominaba "vías estratégicas de unidad nacional", tales como "la prolongación de la línea de Puerto Berrío para unirlo con el ferrocarril de Girardot o si se prefiere, la prolongación del ferrocarril de la Sabana para unirlo con el de Puerto Berrío y comunicar así por ferrocarril a Antioquia y Bolívar con Bogotá; la prolongación del ferrocarril del Tolima para unirlo con el del Pacífico y la construcción de una línea que una a Cúcuta con la arteria ferroviaria de la Cordillera Central". (Francisco Pineda López: "Nuestras Vías de Comunicación en el Presente y en el Porvenir", en "Primer Congreso...", pág. 95).

118. Para una mejor ubicación geográfica de las cifras, anotemos: ferrocarril del Norte 1°: Puerto Wilches-Bucaramanga. Ferrocarril del Norte 2°: Bogotá-Chiquinquirá-Bucaramanga. Ferrocarril del Nordeste: Bogotá-Tunja-Ramal Duitama-Sogamoso.

doras puede percibirse comparando el mapa N° 1 con el mapa N° 3) ⁽¹¹⁹⁾. Las conclusiones del contradictorio Mc Greevy para el programa vial de los años treinta son aplicables con mayor precisión a los años veinte: "El liberalismo, por lo tanto, no llevó a cabo siquiera una tercera parte de su estrategia de transportes, si bien inició el trastrocamiento de una tendencia de ochenta años de antigüedad que favorecía el comercio exterior en detrimento del comercio interno. Ya que el desarrollo autóctono de las manufacturas exigía una ampliación de los mercados domésticos, dicho cambio de enfoque resultó esencial para la fase del desarrollo en que entró el país durante el decenio de 1930" ⁽¹²⁰⁾.

El país, por supuesto, no esperó el ascenso del partido liberal para iniciar esta reorientación, porque más que responder a las exigencias viales de la industrialización, se estaba preparando para emprenderla. La reorientación, lejos de ser una consecuencia del ascenso del partido liberal, favoreció ese ascenso a través de las conmociones que las obras públicas suscitarían en la estructura social de la república.

VII

La cuestión de poner en marcha este programa vial no era, sin embargo, de fácil solución. Como en el caso de otros países, la inversión extranjera vinculada al desarrollo ferrocarrilero presuponía un tráfico garantizado en magnitudes que justificasen la inversión. Los capitales nacionales eran reticentes a emprender una aventura que, de tener algún rendimiento, sería sólo recuperable en el largo plazo, embarcándose, por tanto, sólo en las vías que iban a servir a un comercio de exportación asegurado. El Estado, por su parte, no contaba con los recursos fiscales necesarios para emprender una obra de semejante magnitud.

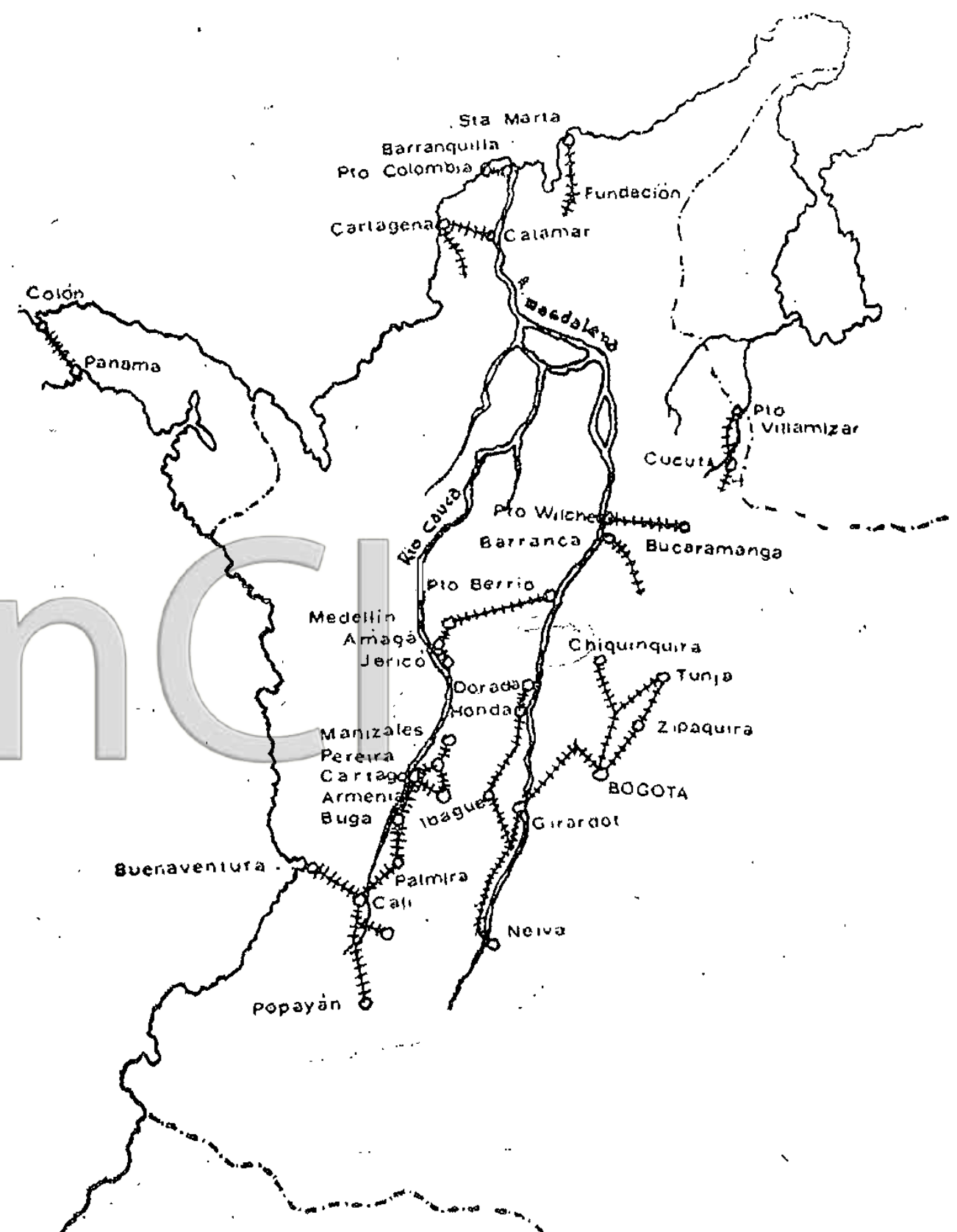
Los ferrocarriles se habían iniciado, en efecto, amparados en la existencia de una carga segura ⁽¹²¹⁾. Con todo,

119. Curiosamente, a pesar de la evidencia empírica, algunos autores concluyen exactamente lo contrario de lo que permiten la lógica y las cifras: "El hecho fue que ante la presión del comercio exterior se vio que la Nación tenía que dar el salto a un sistema de vías integrado y dirigido hacia los océanos". (Gerardo Molina, op. cit., pág. 26). Mc Greevy, a despecho de la información que él mismo presenta, es de opinión similar (Pág. 266).

120. William Paul Mc Greevy, op. cit., pág. 280.

121. Véanse algunos ejemplos en M. Urrutia, op. cit., pág. 1977.

MAPA 3
FERROCARRILES COLOMBIANOS 1938



Fuente: Kathryn H. Wylie, "The agriculture of Colombia", pág. 15.

sus rendimientos no eran enteramente satisfactorios para el capital privado ni siquiera en el caso de aquellas vías que contaban con un intenso tráfico de exportación e importación. Hacia 1910 se anotaba que "los rendimientos del ferrocarril lucían en verdad pobres" ⁽¹²²⁾. Para 1924 Mc Greevy estimaba para los ferrocarriles de la zona cafetera una rentabilidad del 9%, probablemente subvaluada. "En muchos casos se incurrió en elevados costos de construcción por parte de individuos que eventualmente se declararon en quiebra y que se vieron obligados a vender muy desfavorablemente sus participaciones en los ferrocarriles. Otros individuos que tuvieron la buena fortuna de invertir en los ferrocarriles después de 1910 obtuvieron obligaciones escritas a bajos precios. Huckin, por ejemplo, recopiló datos sobre los precios de mercado de cinco emisiones de bonos de deuda de los ferrocarriles colombianos. En 1910, sólo una de ellas se vendía a su precio de paridad: las demás se colocaban a valores que oscilaban entre 52% y 95% de aquél. Ninguno de los precios de acciones corrientes o preferentes era superior a 77% de su valor nominal en el momento de emisión y algunas de ellas eran francamente invendibles" ⁽¹²³⁾. Así pues, los ferrocarriles ejercían una pobre oportunidad de inversión para los capitales nacionales o extranjeros.

Las inversiones del gobierno en ferrocarriles registraban resultados aún más desconsoladores. Entre 1923 y 1929 los rendimientos no superaron el 5% anual (véase cuadro N° 23). Antonio García estima para el ferrocarril de Caldas rendimientos del 2% en 1928 y 1929 y de menos del 1% entre 1930 y 1935 ⁽¹²⁴⁾, un descenso apreciable seguramente como resultado de la crisis. Los gastos de administración y mantenimiento consumían casi todo el producto de los ferrocarriles. El ferrocarril del Pacífico, el más importante del país, gastaba cerca del 92% de su producto en administración y el de Caldas cerca del 80%. También el incremento en los costos de construcción durante la década del veinte (superiores en un 25% a los costos de la segunda década) debieron afectar las ganancias de los ferrocarriles. Si los rendimientos no estimulaban el capital privado, correspondería al Estado asumir las inversiones, pese a lo poco que el fisco obtendría de sus operaciones. No escapaba, sin embargo, la importancia

122. V. Huckin, cit. en Mc Greevy, pág. 266.

123. W. P. Mc Greevy, op. cit., pág. 267.

124. Antonio García, op. cit., pág. 407.

CUADRO N° 23

INVERSION Y RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES
DEL GOBIERNO NACIONAL EN FERROCARRILES. 1923-1929

(En miles de pesos)

Año	Invertido	Producto líquido	% rendimiento
1923	37.702	970	2.5
1924	38.280	1.801	4.7
1925	48.013	2.280	4.7
1926	64.402	2.783	4.3
1927	86.074	2.273	2.6
1928	108.909	1.961	1.8
1929	109.807	2.575	2.1

Fuente: Clímaco Villegas, "Vida Económica y Financiera de Colombia" Bogotá, Imprenta de la Luz, 1930, pág. 33.

que los ferrocarriles tendrían para los ingresos fiscales del país, ya que se pensaba que la construcción de vías férreas provocaría de inmediato un incremento tributario. Así, el ministro de Hacienda anotaba en 1921 que eran precisamente los departamentos que contaban con vías férreas los que más habían aumentado sus presupuestos de rentas departamentales y municipales ⁽¹²⁵⁾.

Desde la primera guerra mundial se percibía la necesidad de una intervención estatal más coherente en los ferrocarriles. "Las vías de comunicación —manifestaba la Cámara de Comercio de Cali— debían ser consideradas y deben ser manejadas por el gobierno como obras de fomento y de desarrollo económico ... Es preciso aceptar en toda su extensión el principio de que los ferrocarriles son obras de fomento y no de especulación" ⁽¹²⁶⁾. En buena parte, esta necesidad nacía de los errores que la política estatal había cometido en las concesiones a los inversionistas extranjeros. Las concesiones habían implicado muchas veces que los tra-

125. José Raimundo Sojo, "El Comercio en la Historia de Colombia", ed. Cámara de Comercio, Bogotá, 1970, pág. 173.

126. "Nuestras Vías de Comunicación en el Presente y en el Porvenir". Estudio de la Cámara de Comercio de Cali, pág. 64.

mos contruidos lo fueran en las regiones planas donde los costos eran menores, con frecuentes interrupciones de la construcción al menor accidente del terreno. La fijación de tarifas se hacía, desde luego, bajo el criterio de recuperar la inversión en el menor tiempo, elevando los costos de fletes, lo que naturalmente dejaba por fuera "los valiosos intereses nacionales de todo orden vinculados a la baratura de los transportes" (127). "Hasta hoy —escribía Eugenio J. Gómez— se ha seguido en nuestro país el sistema de esperar al extranjero que proponga la construcción del ferrocarril que a él le parezca productivo; él mismo hace los estudios y verifica el trazado; él fija las tarifas e impone los reglamentos del transporte; él escoge los materiales, determina las condiciones del servicio, elige los coeficientes de resistencia, adopta a su acomodo la dotación de las líneas y, lo que es más curioso, percibe del Estado subvenciones y garantías de intereses sin obligación efectiva, pues la de vender la empresa a los cincuenta años que fija la ley no se ha cumplido en el primer caso, en parte por carencia de recursos de la nación... El país otorga concesiones y privilegios sin saber lo que compromete, porque no ha mediado estudio propio; en cambio, el contratista sí sabe lo que contrata: de ahí las reclamaciones y las indemnizaciones que los malos contratos han impuesto al país. Tiempo es ya de que la nación abandone esa senda y acometa la ejecución de las vías férreas, verificando estudios suficientes para tener no solamente base de contratar, si así le conviene, sino elementos de conocimiento para escoger vías y ordenar su desarrollo" (128).

Esta era una segunda e importante razón para que el Estado asumiera la construcción de ferrocarriles. Si lo que se quería era integrar los mercados y articular el desarrollo económico nacional en base a los ferrocarriles, ello no era posible si éstos seguían en manos de empresarios privados (nacionales o extranjeros) en tanto que éstos, ni estaban dispuestos a una reorientación, ni mucho menos al establecimiento de tarifas que solucionaran el problema de los altos fletes. Antonio José Restrepo era enfático en este sentido: "Mientras el gobierno no tenga el absoluto control de las comunicaciones interiores y el tráfico en ellas esté a merced de la codicia de los particulares, compañías e individuos, será de todo punto imposible mejorar la producción colom-

127. Esteban Jaramillo, "Tratado de Ciencia de la Hacienda Pública", ed. Minerva, Bogotá, 1930, pág. 150.

128. Eugenio J. Gómez, op. cit., pág. 237.

biana, elevar la mayor parte del valor de los productos nacionales y serán siempre vanos los esfuerzos de otro orden que se empleen para remediar la mala situación actual" (129).

VIII

Por supuesto, esta intervención, particularmente el peso de las inversiones ferrocarrileras que habría de afrontar el Estado, encontraba su principal obstáculo en una estructura fiscal y en una magnitud de rentas que no se correspondían con un Estado cuyo papel debía ser el estímulo —así fuera precario— a la actividad económica.

Los ingresos del Estado dependían casi enteramente de la renta de aduanas (véanse cuadros N° 24 y 25). El comercio exterior, especialmente el de importación, constituía la espina dorsal del sistema rentístico colombiano, "la fuente de vida de la administración pública", según la expresión de Esteban Jaramillo (130), lo que naturalmente correspondía a un país donde la actividad manufacturera era incipiente. La renta de aduanas tenía fines casi enteramente fiscales, que no proteccionistas. No se pretendía tampoco desalentar el consumo suntuario con los gravámenes a la importación. "El estudio de nuestra tarifa —anota Jaramillo— lleva a la conclusión de que no son los artículos de lujo y de consumo de las clases pudientes las que proporcionan al fisco mayores entradas, por los derechos de importación que pagan, pues el grueso de la renta lo suministran los objetos de general y necesario consumo y aquellos que sin llenar esas condiciones son de manifiesta utilidad para todos" (131).

Ello implicaba que pretender ensanchar los ingresos fiscales a partir de la renta de aduanas era poco menos que imposible. En efecto, si los bienes gravados eran de consumo masivo, un aumento de las tarifas haría prohibitivas las importaciones, disminuyendo por tanto los ingresos fiscales.

129. Antonio J. Restrepo, op. cit., pág. 194. La ley 53 de 1918 intentó en parte corregir los errores. Facultaba al gobierno para aprobar las tarifas de las empresas públicas de transporte y para revisar la conveniencia de los estudios de construcción, lo que suscitó el rechazo de las empresas ferrocarrileras. (Ibid., loc. cit.).

130. Esteban Jaramillo, "Tratado de la Ciencia de la Hacienda Pública", pág. 274.

131. Ibid., pág. 276.

CUADRO Nº 24

COLOMBIA - INGRESOS ESTATALES: 1911-1940
(Miles de pesos)

Años	Total	Rentas Aduanas	Servicios Nacionales ⁽¹⁾	Impuestos Propiedad ⁽²⁾	Impuestos Consumo ⁽³⁾	Petróleo	Otros
1911	9.778	6.250	481	—	—	—	3.047
1912	11.507	8.000	537	—	—	—	2.970
1913	14.068	10.050	650	—	—	—	3.368
1914	17.404	12.000	1.210	—	—	—	4.194
1915	20.882	12.000	1.580	—	—	—	7.302
1916	14.860	8.000	892	—	—	—	5.968
1917	14.885	8.000	892	—	—	—	5.993
1918	17.810	10.500	955	—	800	—	5.555
1919	13.455	5.500	1.450	1.000	700	—	4.805
1920	23.845	12.000	1.750	1.200	1.000	100	7.795
1921	26.502	12.000	3.205	1.200	1.020	100	8.977
1922	24.217	10.000	3.351	500	850	150	9.366
1923	36.211	11.070	4.079	800	916	150	19.196
1924	38.285	11.679	4.806	597	895	103	20.205
1925	36.326	11.846	5.495	588	700	100	17.597
1926	43.448	14.178	6.951	1.000	544	100	20.675
1927	44.896	14.178	6.952	1.000	544	100	22.122
1928	61.219	28.440	15.657	873	874	2.000	13.375
1929	70.010	32.642	15.392	2.084	—	2.500	17.392
1930	61.060	26.113	15.350	1.843	2.000	2.000	13.754
1931	51.739	19.000	12.757	2.452	3.363	2.968	11.199
1932	57.110	20.000	3.400	1.800	2.458	700	28.752
1933	35.129	17.600	2.620	1.350	1.878	930	10.751
1934	38.150	17.841	3.294	2.000	2.400	800	11.815
1935	45.038	23.880	3.075	2.087	2.692	1.211	12.363
1936	70.516	27.500	4.149	11.944	3.050	2.360	21.513
1937	71.066	27.705	4.130	13.335	3.150	2.390	20.356
1938	88.594	32.000	4.650	15.200	4.100	2.390	30.264
1939	92.155	32.500	5.370	18.550	5.300	3.300	27.135
1940	91.624	32.400	5.440	19.250	5.790	2.383	26.361

1. Incluye ferrocarriles, correos y telégrafos.

2. 1911-1930 incluye impuestos sobre la renta; 1930-1940 incluye impuesto sobre la renta, sobre el patrimonio y sobre el exceso de utilidades.

3. 1911-1930 impuesto sobre consumo; 1930-1940 incluye consumo de gasolina y de fósforos y naipes.

Fuente: En base a DANE: Boletín de Estadísticas, Nos. 257-258.

CUADRO Nº 25

**COLOMBIA - DISTRIBUCION PORCENTUAL
DE LOS INGRESOS ESTATALES: 1911-1940**

Años	Total	Rentas Aduanas	Servicios nacionales	Impuestos propiedad	Impuestos consumo	Petróleo	Otros
1911	100	63.9	4.9	—	—	—	31.2
1912	100	69.5	4.7	—	—	—	25.8
1913	100	71.4	4.6	—	—	—	23.9
1914	100	68.9	7.0	—	—	—	25.0
1915	100	57.5	7.6	—	—	—	35.0
1916	100	53.8	6.0	—	—	—	40.2
1917	100	53.7	6.0	—	—	—	40.3
1918	100	59.0	5.4	—	4.5	—	31.2
1919	100	40.9	10.8	7.4	5.2	—	35.7
1920	100	50.3	7.3	5.0	4.2	0.4	32.7
1921	100	45.3	12.1	4.5	3.8	0.4	33.9
1922	100	41.3	13.8	2.1	3.5	0.6	38.7
1923	100	30.6	11.3	2.2	2.5	0.4	53.0
1924	100	30.5	12.6	1.6	2.3	0.3	52.8
1925	100	32.6	15.1	1.6	1.9	0.3	48.4
1926	100	32.6	16.0	2.3	1.3	0.2	47.6
1927	100	31.6	15.5	2.2	1.2	0.2	49.3
1928	100	46.5	25.6	1.4	1.4	3.3	21.8
1929	100	46.6	22.0	3.0	—	3.6	24.8
1930	100	42.8	25.1	3.0	3.3	3.3	22.5
1931	100	36.7	24.7	4.7	6.5	5.7	21.6
1932	100	35.0	6.0	3.1	4.3	1.2	50.3
1933	100	50.1	7.5	3.8	5.3	2.6	30.6
1934	100	46.8	8.6	5.2	6.3	2.1	31.0
1935	100	52.7	6.8	4.6	6.0	2.7	27.3
1936	100	39.0	5.9	16.9	4.3	3.3	30.5
1937	100	39.0	5.8	18.8	4.4	3.4	28.6
1938	100	36.1	5.2	17.2	4.6	2.7	34.2
1939	100	35.3	5.8	20.1	5.8	3.6	29.4
1940	100	35.4	5.9	21.0	6.3	2.6	28.8

Fuente: Cuadro No. 24.

Los impuestos indirectos predominaban en la estructura tributaria. Esteban Jaramillo anotaba que para 1914 los impuestos indirectos constituían el 98.7% de los impuestos de origen interno y para 1928 el 92%, en contraposición a países más desarrollados en los que el porcentaje era cercano al 50 o 60% ⁽¹³²⁾. Resultaba así que el grueso de los impuestos provenían del comercio tanto interno como externo. La propiedad, por supuesto, no estaba casi gravada. Los ferrocarriles apenas si contribuían a los ingresos estatales. El resto del presupuesto provenía de monopolios estatales y de los "bienes nacionales", de petróleo, minas, bosques nacionales y terrenos baldíos, etc., con base en lo cual tampoco se podía ampliar la esfera fiscal del país ⁽¹³³⁾. Tenía pues razón Esteban Jaramillo: "El detenido estudio que del asunto hemos hecho nos ha formado la convicción de que ella [la aduana] no puede seguir siendo en Colombia el eje de nuestro presupuesto y la casi única renta efectiva del Estado, pues a ello se oponen los principios económicos y financieros del Estado" ⁽¹³⁴⁾.

Si la estructura de ingresos no correspondía a las necesidades financieras del Estado, la estructura de gastos indicaba la imposibilidad de fomentar actividades económicas. "Si se examinan con detenimiento los hechos generadores de este exceso de gastos nacionales, se observa con pena que no han obedecido en su mayor parte al mejoramiento de nuestros medios de defensa ... ni tampoco ha ido a fomentar las obras de utilidad común, las empresas de progreso... La mayor parte de este excedente ha ido a engrosar nuestra lista civil y a mejorar la condición de los servidores públicos, estimulando quizás la empleomanía, que es uno de nuestros mayores males, con grave detrimento para las industrias y con muy deficientes resultados para el mejoramiento del servicio" ⁽¹³⁵⁾.

132. Ibid., pág. 194. El mismo Jaramillo defendía los impuestos directos como la forma más adecuada de tributación para el intervencionismo estatal. (Ibid., págs. 190 y ss.).

133. Para una descripción de las fuentes de ingreso del Estado para la segunda década, véase Esteban Jaramillo, "Tratado..." y "La Reforma Tributaria en Colombia", ed. Banco de la República, Bogotá, 1918. Sobre las características del sistema tributario, Antonio José Uribe, "La Reforma Administrativa en Colombia", Bogotá, Librería Colombiana Camacho Roldán y Tamayo, 1917.

134. Esteban Jaramillo, "La Reforma Tributaria...", pág. 98.

135. Ibid., pág. 39.

En efecto, el presupuesto destinado a obras públicas sólo durante dos años de la segunda década superó el 10% del total. El Ministerio de Agricultura recibía menos del 3% del total. El grueso de gastos lo absorbían la burocracia gubernamental y la deuda pública (véanse cuadros Nos. 26 y 27). Gerardo Molina anota que más de la tercera parte de las rentas públicas eran absorbidas por los gastos inocuos: \$ 400.000 a los pensionados, cuantiosas partidas para la Junta Arquidiocesana, a las misiones católicas, a cuotas concordatarias, sin contar con lo que se perdía en desfalcos y peculados ⁽¹³⁶⁾. Estas cifras resultaban especialmente desoladoras si se las miraba, como lo hacía Esteban Jaramillo, en función de la necesidad "que el Estado moderno tiene de acometer obras de interés público, que fomenten el progreso nacional y hagan más cómoda la vida de los asociados: los ferrocarriles, las carreteras, el servicio de navegación por vapor, el correo y el telégrafo ... obras que no pueden dejarse exclusivamente a la iniciativa individual y que el Estado debe acometer en beneficio del progreso nacional ... [las cuales] demandan hoy un gasto extraordinario que por fuerza ha de salir del bolsillo de los contribuyentes" ⁽¹³⁷⁾.

La reforma fiscal se ponía pues en primer plano como prerrequisito para la constitución de un Estado intervencionista. El mismo Jaramillo teorizaba sobre la conveniencia del impuesto directo y sobre el efecto positivo que la tributación de la propiedad traería sobre la economía ⁽¹³⁸⁾. Desde luego, una reforma fiscal dependía no sólo de su necesidad, sino fundamentalmente de una decisión política que a su vez sólo sería producida con un cambio en las características políticas del Estado.

Mientras ello ocurría y se preparaban las bases de la reforma tributaria, el país tendría que resignarse a hipotecar sus recursos fiscales y a poner en manos de las finanzas norteamericanas toda la estructura fiscal de la república, para conseguir, con la prosperidad a debe, un desarrollo vial que sirviera de base a la industrialización.

136. Gerardo Molina, op. cit., pág. 23.

137. Esteban Jaramillo, "La Reforma Tributaria...", pág. 32.

138. La ley 56 de 1918 incorporó el impuesto a la renta gravando en 3% el ingreso proveniente del capital, en 2% las rentas de capital provenientes de inversiones, y en 1% las rentas derivadas de industrias o de trabajo. (Cfr: Abel Cruz Santos, "El Presupuesto Colombiano", Editorial Antares, Bogotá, 1956, págs. 60 y ss.).

CUADRO N° 26

GASTOS PRESUPUESTALES 1911-1940

(En miles de pesos)

Años	Total Gastos	Ministerio de Obras Públicas	Ministerio de Agricultura	Ministerio de Gobierno	Ministerio de Hacienda	Otros Ministerios
1911	9.872	355	—	2.656	854	6.007
1912	11.779	808	—	2.378	959	7.634
1913	13.686	1.262	—	2.099	1.063	9.262
1914	19.719	3.693	—	4.352	1.213	10.461
1915	18.154	2.209	484	4.182	1.610	9.669
1916	17.115	1.006	638	5.720	1.266	8.485
1917	16.370	1.491	292	5.479	1.216	7.892
1918	17.548	1.809	201	6.286	1.421	7.831
1919	16.114	1.421	107	5.355	1.266	7.965
1920	27.790	5.590	279	7.818	1.765	12.338
1921	34.792	8.220	1.906	9.154	2.092	13.420
1922	28.211	3.820	1.580	8.629	2.087	12.096
1923	37.773	3.349	1.611	9.492	2.562	20.759
1924	42.965	12.927	—	5.635	3.928	10.475
1925	40.440	10.406	—	6.400	11.907	11.727
1926	43.340	13.969	—	6.350	9.818	13.211
1927	44.896	15.881	—	6.903	8.798	13.314
1928	86.220	43.353	—	9.447	9.979	23.441
1929	106.120	51.677	—	10.230	12.868	31.345
1930	53.983	14.000	—	11.356	11.145	17.482
1931	51.739	10.668	—	8.059	15.749	17.263
1932	55.110	9.026	—	6.996	16.935	22.153
1933	35.128	1.798	—	6.200	2.565	24.565
1934	38.661	3.511	675	6.622	2.699	25.154
1935	44.014	3.885	800	7.476	4.133	27.720
1936	96.926	12.146	1.544	9.247	4.584	69.405
1937	70.464	13.246	1.800	9.450	16.572	29.396
1938	84.066	15.216	2.816	9.950	9.305	46.779
1939	91.208	18.950	—	11.849	9.250	51.159
1940	91.636	18.726	—	—	—	—

Fuente: En base a DANE, Boletín Mensual de Estadística N° 5, pp. 257-258.

CUADRO N° 27

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE GASTOS
PRESUPUESTALES (1911-1940)

Años	Total Gastos	Ministerio de Obras Públicas	Ministerio de Agricultura	Ministerio de Gobierno	Ministerio de Hacienda (1)	Otros Ministerios
1911	100	3.6	—	26.9	8.6	60.8
1912	100	6.9	—	20.2	8.1	64.8
1913	100	9.2	—	15.3	7.8	67.7
1914	100	18.7	—	22.1	6.2	53.0
1915	100	12.1	2.7	23.0	8.9	53.3
1916	100	5.9	3.7	33.4	7.4	49.6
1917	100	9.1	1.8	33.5	7.4	48.2
1918	100	10.3	1.1	35.8	8.1	44.6
1919	100	8.8	0.7	33.2	7.9	49.4
1920	100	20.1	1.0	28.1	6.3	44.4
1921	100	23.6	5.5	26.3	6.0	38.6
1922	100	13.5	5.6	30.6	7.4	42.9
1923	100	8.9	4.3	25.1	6.8	55.0
1924	100	30.0	—	13.1	32.4	24.4
1925	100	25.7	—	15.8	29.4	29.0
1926	100	32.2	—	14.6	22.6	30.5
1927	100	35.4	—	15.4	19.6	29.6
1928	100	50.3	—	10.9	11.6	27.2
1929	100	48.7	—	9.6	12.1	29.5
1930	100	25.9	—	21.0	20.6	32.4
1931	100	20.6	—	15.6	30.4	33.4
1932	100	16.4	—	12.7	30.7	40.2
1933	100	5.1	—	17.6	7.3	70.0
1934	100	9.1	1.7	17.1	7.0	65.1
1935	100	8.8	1.8	17.0	9.4	63.0
1936	100	12.5	1.6	9.5	4.7	71.6
1937	100	18.8	2.5	13.4	23.5	41.7
1938	100	18.1	3.3	11.8	11.0	55.6
1939	100	20.8	—	13.0	10.1	56.1
1940	100	20.4	—	13.2	9.3	57.1

1. Incluye amortización deuda pública nacional.

Fuente: Cuadro No. 26.

IX

El auge del mercado financiero norteamericano constituyó la oportunidad para hacerse a los capitales requeridos para la construcción de la red ferrocarrilera. Los países más directamente afectados por la guerra transferían dinero a los Estados Unidos —de algo habría de servir la intervención americana en la contienda— lo que para los banqueros representaba un magnífico negocio. Capitales que no encontraban colocación en una industria en trance de superproducción habían de ubicarse precisamente en aquellos países cuya economía había languidecido a causa de la guerra y cuya necesidad de capitales era notoria. Las ganancias serían evidentes: aumentarían los mercados para la industria manufacturera americana, los americanos adquirirían el monopolio de las materia primas y de paso cobrarían intereses por los empréstitos.

Si el capital financiero norteamericano no ocultaba su interés en la concesión de préstamos, la burguesía colombiana encontraba en esos préstamos su única alternativa, aún a despecho de quienes creían que ello significaría la entrega al país a los intereses extranjeros. Alfonso López asumió la representación del primer grupo de banqueros que encabezados por Hallgarten and Co. le ofrecieron al municipio de Bogotá doce millones de dólares⁽¹³⁹⁾. El expresidente Carlos E. Restrepo viajaría a Estados Unidos a promover las inversiones llevando como argumento los inmensos recursos inexplotados y los bajos impuestos. No es casual que sobre este punto se lograra un rápido acuerdo entre Pedro Nel Ospina y los civilistas liberales encabezados por López Pumarejo: los unía la perspectiva de una economía más próspera⁽¹⁴⁰⁾.

Por otra parte, las inversiones norteamericanas se habían multiplicado ostensiblemente. Si para 1914 el componente extranjero del acervo total de capital se estimaba en

139. Un relato de las andanzas de López en estos empréstitos puede verse en J. A. Osorio Lizarazo, "Gaitán, Vida y Muerte y Permanente Presencia", Ed. López Negri, Buenos Aires, 1952, págs. 57 y ss.

140. Sobre las posiciones de los partidos alrededor de la inversión extranjera, véase G. Molina, op. cit., capítulo IX.

6%⁽¹⁴¹⁾, para los años veintes se estimaba en un 15%⁽¹⁴²⁾. Las inversiones de capital norteamericano aumentaron de casi cuatro millones de dólares en 1913 a treinta millones en 1920 y a ochenta millones en 1925, hasta llegar a doscientos ochenta millones en 1929, particularmente en el ramo petrolero (45% del total en 1929) y en servicios públicos (20.0%)⁽¹⁴³⁾. Si para 1914 las inversiones en Colombia representaban el 1.9% del total de inversiones norteamericanas en América Latina, para 1929 representaban ya el 5%, lo que indica que Colombia se constituía en un buen campo de colocación de los capitales norteamericanos, superada sólo por Cuba, Méjico, Argentina, Brasil y Chile.

Entre 1922 y 1929, Colombia logró colocar en el exterior doscientos treinta y cinco millones de dólares en bonos y otros papeles de deuda pública y privada. La nación colocó 64.5 millones, los departamentos 65.5 millones y los municipios 25.1, que junto con los 16 millones del Banco Agrícola Hipotecario totalizaban 171.1 millones de ingreso por concepto de deuda pública. 44.2 millones más entraron al sector privado: el Banco Central Hipotecario obtuvo 17.9 millones, el Banco de Colombia 4.0 millones, las compañías mineras 1.5 millones y las compañías petroleras 20.8 millones de dólares⁽¹⁴⁴⁾.

El resto de la historia se conoce: la deuda pública fue destinada principalmente al desarrollo de la red ferrocarrilera o a las carreteras, y en menos proporción al pago de la deuda externa vencida⁽¹⁴⁵⁾. Así, los empréstitos irían a consolidar la infraestructura, la base material del mercado interno, y por supuesto a brindar ganancias a los banqueros y corredores de bolsa americanos.

También la deuda interna se había acrecentado: en 1918 se emitieron bonos por 8 millones de pesos, en 1919 cédulas

141. W. P. Mc Greevy, op. cit., pág. 207.

142. Beatriz Abad de Tirado, "El Capital Extranjero en Colombia en sus Modalidades de Inversión Directa y Financiamiento", mimeo, CIE, Universidad de Antioquia, Medellín, 1973, pág. 24.

143. Ibid., pág. 25.

144. J. Fred Rippey, op. cit., págs. 185 a 214.

145. Puede verse el gasto detallado en Abel Cruz Santos, "Economía y Hacienda Pública", volumen XV, tomo II de la "Historia Extensa de Colombia"; también en Mc Greevy, op. cit., y Torres García, op. cit. Para las modificaciones de la composición de las inversiones internas, véase Hugo López, op. cit.

de tesorería por cuatro millones, en 1922 bonos del tesoro por seis millones; se emitieron también valores del tesoro, libranzas de ferrocarriles, etc., para un total de 14.6 millones en 1929. Sin embargo, la principal fuente de financiación sería la deuda externa: entre 1919 y 1929 ésta pasó de 19.3 millones a 68.3, en tanto que la interna apenas pasó de 9.7 millones en 1919 a 14.6 en 1924 y a 14.9 en 1929 ⁽¹⁴⁶⁾.

Importa advertir los mecanismos de concesión de los empréstitos: durante los veinte primeros años del siglo, los empréstitos externos se garantizaban hipotecariamente con rentas nacionales. Así, el empréstito inglés de 1906 tenía como prenda hipotecaria el ferrocarril de la Sabana, el de 1911 la renta de aduanas, el de 1916 las rentas generales de la república ⁽¹⁴⁷⁾. No eran éstas, sin embargo, garantías demasiado específicas. Los banqueros americanos, más previsores, obtenían como garantía de sus préstamos rentas más precisas y seguras y propiedades públicas, sobre todo de municipios y departamentos.

Así, por ejemplo, los bonos del departamento de Antioquia se respaldaron con los ingresos ordinarios del ferrocarril y con el 75% de las utilidades de la industria tabacalera departamental; el Valle del Cauca respaldó los suyos con los impuestos al tabaco, con el 80% del impuesto de degüellos y el 80% del impuesto de licores; Cundinamarca, con las acciones del ferrocarril de Cundinamarca, etc. Es decir, los bonos se garantizaban con los principales recursos fiscales de los departamentos ⁽¹⁴⁸⁾. La deuda nacional se respaldaba sobre todo con la renta de aduanas, lo que constituía un peligro de déficit fiscal para un país cuyos ingresos dependían de esa renta.

Así, el país empeñaba sus recursos fiscales, limitando las alternativas de intervención estatal en la economía y colocando en manos del capital norteamericano lo fundamental de su estructura rentística. Rippy hace notar la preocupación de los tenedores de bonos en Nueva York ante las modificaciones hechas a la legislación sobre recursos fiscales.

146. Cfr: Esteban Jaramillo, "Tratado...", págs. 521-525.

147. Ibid., págs. 517 a 521.

148. J. Fred Rippy, op. cit., págs. 198 y ss. De ahí que la ley 6ª de 1927 pusiera en manos del Gobierno Nacional la contratación de empréstitos municipales y departamentales y los limitara a "obras de reconocido interés público", siempre que los servicios de amortización de la deuda no afectaran más del 20% de los recursos fiscales de cada año. (Cfr: Esteban Jaramillo, "Tratado...", pág. 646).

La ley antialcohólica de 1923, por ejemplo, era preocupante porque se creía que su efecto sería reducir los ingresos departamentales: "No sería extraño que el Departamento de Estado utilizara la fuerza financiera de los banqueros como instrumento de influencia sobre la política de los gobiernos extranjeros frente a las oportunidades de inversión de los norteamericanos, dadas las relaciones íntimas que unen el poder político de Washington con los grandes intereses financieros del país" ⁽¹⁴⁹⁾. La observación es de 1930.

Los mecanismos de la deuda, pues, no sólo implicarían un dominio sobre el fisco por parte de los banqueros americanos, sino una política "de cordial cooperación" (Rippy) entre la burguesía colombiana y el capital financiero norteamericano, lo cual daría pie a una favorable política para la penetración de capitales después de los años treinta, en lo que se pondría de relieve que la inversión extranjera sería condicionante del desarrollo económico nacional. En los hechos más inmediatos, la deuda pondría en manos de la misión Kemmerer la reorganización administrativa, fiscal, bancaria y aduanera del país; dicho de otro modo, pondría en manos de los banqueros americanos los cambios institucionales necesarios para el desarrollo económico nacional.

X

Desde la primera guerra resultaban perfectamente evidentes las transformaciones que debía sufrir el país. La burguesía comercial percibía la debilidad de una economía cuya solvencia dependía por entero de las fluctuaciones del comercio exterior y cuyos peligros se habían hecho manifiestos gracias precisamente al cierre del comercio ocasionado por la guerra.

Esta debilidad, si bien no resultaba inmediatamente peligrosa, mirada en perspectiva entrañaba un descenso en las ganancias de los capitales dedicados al comercio y cultivo de café. Ese descenso debía ser el resultado de la saturación de capitales en la esfera comercial, ampliada al ritmo de la acumulación mundial pero limitada a la órbita del comercio de importación, así como de la penetración de capitales americanos en la comercialización del café, penetración que sin duda había saturado aún más el campo de circulación de los capitales nacionales. Si lo primero ocasionaba un descenso

149. J. Fred Rippy, op. cit., pág. 209.

en la tasa marginal de ganancia (es decir, la de los capitales excedentes), lo segundo aseguraba una caída de la tasa media (es decir, de todo el capital, incluido el ya invertido en el café). La colocación de capitales en la esfera financiera estaría ligada a la suerte del café mientras se organizara a partir de éste. Todo ello dejaba como alternativa la inversión en tierras y muy limitadamente la inversión en manufacturas cuyo mercado enfrentaba la competencia de las importaciones.

Resultaba pues indudable la necesidad de la burguesía de fundamentar las bases de la acumulación de capital no ya a partir del comercio, sino a partir de la explotación directa del trabajo, de una parte porque la acumulación comercial tenía un límite en la magnitud de la circulación externa, y de otra porque la explotación del trabajo en los sectores manufactureros sería mucho más estable y tendría un mayor campo de ampliación a partir de actividades internas.

A pesar del escaso desarrollo de los sectores manufactureros, estaban dadas las condiciones para el montaje de un establecimiento industrial que sustituyera las importaciones. La acumulación de capital a partir del comercio, estimulada por la integración monopólica de las actividades a él asociadas y complementadas por una organización bancaria y financiera que orientaba su centralización, permitiría la financiación del entable industrial. La proletarización había avanzado ostensiblemente, impulsada por la urbanización. El elemento más importante, el mercado interno, estaba virtualmente constituido a partir sobre todo de las actividades urbanas asociadas a la producción y comercialización del café, habiendo adquirido un cierto grado de autonomía respecto a su articulación con el comercio exterior, lo que constituía la garantía de que un desplazamiento de capitales del comercio a la industria no resultaba aventurado. El obstáculo más inmediato, la ausencia de una base material del mercado interno, la infraestructura, sería rápidamente superado con la intervención de capitales americanos.

Sin embargo, esta incapacidad para financiar el desarrollo vial ponía de relieve que la condición para que el Estado interviniese más decididamente en el estímulo de las actividades económicas sería el fortalecimiento de su esfera fiscal. De hecho, la estructura tributaria del país, dependiente del comercio exterior, no permitía un fortalecimiento a partir de él; se requería entonces un cambio sustancial en el régimen fiscal y tributario además de un más decidido proteccionismo.

Entre tanto, el recurso a los capitales norteamericanos sometería la estructura fiscal a los intereses del capital financiero externo.

Estos hechos, que aparentemente no comprometían la estabilidad de la estructura social de la república, conducirían a la postre, gracias a los fenómenos hasta entonces imprevisos que el desarrollo vial e industrial traerían consigo, a un rompimiento de las estructuras sociales que la "República Señorial" conservadora había afianzado durante medio siglo, y a un cambio trascendental de las características políticas del Estado.

[(Continuará)]

CUADERNOS COLOMBIANOS

CeDInCI

**JUAN FERNANDO
ECHAVARRIA**

**los procesos de valorización
en el sector agrario
antioqueño**

En el presente trabajo nos proponemos examinar los principales rasgos de los **procesos de valorización** de las diferentes formas de producción existentes en el sector agrario antioqueño. Enunciamos a continuación algunas tesis que nos sirven de punto de partida ⁽¹⁾.

Los **procesos de valorización** tienden, de un lado, a mantener los elementos de los procesos de producción (los trabajadores, los "objetos" y los "medios" de trabajo) mediante la conservación renovada de las condiciones de re-producción. Ellos son los causantes, por decirlo así, de la necesidad de recomenzar, es decir de perdurar. En efecto, el **consumo reproductivo** por parte de los elementos productivos es indispensable (condición sine qua non), pues es la supervivencia de la "forma de producción" la que está en juego (Eros debe prevalecer sobre Thanatos). De otro lado y **al mismo tiempo**, los procesos de valorización buscan reproducir las condiciones sociales de producción que engendran el excedente económico y que permiten a determinados agentes apropiárselo.

En otros términos, la **característica** fundamental de las formas de producción consiste, en principio, en la producción del flujo de productos y de relaciones que aseguran su reproducción, es decir, principalmente el mantenimiento del **agente** trabajador y la perpetuación del poder de disposición sobre él (aún por parte de "sí mismo") y sobre los resultados del proceso de producción. Además y en un mismo tiempo (cuando ello ocurre), la "forma" crea un flujo "excedentario" cuya apropiación exige la reproducción de las condiciones que han permitido producirlo, las cuales son **promovidas** a su vez por ese flujo de productos y de relaciones. En este movimiento, por lo tanto, la **forma de producción debe asegurar el mantenimiento** de los "agentes" en sus puestos, o sea, inscritos de la misma manera en la red de las relaciones de poder de disposición sobre el flujo "excedentario" y sobre los medios de producción. Y son precisamente los procesos de valorización en su funcionamiento los encargados de estas tareas. Ellos son los verdaderos gobernantes (no sujetos) de las **prácticas** de los sujetos ⁽²⁾.

Siguiendo esta perspectiva pasemos a ocuparnos de las distintas formas de apropiación de los flujos de producción y sobre todo de los flujos "excedentarios". Apropiación que se lleva a cabo se-

1. El texto que se publica aquí forma parte de un estudio sobre el sector agrícola y la población en el departamento de Antioquia. Este estudio fue elaborado en el marco de la Escuela de Altos Estudios de París y será editado próximamente por *La Carreta*.

2. Nuestra tarea será la de *empexar* a concretar lo anterior en la formación social agraria.

gún la naturaleza social de la fuerza de trabajo y de las relaciones de propiedad y control, en especial (dado el caso de Antioquia), sobre la tierra.

Ahora bien, como esta apropiación, en un cierto sentido designa un tipo de distribución del flujo, se nos impone la necesidad de señalar ciertas diferencias sustanciales con los procedimientos de la teoría marginalista.

En ningún momento se tratará de asignar unas cuotas del flujo de producción a los "factores" de donde, como se dice, aquél proviene. No, nosotros no partiremos de la teoría según la cual "el capital", "la tierra" y "el trabajo" son los "factores originarios", y en consecuencia todo género de producción debería reducirse a esos "factores", efectuando por lo tanto el reparto entre ellos. Por el contrario, nosotros enfocaremos la producción-distribución desde dos ángulos distintos.

De un lado y respecto del **valor de uso**, la producción proviene de un proceso⁽³⁾ al interior del cual la fuerza de trabajo (T), la "tierra" (R.N.) y otros medios de producción (M.P.) se articulan (según ciertas reglas técnicas y ciertos controles) para elaborar un producto (Q).

De otro lado y respecto al "**valor**" (en su sentido amplio) o **poder de disposición** sobre los elementos y los frutos del proceso de producción, la distribución del producto se realiza según ciertas relaciones: de propiedad sobre los medios de producción, de propiedad y/o disposición de la fuerza de trabajo⁽⁴⁾, de propiedad y/o disposición sobre los frutos del proceso⁽⁵⁾.

Así pues, según esta óptica es imposible distribuir la producción mediante su reducción a las "fuentes" originarias⁽⁶⁾. En cam-

3. Y jamás de un *elemento*: del trabajo simple y llanamente.

4. El misterio de la santísima trinidad en el campo de lo económico consiste en esto: un elemento, el trabajo, que no es *productor por sí solo de riqueza* (bienes materiales), se convierte por obra y gracia de los procesos de valorización *capitalistas* (y sólo en ellos) en el creador de "riqueza" (poder de disposición y apropiación); por ello la verdadera vara, gracias a este "fetichismo" objetivo, con la cual se mide ella, no es otra que la suministrada por el tiempo de trabajo... Milagro de milagros que un elemento de un proceso, un súbdito: el hijo, se convierta por obra y gracia del "espíritu" de valorización, en el padre creador de la "riqueza social".

5. Si se quiere ser riguroso, será necesario incluir las relaciones de distribución secundarias: intervención del Estado, papel de los intermediarios, etc.

6. Es la manera de proceder marginalista la que "trata" de llevarla a cabo; sin embargo, la teoría que la fundamenta confunde las dos clases de pro-

bio, ella exige el reparto del flujo de la producción (incluyendo allí el excedente), según la propiedad y disposición sobre los elementos constitutivos de los procesos de producción y reproducción.

A) APROPIACION Y DISTRIBUCION DE UNA PARTE DEL FLUJO DE LA PRODUCCION EN FUNCION DEL CARACTER SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y DE SU REPRODUCCION

Trataremos, en primer lugar, de concretar la naturaleza social que reviste la fuerza de trabajo, para luego abordar el problema de las repercusiones que ello comporta sobre la apropiación de la producción.

1) *Naturaleza Social de la Fuerza de Trabajo*

El Censo General de Población efectuado en 1964 mostraba que un 56,6% de la fuerza de trabajo vinculada a los sectores de agricultura, silvicultura, caza y pesca, poseía la marca asalariada.

Según nuestros propios cálculos, el 49,9% del total de hombres-año requeridos en el sector agrícola en 1960 revestía la forma de trabajo asalariado. En principio pues, los datos del Censo nos invitan a pensar que, a grosso modo, nuestra estimación es adecuada⁽⁷⁾. El siguiente cuadro nos permite observar la relación cuantitativa entre el trabajo propio y el trabajo asalariado, en las diversas formas de producción.

Es interesante anotar que los índices en cuestión muestran un rasgo esencial, el cual viene a corroborar nuestra hipótesis inicial respecto a la clasificación de las explotaciones. Así, y en primer lugar, se ve allí cómo prevalece el elemento nuclear característico de las explotaciones parcelarias, cuya fuerza de trabajo propia (familiar) realiza el papel más importante en los procesos de producción: 1,65 UTH "parcelarios" contra 1,03 UTH de trabajo ajeno. En

cesos, y en lugar de *retribuirle a la tierra* lo que ella ha aportado, como colaboradora, se le entrega más bien una parte de los frutos al *propietario* de la tierra.

7. Sin embargo, el basarse solamente en los datos del censo es suponer un territorio *plano*, real y teórico. Allí no *actúa* sino una tendencia, es decir, una sola forma de producción. Esta es la óptica ortodoxa en la cual se "reconocen" casi todos los investigadores del agro. En cambio nuestro análisis es hereje, en la medida en que no hacemos más que aproximarnos a una dialéctica heteroclita, compleja y multi-tendencial.

CUADRO N° 1

**RELACION ENTRE EL TRABAJO ASALARIADO
Y NO-ASALARIADO POR TIPO DE EXPLOTACION**

(U.T.H. * miles)

	(1)	(2)	(1) - (2) = (3)	(4)	(5)	(6)
Grupos de explotaciones según tamaño (has.)	UTH requeridos	UTH propios	UTH asalariados	UTH Asal./no-asalariados	UTH por explotación	UTH Asal./explotación
5 - 50	98.8	61.0	37.8	0.6	2.68	1.03
50 - 200	52.6	12.3	40.3	3.3	7.00	5.35
Más de 200	53.8	3.7	50.1	13.5	24.20	22.55

Fuente: Nuestras estimaciones.

* UTH: Unidad-Trabajo-Hombre, 240 días.

segundo lugar, en el grupo de 50 a 200 has., se percibe la presencia dominante de los trabajadores asalariados: 5,35 hombres-año contra 1,65 UTH propios. En tercer lugar, en el grupo de las explotaciones de más de 200 has se destaca la importancia que tiene el trabajo asalariado en el latifundio: de 24,20 hombres-año que laboran en la explotación, 22,55 son asalariados, siendo la relación con una unidad (UTH) de fuerza de trabajo "propia" del orden de 13,5⁽⁸⁾.

Viene ahora la pregunta: ¿de dónde provienen estos "trabajadores asalariados"? ¿Son ellos proletarios "puros", totalmente desprovistos de medios de producción y poseedores sólo de su fuerza de trabajo, siempre disponibles para la venta con el fin de sobrevivir ellos y su familia?

En nuestra opinión, esta forma pura bajo la cual se manifiesta el trabajo asalariado no constituía una proporción importante en la Antioquia de 1960. Ella fluctuaba entre el 8.8 y el 13,5%⁽⁹⁾

8. Vale la pena destacar que las "grandes explotaciones" de más de 100 hectáreas, en Francia, sólo tenían 5,2 UTH (300 días) en 1963. Ver: Chombart de Lauwe J., "L'armée des exploitations agricoles françaises". En *Revue de l'Action Populaire*, París, noviembre 1966, p. 1070.

9. Sin incluir e incluyendo los administradores respectivamente.

del total de la fuerza de trabajo requerida. Y en cambio, la mayor parte de los asalariados correspondía a un conjunto de trabajadores que obtenían su propia reproducción mediante la combinación de un salario con los frutos de su propia labor en los pequeños lotes de tierra minifundistas.

Se revela así, por esta vía, el papel fundamental que lleva a cabo el minifundio: el de constituir la gran reserva de mano de obra del sector agrario⁽¹⁰⁾.

Ese papel se hace más claro al mirar las estimaciones sobre la fuerza de trabajo minifundista disponible y aquella que el minifundio requiere:

CUADRO N° 2

**FLUJO EXCEDENTARIO DE FUERZA DE TRABAJO (UTH)
QUE SALE DE LAS EXPLOTACIONES MINIFUNDISTAS**

(en miles de hombres-año)

Tamaño (has.)	UTH disponible	UTH requerido ⁽¹⁾	UTH Exced.	UTH Dispon. × Explot. ⁽²⁾	UTH Requer. × Explot.	UTH Exced. × Explot.
0 - 5	160.9	60.9	100	1.65	0.62	1.03

Fuente: Estimaciones nuestras.

1. Se excluyen 8, 9 UTH asalariados (5,25% de las UTH disponibles).

2. 97.526 explotaciones.

Nota: Para estimar las UTH disponibles se tuvieron en cuenta las explotaciones con habitación. En cambio, para calcular las UTH requeridas se contabilizó toda la superficie de las explotaciones menores de 5 hectáreas.

10. Así pues, lo importante no es calificar el minifundio como una forma de producción "atrasada", sino más bien, explicar el por qué *existe*, el por qué se reproduce, cuál es la necesidad que se tiene de ella o, en otras palabras, cuáles son las formas de producción que requieren, en un momento histórico, de su existencia.

A partir de estos datos, se está en condiciones de discernir el rasgo en cuestión, pues de cada explotación minifundista (con un acervo disponible de 1,65 UTH), un hombre-año se ve impelido a trasladarse a una forma de producción distinta de la minifundista para alquilar su fuerza de trabajo.

Ahora bien, ¿qué implica todo ello? Trabajo asalariado y no-asalariado, ¿qué significan verdaderamente? Pues es factible pensar que estas dos situaciones sólo entrañan una diferencia en el control del proceso de trabajo (11).

Esto último tiene algo de cierto, y es un fenómeno importante (12). Sin embargo, el hecho fundamental radica en que la condición de asalariado permite engendrar un excedente, el cual es apropiado por otro, y es por ello por lo que el trabajo asalariado es demandado, buscado y apetecido por parte de otros agentes. La situación de trabajador asalariado implica pues una cierta distribución del flujo de la producción. Ocupémonos de ella (13).

2) *La Asignación de una Cuota del Flujo de Producción a la Fuerza de Trabajo*

(Un señalamiento sintomático del excedente económico).

Nos proponemos efectuar aquí una estimación del "valor" económico de la fuerza de trabajo y del poder de engendramiento del excedente económico que entraña la situación de asalariado. Es este un terreno que apenas empezamos a desbrozar. Tómese pues lo que sigue como un primer intento para señalar la pista hacia una región de colonización bastante prometedora en el desarrollo de la investigación del sector agrario (14).

11. El trabajador se entrega a la labor en su parcela, siendo allí su propio patrono, o bien en tanto que trabajador asalariado se halla bajo el control de otro.

12. El pequeño aparcerero es un testimonio de la preferencia que tienen ciertos "campesinos", en determinados momentos históricos, por el trabajo independiente.

13. Es evidente que en lo que sigue a continuación, se debe tomar en consideración el grado de propiedad sobre la tierra. En rigor, ninguno de los dos términos de la pareja: trabajo asalariado/propiedad sobre los medios de producción (la tierra en cuestión), no puede concebirse sin acudir al otro, cada uno exige su complementario.

14. ¿Será necesario señalar que la información disponible no permite ir más allá de un mundo "fisiocrático"? He ahí un efecto nefasto de un enfoque teórico reactivo al trabajo concreto (denominado muchas veces, en forma inadecuada, empirismo), sin el cual, faltando esa elaboración "material" del

El "umbral" de subsistencia y el excedente potencial en términos de la "canasta paísa" (15).

En la Antioquia de 1960, la cantidad del flujo de calorías necesario para el mantenimiento de una familia (6 personas) proviene de 1,94 hectáreas cultivadas de maíz-fríjol, superficie ésta que se extiende a 2,28 has. si se tiene en cuenta el territorio adicional (15% del total) dedicado a la producción de semillas y al producto que normalmente se pierde. Por otra parte, la realización de la capacidad de trabajo promedio de 1,65 UTH "familiar" alcanza a cubrir un espacio cultivado en maíz-fríjol de 5,28 hectáreas (16).

Si se deduce de la "superficie excedentaria" (5,28 has — 2,28 has = 3,00 has) el 15% correspondiente a las semillas y pérdidas, se llega a la cantidad neta de flujo "excedentario" (por encima del umbral calórico estipulado) proveniente de 2,55 hectáreas sembradas en maíz-fríjol. En total tenemos pues una producción calórica neta equivalente al flujo energético del producto obtenido en 4,49 has en maíz-fríjol (1,94 has + 2,55 has).

Denominemos **superficie agrícola utilizada para la subsistencia** (SAUS) aquella destinada a la producción del alimento necesario para el mantenimiento de la familia, y llamemos **superficie agrícola utilizada de manera efectiva** (SAUF) a aquella que es capaz de cubrir, en condiciones medias, la fuerza de trabajo "familiar". Ahora bien, a la diferencia entre esos dos espacios (la SAUF y la SAUS) denominémosla "**superficie excedentaria**" (SAUE), o sea aquella destinada a la producción suplementaria, por encima del nivel de subsistencia (17).

Definamos el **Coefficiente de Capacidad de Engendramiento del Excedente** (CEE), como la relación entre la superficie excedentaria (SAUE) y la superficie media trabajada efectivamente por la fuerza de trabajo "familiar" (SAUF).

objeto de que habla Bachelard, no podría existir un proceso productor de conocimientos concretos.

15. Nota: Todas las cifras y estimaciones que acá se consignan provienen de un trabajo metodológico muy amplio. Esta es la razón por la cual no se puede explicitar a cada momento la genealogía de cada cifra.

16. Una hectárea en maíz-fríjol requiere 75 jornadas de trabajo y la fuerza de trabajo familiar dispone de 1,65 UTH $\times$ 240 jornadas.

17. De hecho, se puede expresar en términos de "trabajo necesario" y de "plustrabajo". No olvidemos, además, que el "umbral" de subsistencia es del orden de 2.500 calorías por persona-día.

Se tiene entonces

$$CEE = \frac{SAUE}{SAUF} = 1 - \frac{SAUS}{SAUF}$$

en donde $SAUF = SAUS + SAUE$

Estimemos la magnitud de este coeficiente para el caso del "agro" antioqueño de 1960.

SAUF: 5.28 Has.

SAUS: 2.28 Has.

SAUE: 3.00 Has.

$$CEE = \frac{3.00}{5.28} = 0,568$$

Lo cual significa que la utilización de un trabajador antioqueño medio, laborando en una explotación cualquiera, producía en 1960 un "excedente" de 56.8% del tiempo de trabajo anual realizado por él en la producción de maíz-fríjol.

Definamos ahora Tasa de Apropiación del Excedente (TAE) al cociente entre la superficie "productora" del excedente (SAUE) y aquella necesaria a la "reproducción" de la fuerza de trabajo familiar SAUS⁽¹⁸⁾.

Así:

$$TAE^{(19)} = \frac{SAUE}{SAUS} \times 100$$

Tasa que para el caso del "sector agrícola" antioqueño es del orden de 131,5%, significando con ello lo siguiente: un trabajador medio labora una superficie "excedentaria" superior a aquella destinada y requerida para su "reproducción".

18. Con todo rigor, sería necesario deducir el flujo energético equivalente al de la amortización o depreciación de los medios de producción empleados. Pero ello implicaría el tránsito por el tiempo de trabajo. Dejamos de lado estos aspectos por dos razones: la una por la dificultad casi insalvable del asunto, la otra, con miras a la claridad.

19. Se sigue que $CEE = \frac{TAE}{1 + TAE}$

Pero he aquí lo importante: la existencia de la posibilidad efectiva de engendramiento del excedente económico y por lo tanto de la posibilidad de apropiación nos permite detectar, sin lugar a molestias dudas, la presencia de prácticas/procesos en la re-creación de las condiciones propicias para la realización de la apropiación del excedente económico y de su reproducción.

Se plantea entonces el problema de saber cómo y qué clases de agentes se apropian del flujo excedentario en la esfera de la producción.

En principio y dentro del presente contexto es la propiedad sobre la tierra la que "otorga" el poder social al agente propietario, para garantizarle la disposición sobre el flujo excedentario.

Múltiples prácticas se presentan frente a la propiedad de la tierra, las cuales a grosso modo se pueden incluir en dos grandes conjuntos:

Primero, las **prácticas parcelarias**. Cuando existe una "propiedad" parcelaria o unión entre el trabajo y la propiedad, estamos ante la presencia de una apropiación parcelaria del "excedente". Así pues, la tendencia de los procesos parcelarios será siempre la de preservar las condiciones adecuadas (acá sólo la tierra en cuestión) para la **disposición reiterada sobre el "flujo excedentario"**.

Segundo, las **prácticas no-parcelarias**. Cuando se presenta una separación entre la ejecución del trabajo y la propiedad sobre las condiciones de su realización (acá sólo la tierra en cuestión), existe la tendencia de los procesos a producir en forma renovada dicha separación, asegurando así la realización de la apropiación. Dicho de otra manera, la "disyunción" entre la propiedad y el trabajo entraña de un lado, en tanto que tendencia, la perpetuación de la no-propiedad sobre la tierra por parte de los trabajadores; de otro lado, exige la monopolización de la tierra en manos de un número pequeño de agentes propietarios, situándose así estos últimos en el mejor de los mundos posibles para apropiarse del flujo "excedentario"⁽²⁰⁾.

En general, pues, en el sector agrario se observa al menos la combinación de dos tendencias contradictorias que apuntan, en última instancia, a disponer del excedente: la una consiste en un movimiento para expropiar a los trabajadores de sus tierras, de las cuales buscan apropiarse las prácticas no-parcelarias. Y la otra se revela en el movimiento que tiende a controlar el mantenimiento de la propiedad parcelaria⁽²¹⁾.

20. No olvidemos que el segundo paso consistirá en precisar los procesos diferenciales que existen dentro de cada conjunto de prácticas.

21. Esta última tendencia tiene tanta energía que en ninguna parte del planeta ni en ningún momento histórico las meras "fuerzas económicas" (¡qué

Es claro, que en el primer conjunto de prácticas, las parcelarias, en principio no existen problemas de reparto del flujo "excedentario", al menos en la esfera de la producción. Es sólo a partir del segundo conjunto de prácticas que la correlación de fuerzas entre los propietarios y los trabajadores determina el nivel de apropiación del "flujo excedentario". Dicho de otra forma, el nivel de subsistencia o salario de subsistencia no se puede jamás fijar en función de la producción fisiológica y de la satisfacción de las necesidades primarias, sino por el contrario en función de la reproducción social de las masas laboriosas, incluyendo allí los grados de dominación política e ideológica y también las costumbres⁽²²⁾.

Veamos ahora cuál es el nivel del reparto en cuestión para la región de Antioquia en lo que respecta a los trabajadores sin tierras o "peones" agrícolas.

Un Indicador Burdo del Nivel de Salario y de la Tasa de Apropiación del Excedente

La denominación "indicador burdo" significa que él es el resultado de la combinación de dos clases de datos de naturaleza distinta: 1) Unos índices de productividad, pertenecientes a diferentes condiciones de producción, son cruzados con 2) unas cifras en valor (pesos). Sin embargo, nosotros creemos que esto no nos impedirá llegar a dilucidar algunos síntomas de lo que ocurre, a grosso modo, en la realidad.

a) El Poder Adquisitivo del Salario

Comparemos el valor en pesos de los salarios medios de los campesinos con la cantidad de alimento (medido en unidades calóricas) a que dicho valor podría hipotéticamente equivaler.

Según nuestras estimaciones, la media de los salarios pagados a los campesinos antioqueños en 1960 alcanzó una cifra de \$ 1.176 por trabajador (hombre-año), o sea un ingreso por familia de \$ 1.940 (\$ 1.176 x 1.65 U. T. H.). Por otra parte, el valor de la producción de una hectárea de maíz-fríjol era de \$ 860. Por tanto, el salario de un UTH podía adquirir una producción "energética" proveniente de 1.36 has. de maíz-fríjol. Si se considera la disponibilidad de fuerza

hermosa leyenda!) han logrado expropiar y destruir los parcelarios. En las regiones en donde ello ha ocurrido ha sido gracias a la intervención de la fuerza "físico-política" en colaboración con los elementos económicos.

22. En este sentido se observa con frecuencia que los trabajadores, a pesar de faltarles los prótidos, consumen muchas calorías bebiendo alcohol, lo cual les permitirá desahogarse y por lo tanto "mantenerse en pie".

de trabajo "familiar" (1.65 U. T. H.), dicha superficie sería equivalente a 2.25 hectáreas.

Al expresar estos datos en términos de kilogramos calóricos, se llega a la cifra de 2.092 kg. (2.25 has. x 390 kg/ha.) por familia, o sea 348 kg. por persona-año, lo cual representa un consumo diario de 2.900 calorías.

Supongamos ahora que se destina entre 30 y 40% del "ingreso calórico" a la compra de productos no agrícolas (aceite, sal, ropa, etc.). Es factible pensar entonces que el consumo energético por persona-año tenía un nivel entre los límites de 1.740 y 2.000 calorías diarias, límites éstos que se hallaban, en ese entonces, por debajo del umbral recomendado en 1960 por la FAO: 2.300 calorías.

Pero parece que el nivel de ingestión calórica sea aún más bajo, ya que las relaciones de precios entre el maíz y el frijol y otros productos (el arroz, la papa, la yuca) son más favorables para estos últimos. De hecho, las encuestas hechas en el país en 1964 mostraban que los miembros de las "clases bajas" y "muy baja" del sector rural⁽²³⁾, consumían respectivamente 1.827 y 1.611 calorías por día⁽²⁴⁾.

Por último, tratemos de encontrar un coeficiente que nos indique el contenido calórico de la "canasta paisa" en términos de poder adquisitivo sobre las calorías provenientes de otros productos agropecuarios distintos del "maíz-fríjol".

Tomemos como pivote central el límite mínimo dado por las encuestas de nutrición (1.611 calorías). Supongamos además que el consumo de productos no-agropecuarios en las capas bajas (las cuales conforman la mayoría del campesinado) es del orden de 14 a 30%. Por lo tanto, el consumo "efectivo" de calorías convertidas a partir del maíz-fríjol vendría a estar entre 2.500 y 2.030 (calorías maíz-fríjol), cifras éstas que representan 1.55 y 1.26 veces, respectivamente, el contenido de la canasta "real" (1.611 calorías) consumidas por el peón medio antioqueño⁽²⁵⁾. Si se elige la media de los dos límites: 1.40, se puede llegar a la siguiente conclusión: en 1960 el "peón" agrícola antioqueño recibía un salario equivalente a un flujo ener-

23. Estratos que deben corresponder más o menos a los peones y campesinos minifundistas.

24. Instituto Nacional de Nutrición: *Resultado de las Encuestas Realizadas en Colombia*, Bogotá, Instituto Nacional de Nutrición, N° 34, diciembre de 1968, Cuadro N° 5.

25. Y por gran parte de los minifundistas.

gético de alimentos agropecuarios del orden de 2.100 calorías diarias⁽²⁶⁾ por miembro de la familia⁽²⁷⁾.

b) La tasa de apropiación del excedente

Tomemos sólo tres de todas las rutas posibles:

Ruta 1: Supongamos que toda la superficie agrícola utilizada (SAU vegetal) está destinada al cultivo del maíz-frijol. Por lo tanto, sus condiciones de producción (en lo que respecta al trabajo) son iguales a las condiciones medias de producción del conjunto de las producciones agrícolas ponderadas por un factor K.

Busquemos el valor de K. Según nuestras propias estimaciones, la relación de la SAU (vegetal) y de 1 UTH tenía en la Antioquia de 1960 un valor de 2.39 has. Esto quiere decir que un trabajador medio en 240 días de trabajo era capaz de cultivar dicha superficie. Ahora bien, esa relación alcanzaba la cifra de 3.94 hectáreas para el potencial de trabajo familiar (1.65 UTH). Por otra parte, ya conocemos la superficie máxima de maíz-frijol laborada por la fuerza de trabajo familiar media (5.28 has.). Así pues, K tenía un valor de 1.34⁽²⁸⁾ el cual representa el factor que expresa la diferente intensidad del trabajo invertido en los dos "tipos" de producciones.

Reduzcamos entonces la "superficie de subsistencia" (incluyendo las semillas y las pérdidas) necesarias para alimentar una familia (2.28 has. de maíz-frijol) a aquella que sería necesaria bajo las condiciones medias de intensidad del trabajo agrícola: 2.28 has. (SAUS) $\div$ 1.34 = 1.70 has. de SAUS.

Si restamos de la superficie agrícola efectiva (SAUF) (3.94 has.) dicho espacio (1.70 has.), tenemos 2.24 has. de superficie "excedentaria" bruta (SAUEB). Al sustraerle el 15% correspondiente a la extensión necesaria para producir la semilla y el producto que se pierde, nos da la superficie "excedentaria" neta (SAUEN: 1.90 has.).

26. 2.900 calorías $\div$ 1.4.

27. Al meditar detenidamente nuestro procedimiento y tomando en serio el carácter "burdo" de los índices utilizados, nos vemos en la obligación de reconocer ciertas conclusiones como burdas aproximaciones. Siendo rigurosos al modelo de la "canasta país", no se le puede exigir otra cosa distinta que procurar una ilustración sintomática de lo que ocurre en la realidad; por ello, es imposible postular una cifra absoluta, producto a veces de amalgamas abusivas, a no ser que ella sea interpretada sólo como un indicador del orden de magnitud cuyos límites de confianza son relativamente amplios.

28. Cobertura máxima en la producción de maíz-frijol (5,28 has./1,65 UTH) dividida por la cobertura máxima en el conjunto de las producciones, agrícolas (3,90 has./1,65 UTH).

Por último, llamemos Superficie agrícola "mínima" para la reproducción de los elementos productivos (SAUR): (trabajo y semilla en este caso) a aquella de subsistencia más la parte destinada a la producción del insumo (incluyendo pérdidas) para el excedente (SAUR : SAUS + 0.15 SAUER = 1.70 has. + 0.33 has. = 2.03 has.).

A partir de allí calculemos:

1) La capacidad para engendrar el excedente neto

$$CEE = \frac{SAUF}{SAUEN} = \frac{3.94}{1.90} = 0.482$$

Lo cual significa que la utilización de un trabajador medio, en la Antioquia de 1960, rendía al propietario de la tierra, y dejando a un lado los insumos en "maquinaria", pesticidas, fungicidas, etc.⁽²⁹⁾, un producto excedentario igual al 48% de la superficie laborada por dicho UTH.

2) la tasa de apropiación

$$TAE = \frac{SAUEN}{SAUR} = \frac{1.90}{2.03} \times 100 = 93,5\%$$

Significando con ello (y dejando a un lado los insumos diferentes al trabajo y a la semilla) que a un trabajador antioqueño medio se le podía "apropiar" una magnitud casi equiparable al producto necesario para la "reproducción" del proceso de producción. En la "realidad" este sería el límite para el caso del aparcerero.

Segunda Ruta: Tomemos las estadísticas elaboradas a partir del censo agropecuario de 1960. Según nuestras propias estimaciones, el 30% de la producción agropecuaria correspondía en ese entonces a la remuneración de la fuerza de trabajo; el 48% representaba el excedente bruto y el 22% restante la mayor parte de los insumos.

Así las cosas, diríamos que la capacidad para engendrar el excedente era de 0.48 y que la tasa de apropiación respecto a la reproducción de los "elementos" productivos (trabajo, semillas, fungicidas, abonos, etc.), tenía un valor de 92.3%.

$$TAE_2 = \frac{\text{Producción excedente}}{\text{Producción de reproducción}} = \frac{0.48}{0.52} \times 100 = 92,3\%$$

29. Se dejan de lado ante la imposibilidad de obtener una información fidedigna.

Indices estos que son ligeramente más bajos a los ya obtenidos, por la inclusión de otros insumos no contemplados allí. De todas maneras, las conclusiones expuestas son válidas para el presente caso, con el agravante de que poseen un grado mayor de "realismo", por decirlo así, o en otras palabras, estas últimas descansan en hipótesis menos "fuertes".

Tercera Ruta: Continuando con nuestras estimaciones, tenemos que la producción agrícola por hombre-año era en 1960 de \$ 4.010, mientras que el salario medio sumaba \$ 1.176. Al deducir el 15% de la producción por efecto de semillas y pérdidas, obtenemos un valor de \$ 3.409, de los cuales \$ 2.233 corresponden al excedente bruto.

Se tiene entonces:

$$TAE_3 = \frac{\text{"excedente bruto"}}{\text{"Salario"}} \times 100 = \frac{\$ 2.233}{\$ 1.176} \times 100 = 198,3\%$$

Siendo:

$$CEE_3 = \frac{TAE}{1 + TAE} = 0,73$$

Aún cuando los índices anteriores no son estrictamente comparables⁽³⁰⁾, los últimos indicadores son muy superiores, de ahí que se podría pensar en una sobreestimación. Sin embargo, nosotros creemos, por el contrario, que éstos corresponden más o menos al orden de magnitud que se presenta en la realidad, pues una capacidad para engendrar el excedente bruto CEE_3 de 0.73 quiere decir que un trabajador que realiza su labor sobre una superficie X está en capacidad de producir su salario sobre un 27% de la superficie en cuestión y un excedente equivalente al 73% de la misma. En efecto, este nivel permite en la práctica que un pequeño aparcerero⁽³¹⁾ entregue una tercera parte de la producción por concepto de **renta de la tierra**, pague salarios y se apropie del remanente. En general, es pues esta magnitud la que da la posibilidad para el reparto de los frutos de la producción entre el terrateniente, el aparcerero o arrendatario y el obrero asalariado.

Tratemos de obtener algunas conclusiones de todo lo anterior y propongámonos al mismo tiempo lanzar algunas hipótesis de trabajo.

En primer lugar: si bien es cierto que las diferentes vías tomadas, ora con la "canasta paísa", ora con las estadísticas globales, se reve-

30. Se han hecho diferentes cálculos con el propósito de mostrar, repitámoslo, algunas de las múltiples rutas que existen.

31. Ver CIDA, *Tenencia de la Tierra... Colombia*, caso N° 23, pp. 519 ss.

lan como aproximaciones burdas, sin embargo, creemos nosotros, ellas⁽³²⁾ se constituyen en pistas imprescindibles para poder abordar, a grosso modo, una realidad del agro antioqueño: **la presencia de un salario en general muy bajo (desde el punto de vista calórico y del poder adquisitivo) y una tasa de apropiación del excedente relativamente elevada (en relación con el nivel de salarios)**⁽³³⁾.

Estos hechos contradicen el juicio de muchos representantes de la escuela marginalista. Según ellos⁽³⁴⁾, el **estancamiento** del sector agropecuario en los países subdesarrollados encuentra su explicación en el alto nivel relativo de salarios que allí impera.

No obstante lo anterior, es necesario también ponernos en guardia contra los partidarios de la tesis (tan "cara" a algunos) según la cual la ausencia de "capitalización" en los procesos de producción, o mejor la falta de modernización y mecanización en el campo, se "explica" principalmente por los salarios tan bajos, que hacen mucho más seductor para el capital la utilización del trabajo "vivo" que la del trabajo "pasado" materializado en esos medios de producción. Pero los que piensan de esta manera olvidan el hecho de la internacionalización de los procesos de producción, con los niveles impresionantes de productividad del trabajo que ellos traen aparejados y frente a los cuales el trabajo "vivo", bajo condiciones de producción no intensivas "en capital", es desbordado en rendimiento aún dado el caso de salarios de miseria. La explicación tiene que estar pues en otro sitio.

En segundo lugar, puede decirse a título de hipótesis que el **nivel tan bajo** de salarios no depende sólo de la baja productividad sino también y principalmente de la existencia de la forma de producción minifundista, pues una gran proporción de la fuerza de trabajo por-

32. A estas "vías" habrá que hacerles en el futuro grandes "refinamientos".

33. Aun cuando las comparaciones con otras estimaciones no son adecuadas por la falta de homogeneidad, es interesante de todas maneras saber que en Colombia en 1960 la remuneración de los trabajadores era un 41% del ingreso nacional (Banco de la República, *Síntesis de Cuentas Nacionales*, 1969); mientras que en los países desarrollados, los salarios representaban entre un 60% y un 65% del ingreso nacional. Ver Bailly J., Florian Patrick, "L'exacerbation des contradictoires dans les économies semi-industrialisées", en *Critiques de l'Economie Politique*, N° 3, abril-junio de 1973, p. 29.

34. Ver por ejemplo, J. Bray, citado por Gruning J., "La toma de decisiones y la habilidad empresarial entre los grandes propietarios en Colombia" en *Desarrollo Rural de las Américas*, IICA/CIRA, Vol. I, N° 2, mayo-agosto, 1969, p. 142.

tadora de este sello se ve obligada a alquilar parte de su capacidad a niveles de remuneración supremamente bajos⁽³⁵⁾.

De lo anterior se derivan dos consecuencias importantes: de un lado, un umbral de consumo bastante bajo que condiciona, como es obvio, ciertos componentes de la estrechez del mercado de algunos productos; por otro lado, la vinculación a la tierra en tanto que propietarios o poseedores permite a los "minifundistas" sustraerse en parte a la extracción del excedente, pues una proporción de su tiempo de trabajo es invertida en los procesos de producción minifundistas; situación ésta que a su vez contribuye muchas veces⁽³⁶⁾ a restarle amplitud al mercado, puesto que esos bienes producidos no hacen parte de la circulación de mercancías.

En fin, en la medida en que los trabajadores minifundistas tienen la posibilidad de comparar las dos situaciones diferentes, ya que trabajan en sus propias parcelas y en las ajenas, no están interesados (fenómeno este que corresponde a lo que los terratenientes llaman "pereza") en el ejercicio de una labor superior a la que consideran, desde el punto de vista del consumo, "suministradora" de una remuneración suficiente⁽³⁷⁾. Así pues, una vez alcanzada ésta, el móvil pierde fuerza y son conducidos a suspender su trabajo para otros.

Si lo anterior es cierto, ello nos ayudará a comprender una de las razones del subempleo en el marco de la siguiente paradoja.

En tercer lugar, ¿cómo explicar la aparente paradoja según la cual grandes superficies aún permanecen inexploradas y coexisten con un desempleo y subempleo de la mano de obra campesina, a pesar de una elevada tasa de apropiación del excedente, siendo este el motor fundamental de la actividad económica en las prácticas no-parcelarias?⁽³⁸⁾

Haciendo énfasis sólo en el sector agrario, creemos que las explicaciones deben ser buscadas en:

35. No olvidemos que la mayor parte de la oferta de fuerza de trabajo del sector agrario antioqueño proviene de las explotaciones minifundistas.

36. El muchas veces se refiere a los productos de "pan-coger". El caso del café, por ejemplo, es otro problema diferente ya que permite ampliar el mercado de bienes agrícolas y productos manufacturados.

37. Su consideración está determinada a la vez por elementos ideológicos (costumbres, actitudes ante la vida) y económicos (distribución de la tierra, nivel de la técnica, etc.).

38. En otras palabras, ¿cómo es posible que coexistan las tierras inexploradas, la subalimentación crónica, la mano de obra desempleada y un excedente económico "relativamente" (en función del agro) alto?

1) La estrechez del mercado⁽³⁹⁾, la cual depende a su vez y en cierta medida del reparto de los frutos de la producción ("distribución del ingreso" y en particular del excedente). Reparto este que obedece a una correlación de fuerzas que se inclinan fuertemente del lado de los propietarios de la tierra, y por lo tanto influye para que el mercado presente un raquitismo respecto a la demanda por productos de consumo masivo de las masas laboriosas "campesinas"⁽⁴⁰⁾.

2) La existencia misma de la forma de producción minifundista, pues sus agentes no están disponibles para engendrar un excedente más allá de cierto número de jornadas de trabajo necesarias para completar su reproducción. Fuera del obstáculo a la circulación de mercancías que el auto-consumo minifundista entraña⁽⁴¹⁾.

En consecuencia, el minifundio se presenta al menos bajo dos aspectos contradictorios; de un lado, en tanto que primordial recipiente de reserva de mano de obra y por lo tanto fuente fundamental en la generación del excedente económico. Por otro lado, en tanto que limitante de una "explotación" más amplia de la fuerza de trabajo, ya sea directamente por la vía de la oferta de mano de obra, ya sea por la más indirecta: afectando la magnitud del mercado de bienes agrícolas y por lo tanto actuando sobre la posibilidad de realización del excedente.

Finalmente esa dicotomía, fuera de las exigencias "naturales" de las diferentes actividades agrícolas⁽⁴²⁾, nos ayuda a comprender por qué la aparcería (forma de producción de marca minifundista) se convirtió históricamente en una solución intermedia⁽⁴³⁾. Pero para

39. Este análisis es "parcial" y no global. Se excluye lo no-agropecuaria. De todas maneras, es en función de los componentes de la demanda global que ésta adquiere su verdadero sentido, por ello no se puede olvidar que el 41% de la población total económicamente activa hacía parte, en 1964, del sector agropecuario antioqueño, predominando allí la "masa" de los minifundistas.

40. Lo anterior dejando de lado los otros componentes del mercado: nos referimos a los insumos en máquinas-herramientas, pesticidas, fungicidas, etc. y sus efectos indirectos sobre la industria.

41. Allí habría que incluir también el auto-consumo parcelario en las explotaciones de "poli-cultura".

42. Distintos ritmos de trabajo, diferentes períodos de gestación, necesidad de disponer de una mano de obra temporal en el período de las cosechas, como es el caso notable del cultivo del café.

43. Y, sin embargo, muchas veces demasiado conflictiva.

Nota: No se vaya a desconocer el desarrollo histórico de algunas regiones en las cuales el minifundio respondía, en determinado momento, a ciertas necesidades, pero donde más tarde adquirió su "propia dinámica"; es así

concretar la hipótesis será necesario analizar de más cerca la repartición de la tierra y las relaciones que se establecen a partir de ella.

B) LA PROPIEDAD Y LA RENTA DE LA TIERRA

“Cuando se presenta la tierra o la naturaleza como la fuente de la renta del suelo, o sea de la propiedad territorial, se incurre ya en bastante fetichismo. Pero aún se exagera la nota cuando, confundiendo el valor de cambio con el valor de uso, se suplanta la fuerza productiva de la naturaleza por el propio terrateniente” (44).

“Los dioses nos venden todos los bienes al precio de nuestro trabajo” decía Jenofonte. Empero, los propietarios de la tierra piensan, con la misma lógica, que los dioses se los entregan al “precio” de la propiedad de la tierra. Lo cual quiere decir que ellos obtienen los valores de uso en función del “sobre-trabajo” de otros, pues la propiedad les garantiza la disposición y el disfrute sobre el trabajo ajeno.

Cierto. La gran propiedad sobre la tierra, de hecho o de derecho no implicaría mayor ventaja, si no estuviera “acompañada” de una sujeción reiterada sobre el trabajo de otros. Este es pues el verdadero alcance de la gran propiedad territorial. Ella no sólo excluye la posibilidad de explotación por parte de otros (sentido estrecho de “propiedad privada”), sino que entraña el disfrute sobre una parte de la actividad desplegada por los otros (sentido amplio de “propiedad privada”).

Se sigue de allí que la propiedad territorial es la “fuente” social de la apropiación sobre la renta de la tierra. Pero estas dos categorías sociales (“la propiedad territorial” y la “renta”, revisten modalidades diferentes, según el carácter de la formación social y por lo tanto de la articulación jerárquica de las distintas formas de producción y del espacio histórico en donde estén inscritas. En efecto, en la historia de las sociedades se presentan muchas formas de renta de la tierra. Por ejemplo:

Una “renta de la tierra” de tipo “asiático” ligada a una propiedad “eminente” del suelo por parte de la comunidad (45). Unas ren-

como se encuentran zonas en donde el minifundio no coexiste con los latifundios ni con las explotaciones capitalistas.

44. Marx, C., *Historia Crítica de la Teoría de la Plusvalía*, Edit. Cartago, Buenos Aires, 1956, Tomo V., p. 367.

45. Ver Godelier M., “La Noción de Modo de Producción Asiático y los Esquemas marxistas de Evolución de las Sociedades”, en *Pensamiento Crítico*

tas de tipo feudal inmersas en la inmensa red de vínculos de dependencia, cuyo reparto provenía de los poderes otorgados por una “tenencia” (46) de la tierra jerarquizada por parte de los señores, y su fuente primaria se localizaba en el trabajo y la “posesión” de la tierra por parte de los siervos (47). Se tiene también una renta de la tierra bajo la modalidad de la *aparcería*, la cual está articulada a distintas formas de producción, y notablemente, para el caso de América Latina, entre el latifundio y el minifundio, etc. En fin, una renta de la tierra de tipo capitalista, puesto que el propietario de la tierra se “embolsilla” una parte de la plusvalía apropiada, en primera instancia, por el arrendatario capitalista, o más precisamente por la clase capitalista.

Dejemos de lado los tipos de renta de la tierra pertenecientes a relaciones de producción demasiado alejadas históricamente del mundo contemporáneo (en particular la asiática y la feudal) y veamos algunos aspectos de donde comienza a derivarse la renta. Miremos la naturaleza social de la propiedad sobre la tierra.

En principio, y sólo allí, se puede estar de acuerdo con León Walras cuando postula la escasez como una noción básica de la ac-

co, N° 5, La Habana, 1968, pp. 177-179. Bartra R., *El Modo de Producción Asiático*, Ed. Era, México, 1969 pp. 64-66.

46. En el feudalismo sólo se dio marginalmente la noción de “propiedad” tal como hoy la conocemos: “El ‘tenedor’ (tenancier) era aquel que detentaba no la propiedad de la tierra sino la de un derecho sobre la tierra y es así como la edad media concibió la propiedad inmueble”. Bloch M. *Les Caracteres originaux de l'Histoire Rurale Française*, París, Colin, 1968, p. 134. (La traducción es nuestra).

47. Una de las muchas lagunas que presenta el materialismo histórico, es aquella concerniente al feudalismo, pues ningún investigador marxista ha *construido* hasta ahora, con la complejidad requerida, el concepto de *modo de producción feudal*. En la obra de Marx se encuentran apenas ciertas indicaciones muy interesantes, pero que son insuficientes. Esta laguna es, además, peligrosa —desde el punto de vista teórico, por supuesto— dado que todo objeto que no revista los caracteres puros del capitalismo es inmediatamente enviado hacia atrás, hacia el “modo de producción feudal”, convirtiéndose éste en el tapete debajo del cual se esconden todas las impurezas. No nos sorprende encontrar estos “modales” en América Latina, donde los objetos son muy heterogéneos; pero ¿qué se puede pensar cuando se nos cuenta que en la Francia de 1970 hay un “modo de producción feudal”, constituido por “los terratenientes y los campesinos”? (Ver, por ejemplo, Rey P. H., *Sur l'articulation des modes de production*, París, E.P.H.E., Centre d'études de planification socialiste, cahiere I, p. VII et Postel Vinay G. *La Rente Foncière dans le Capitalisme Agricole*, París, Maspero, 1974, p. 10).

tividad económica. Es cierto que Walras le otorga un papel explicativo que ella no puede tener; sin embargo, la escasez se encuentra en la base de las prácticas económicas en tanto que condición de posibilidad. **Cierto, sólo las cosas escasas son objeto de apropiación privada** (48).

He aquí uno de los rasgos fundamentales de la propiedad territorial en el sentido de fuente social de la renta de la tierra. **La tierra es limitada.** Esta "perrogrullada", bien conocida por los terratenientes, da la posibilidad a determinados agentes para apropiarse, con exclusión de otros, de una parte del "planeta". En consecuencia, **la renta absoluta**, o fracción del flujo "excedentario" (más allá del consumo "reproductivo" de los elementos del proceso de producción), proviene del poder de control y disposición que tienen ciertos agentes sobre un bien de producción limitado y, en "general", no reproducible en forma ampliada: la tierra. Condición ésta indispensable para que ella sea objeto apetecible y monopolizable.

Ligada a la monopolización privada de la tierra existe otra cualidad que se constituye en fuente social de renta. Ella surge de esa modalidad de apropiación de la naturaleza por los hombres que se realiza bajo forma "**privada**" e "**independiente**". La fertilidad diferencial del suelo y la diferente localización respecto al mercado implican rendimientos diversos por hectárea y/o costos diversos de transporte. Por lo tanto, la renta diferencial encuentra su realización económica gracias a la presencia de procesos de producción privados e independientes, entre los cuales existen diferentes "fuerzas productivas" del suelo y/o diversas localizaciones frente al mercado.

Ahora bien, esos rasgos que acabamos de resumir fueron **enunciados** por David Ricardo: "Si toda la tierra tuviese las mismas propiedades, si fuera **ilimitada** en cantidad y **uniforme** en calidad, no se pagaría nada por su uso, a menos que se poseyera ventajas peculiares de **situación**. Es pues debido únicamente a que la tierra es limitada en cantidad y de diversa calidad y también a que la de inferior calidad

48. El problema de la escasez es muy delicado y se presta a grandes deslizamientos ideológicos como lo testimonia la teoría marginalista. Sin embargo, no podemos suscribir el juicio de Maurice Clavel: "Marx, riguroso, se niega a utilizar la noción de escasez y debe rechazarla, pues esta categoría lo arruinaría" (¿Qui est aliéné?, Flamarion, 1970, p. 330, citado por Deluze et Guatrari F., París, Minuit, 1972, p. 36). Si ello fuere verdad ni la propiedad territorial, ni los terratenientes, ni la reproducción social de las premisas del capitalismo (la ausencia de la propiedad de los medios de producción por parte de los proletarios) tendrían posibilidad de explicación.

o menos ventajosamente situada es abierta al cultivo cuando la población aumenta, que se paga renta por el uso de ella (49).

Sin embargo, ha sido Karl Marx quien ha desarrollado estos conceptos hasta sus últimas consecuencias (50).

Acá suspendemos las consideraciones sobre la renta de la tierra capitalista. No tiene sentido ir más lejos, pues los objetivos que Marx deja de lado en sus análisis (51) son precisamente los que tienen vigencia e importancia en el departamento de Antioquia.

Que basten entonces las nociones ya expuestas, que creemos sean suficientes a un cierto nivel del análisis para comenzar a abordar el sector agrario antioqueño. Veamos entonces cómo esos dos caracteres

49. Ricardo D., *Principios de Economía Política y Tributación*, Madrid, Aguilar 1959, p. 39.

Nota: Es necesario observar que Ricardo no incluyó la *renta absoluta* en el cuerpo de su teoría. Estaba obligado a proceder así, pues dándole la espalda a la realidad llegaba a ser consecuente con su doctrina. En ella se postulaba que en el sector agrario los valores y los precios coincidían. Acerca de este punto ver el brillante análisis de Marx, C., *Historia Crítica de la Plusvalía*, loc. cit., Tomo IV, pp. 433-434.

50. Ver: Marx, C., *ibid.*, *El Capital*, Tomo III, F.C.E.; Lenin, V. I., *La Teoría de la Renta*. Apéndice de *El Capital* Tomo III. Kautsky K., *La Question Agraire*, loc. cit., cap. V. Mandel, E., *Traité d'économie marxiste*, París, 10/18, 1962, Tomo II, cap. IX.

Nota: Al emprender el estudio de la renta de la tierra nos enfrentamos originalmente a un escollo muy difícil de superar. La dificultad consistía en lo siguiente: a partir de la exposición inconclusa de Marx y seducidos por los análisis de Kautsky y Mandel, enfocamos la *renta diferencial* en forma aislada. Así las cosas, la *naturaleza*, por intermedio de la fertilidad, aparecía como creando "valores", "falsos" valores. Fue nuestro amigo Hugo López de la Universidad de Antioquia quien nos mostró que la *renta diferencial no era una variable independiente, que ella se desprendía del sistema al mismo tiempo que la tasa de ganancia y los precios agrícolas e industriales*.

51. "Aquí no nos referimos a aquellas situaciones en que la renta del suelo... correspondiente al régimen capitalista de producción existe de un modo puramente formal, sin que exista el mismo régimen de producción capitalista, sin que el arrendatario sea de por sí un capitalista industrial o su explotación una explotación de tipo capitalista. Así acontece, por ejemplo, en Irlanda, donde el arrendatario es, por regla general, un pequeño campesino... Ni nos referimos tampoco a las condiciones excepcionales en que, incluso en países de producción capitalista, puede el terrateniente estrujar al arrendatario un elevado canon que no guarde la menor relación con el producto de la tierra, como ocurre, por ejemplo... con las pequeñas parcelas arrendadas a los obreros fabriles...", Marx, C., *El Capital*, Tomo III, p. 583. Nota: el subrayado es nuestro.

se "materializan" allí. Para ello, nos ocuparemos primero de la apropiación privada e independiente en los procesos de producción o, dicho de otra manera, del control o gestión "directa" al interior de los procesos de producción en las explotaciones. En segundo lugar, analizaremos la distribución de la propiedad del suelo y en general de la tenencia de la tierra.

1) La Renta Diferencial

"Cualquiera que sea el modo como se halle regulado aquí el precio medio del mercado de los productos agrícolas, es indudable que en estas condiciones (de la propiedad parcelaria) deberá existir, lo mismo que bajo el régimen capitalista de producción, la renta diferencial, o sea, un remanente del precio de las mercancías en las tierras mejores o mejor situadas" (52).

Si de lo que se trata es de estudiar la renta diferencial, el primer paso debe dirigirse hacia el control directo o gestión privada e independiente al interior del proceso de producción.

Respecto a su cuantificación no se presentan mayores problemas. El censo agropecuario de 1960 suministra esta información al tomar la unidad censal (53), la explotación agropecuaria, en función de la responsabilidad de la gestión y no de la propiedad sobre la tierra. Reproducamos entonces el Cuadro N° 3.

CUADRO N° 3

NUMERO Y SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES SEGUN SU TAMAÑO (Has.) ANTIOQUIA 1960

Tamaño explotaciones	Número	%	Superficie	%
0 - 5	119.375	70.5	158.340	5.7
5 - 50	39.768	23.5	608.845	22.1
50 - 200	7.840	4.6	727.946	26.4
200 - y más	2.316	1.4	1.264.444	45.8
TOTAL	169.299	100.0	2.759.575	100.0

Fuente: DANE, Censo Agropecuario, 1960.

52. Marx, C., *El Capital*, Tomo III, loc. cit., p. 745.

53. Ver DANE, Censo Agropecuario, Departamento de Antioquia, 1960, p. 11, "Unidad de Explotación. Por U. de E. se entiende toda extensión de tierra que se utilice total o parcialmente para la producción agropecuaria por un productor, sin consideración de título, tamaño o ubicación. La unidad de

A partir de estos datos se puede constatar una fuerte polarización. De un lado 6% del total de las explotaciones disponen del 72.2% de la superficie total, mientras que, del otro lado, el 70% de las explotaciones apenas poseen un 5.7% de la superficie. La relación es casi inversamente proporcional. Se tiene entonces una aguda fragmentación de la gestión en las explotaciones que funcionan según los mecanismos de las formas de producción minifundistas y parcelarias, y una monopolización muy fuerte de la gestión índice de la propiedad— en las formas de producción "capitalista" y latifundista. No sobra advertir que esta polarización es un rasgo característico de casi todos los sectores agrarios de América Latina, como se desprende del cuadro N° 4; exarcebándose este fenómeno en los países del Ecuador, Guatemala y Perú.

Ahora bien, una vez detectada la distribución del control y posesión de la tierra (en cuanto índice), el siguiente paso es el de determinar la localización de las explotaciones respecto al mercado. En este punto habría que estudiar las distancias, el estado de la infraestructura, la rapidez, regularidad y calidad del transporte, el grado de perecederos o no que tienen los distintos productos, etc.

Esa tarea nos desborda por completo. Contentémonos por el momento con hacer unas formulaciones muy generales. En el departamento de Antioquia se puede observar que una gran parte de las explotaciones minifundistas han constituido un cordón amplio que rodea la capital, Medellín. Por lo tanto, una proporción elevada de este tipo de explotaciones se benefician de una renta diferencial a causa de su proximidad al principal mercado de la región; además, esta zona presenta una red de vías de comunicación terrestre superior a la media del departamento. En fin, esa franja minifundista se ha convertido en suministradora de productos alimenticios para la población urbana. Señalemos de paso que el latifundio posee, desde el punto de vista de la localización, una renta diferencial muy baja en la medida en que se encuentra alejado del mercado central. Sin embargo, hay que anotar un elemento, fuera del de la calidad del suelo, que contrarresta la ventaja de la localización del minifundio. Se sabe que los minifundistas están expuestos fácilmente a ser "engañados" por los intermediarios (54); por lo tanto, los precios de venta en esta situación son más bajos y la renta diferencial resulta aminorada.

explotación puede constar de una o más parcelas, siempre que estén localizadas en un mismo municipio y que en conjunto formen parte de una misma unidad técnica".

54. Ya en 1928, para el caso del café, el Comité de Caficultores señalaba este fenómeno. Ver "Informe al Tercer Congreso". *Revista Cafetera de Colombia*, Vol. I, N° 2, Bogotá, diciembre 1928.

CUADRO N° 4

NUMERO Y SUPERFICIE EN PORCENTAJES Y POR GRUPOS DE EXPLOTACION
7 PAISES DE AMERICA LATINA

	Argentina 1960		Brasil 1950		Chile 1950		Colombia 1960		Ecuador 1960		Guatemala 1950		Perú 1951	
Explotaciones	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S	N	S
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Sub-familiar	43.2	3.4	22.5	0.5	36.9	0.2	64.0	4.9	89.9	16.6	88.4	14.3	88.0	7.4
Familiar	48.7	44.7	39.1	6.0	40.0	7.1	30.2	22.3	8.0	19.0	9.5	13.4	8.5	4.5
Multi-familiar	7.3	15.0	33.7	34.0	16.2	11.4	4.5	23.3	1.7	19.3	2.0	31.5	2.4	5.7
Multi-familiar gran-	0.8	36.9	4.7	59.5	6.9	81.3	1.3	49.5	0.4	45.1	0.1	40.8	1.1	82.4
de	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Barracough S. y Domike A., CIDA, loc. cit., p. 144.

El tercer paso para abordar de manera concreta y positiva la renta diferencial debe tener en cuenta los estudios de suelo con sus "vocaciones" (55), las formas de cultivo, las rotaciones de éstos, el añejamiento de la tierra, la utilización del habitat, etc.

Sobre estos tópicos, permítasenos recordar solamente que el minifundio entraña, en general, un agotamiento muy intenso de los suelos (56) por el trabajo aplicado durante muchas generaciones, mientras que el latifundio se beneficia, en general, de tierras nuevas y tiene la posibilidad de dejar grandes superficies en descanso durante mucho tiempo. En fin, si en determinados momentos históricos las calidades de los suelos juegan un importante papel (57), no se puede perder de vista que los suelos, en sí, son apropiados por las formas de producción concretas, las cuales convierten o no las capas ricas en tierras pobres, o viceversa.

Por último, nos parece que es factible considerar como cuasi-rentas diferenciales los ingresos adicionales provenientes de los dos elementos siguientes:

1) Los beneficios coyunturales, debidos por ejemplo, a la implantación de semillas mejoradas, que son obtenidas preferentemente en las explotaciones capitalistas.

2) Los beneficios debidos a una cierta vocación "natural" de las tierras, como es el caso notable del café. En efecto, el café "ocupa" tierras de una topografía accidentada y propicia a la erosión; tierras en las cuales ningún otro cultivo podría dar rendimientos económicos tan elevados. Siendo éstos ventajosamente comparables con aquellos obtenidos en suelos planos y más fértiles y contando allí además con un cierto grado de mecanización" (58).

2) La propiedad territorial

Una de las tesis más discutidas en los últimos años en América Latina es aquella que diagnostica la presencia de una herencia feu-

55. Hace pocos años, el Instituto Agustín Codazzi emprendió el estudio detallado de los suelos sobre una gran parte del territorio colombiano. La publicación de los resultados será de gran valor para el análisis de la renta diferencial.

56. Ver: CEPAL, *Análisis y proyecciones...*, loc. cit., p. 134.

57. En Francia y en Inglaterra, antes y en la Revolución Industrial, las regiones "naturales" "condicionan" los espacios económicos de desarrollo. Para Francia, ver Leroy Ladurie, E., *Le territoire de l'histoire*, París, Gallimard, 1973, pp. 162 ss., y para Inglaterra, ver Hobsbawm, F., "Les soulèvements de la Campagne Anglaise, 1780-1850, en *Annales (Economies, Sociétés, Civilisations)*, París, Colin, Janvier-fevrier, 1968, p. 10.

58. FAO, *El café en América Latina* loc. cit., p. 5.

dal en nuestro mundo contemporáneo. Analicemos una tesis surgida recientemente y la cual alimenta ese punto de vista.

2.1 Una nota crítica sobre la tesis del señor Rey

Para nosotros, la conclusión a la cual llega el trabajo del señor Rey entra en contradicción con los juicios que Marx había enunciado sobre la propiedad territorial. Ocupémonos entonces, primero, de la tesis de Marx para luego ver brevemente lo que piensa el señor Rey (59).

"La propiedad territorial no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se limita a trasladar una parte de la plusvalía producida del bolsillo del capital al suyo propio. Sin embargo, el capitalista * desempeña un papel en el proceso capitalista de producción, no sólo por la presión que ejerce sobre el capital, no sólo porque la gran propiedad de la tierra constituye una premisa y una condición de la producción capitalista, al serlo de la expropiación del obrero de las condiciones de trabajo, sino especialmente porque aparece como personificación de una de las condiciones más esenciales de la producción (60).

Creemos que el texto anterior presenta un maravilloso enfoque de la propiedad territorial (con un solo pero) y una excelente síntesis de lo que el mismo Marx pensaba. Veamos los principales elementos que de allí se derivan.

Primero: "La propiedad territorial no tiene nada que ver con el proceso real de producción". Afirmación demasiado radical, puesto que al desconocer los juicios posteriormente enunciados entra en flagrante contradicción con ellos. Tal vez se le podría interpretar de la siguiente manera: ninguna clase de propiedad tiene que ver con el proceso de producción de valores de uso. Esto es pertinente desde un cierto punto de vista, siempre y cuando se extremen las cosas o se dejen de lado, por ejemplo, la sumisión del trabajo al capital. Pero se corre un riesgo grave y es mejor retirarse a tiempo. Sí, el desliz de Marx es muy peligroso, ya que toda propiedad económica, en cuanto poder de disposición sobre los elementos y frutos del proceso de producción, interviene o tiene algo que ver directa o indirectamente con el proceso real de producción. El "villicus", el "mayordomo", el "su-

59. No se entienda por ello que nosotros vamos a oponerle a un texto profano la "verdad" de un texto sagrado, perdiéndonos para el mundo pero salvando nuestra "alma".

* Evidentemente, hay un error de traducción o de imprenta. Debería decir: el terrateniente.

60. Marx, C., *El Capital*, Tomo III, loc. cit., p. 760.

pervisor", son los típicos agentes representantes de la "propiedad" que laboran y controlan la fuerza de trabajo al interior del proceso de producción (61). En fin, si bien es cierto que la propiedad territorial frente al "capital" tiene un "miserable" papel en el proceso de trabajo, en algo sin embargo tiene que ver. El mismo Marx dice luego que "desempeña un cierto papel". En efecto:

Segundo: La propiedad territorial realiza "un cierto papel" en los procesos capitalistas de producción, o mejor, en la forma de producción capitalista, entendido esto en el sentido de la articulación de los procesos de producción y los procesos de valorización. Y ello estriba en las siguientes razones:

1) La propiedad territorial "ejerce una presión sobre el capital", pues el capitalista (representante del "capital") y el terrateniente (representante de la propiedad territorial) son unos amigos-enemigos que se reparten el "botín". Ambos tienen un monopolio que permite la apropiación del sobre-trabajo. Por otro lado, esa distribución merma las posibilidades de reinversión del excedente en el proceso capitalista de producción. Desde este punto de vista, la propiedad territorial actúa negativamente sobre el proceso en cuestión, pero de todas maneras interviene allí.

2) La propiedad territorial es una condición necesaria, sine qua non, para la reproducción del "molinete" de clases, es decir, indispensable para la subordinación de la fuerza de trabajo al capital. Sin embargo:

i) ella cumplió un papel fundamental en la época en la cual predominaba la **sumisión formal del trabajo al capital** (62).

ii) ella adquiere cada vez menos importancia a medida que la **sumisión real** toma fuerza y se expande suficientemente (63). Es por eso, quizá, que el papel del terrateniente parece superfluo y contradictorio con los intereses de la burguesía. Por ello, algunas fracciones

61. No olvidemos tampoco que las mismas modificaciones del período de arrendamiento (abolición de la enfiteusis, paso del mediano al corto plazo) vienen a influir en el tipo de cultivo.

62. Históricamente y para el caso de Inglaterra, ese fenómeno correspondió al período de los cercamientos.

63. Ello es tan cierto que fue sólo en el momento en que la *Gran Industria* se "sobraba" frente al artesanado cuando la descomposición del campesinado se aceleró brutalmente, recibiendo así el golpe mortal los "parcelarios" y los "minifundistas" (la "yeomanry", los "cottiers" y los "colonos").

de esta última clase predicen la "estatización" de la tierra, es decir, el paso a la "propiedad común de la clase burguesa" (64).

Tercero: El terrateniente o representante de la propiedad territorial "aparece como la personificación de una de las condiciones más esenciales de la producción". Ciertamente, él es propietario del medio de producción fundamental del sector agrario: la tierra, sin la cual no habría producción de valores de uso vegetales y animales. Esta propiedad sobre un elemento esencial de las condiciones de trabajo, sobre una fuerza natural y social, se convierte, por intermedio del "fetichismo" capitalista enraizado en el proceso de valorización, en fuente de ingreso. La propiedad territorial es pues una propiedad económica capitalista; por lo tanto ella tiene un poder social de disposición sobre el trabajo ajeno.

Veamos ahora la tesis de Pierre Phylippe Rey:

"Si él (Marx) hubiese vuelto a la problemática de 1857, habría visto lo que se escondía detrás de la propiedad territorial, lo que constituía su eficacia, lo que permitía comprender el por qué la renta absoluta 'capitalista' no fuese nula, ni infinitamente pequeña: **nada más que todo un modo de producción con sus explotadores —los terratenientes— y sus explotados, los cuales no eran capitalistas ni obreros sino los pequeños campesinos y los pequeños arrendatarios.** Ese medio de producción es justamente aquel que hubiera sido necesario 'examinar en particular'... De esta manera Marx habría elaborado la teoría de la transición de uno de estos modos de producción al otro, lo cual no es más que el proceso de esta articulación. Puesto que él no lo hizo, y para enriquecer el programa de trabajo esbozado en la introducción, nos toca hacerlo en su lugar, antes de poder transponer los descubrimientos, a los cuales llegaremos, al estudio de la articulación del capitalismo y de otros modos de producción... Que Marx no hubiera realizado ese trabajo, he aquí lo que ha pesado como un lastre en el pensamiento marxista posterior: si se exceptúa a Lenin, cuya intuición supo paliar, la mayor parte del tiempo, las lagunas de la teoría" (65).

Ese es pues el "modesto" programa de estudios que se propone el señor Rey. Veamos a continuación uno de los resultados a que llega, el cual resulta bastante interesante en la medida en que fomenta el debate sobre un problema más complicado de lo que a primera vista cabe imaginarse. Esto hay que abonárselo a Rey.

64. Marx, C., *Historia Crítica...*, Tomo IV, loc. cit., p. 344. Esta es un arma de doble filo, es cierto; pero no olvidemos que, por ejemplo, importantes fracciones del capital han sido nacionalizadas en Inglaterra y Francia.

65. Rey P. Ph., *Sur l'Articulation...* EPHE, Tomo I, loc. cit., p. 4. (La traducción y los subrayados son nuestros).

He aquí su conclusión:

"La renta de la tierra 'capitalista' es una **relación de distribución** del modo de producción capitalista, y esa relación de distribución es el efecto de una relación de producción de otro modo de producción al cual se encuentra articulado el capitalista... el modo de producción en cuestión y su relación de producción, la renta de la tierra, definen igualmente dos clases: los terratenientes y los trabajadores campesinos" (66). Ese modo de producción es nada menos que el "modo de producción feudal" (67).

Dejemos a un lado la querella sobre la pertinencia de la denominación (68). Discutamos más bien el problema esencial planteado allí, el de la renta en tanto que **relación de distribución**. Contrariamente a lo que Rey señala, el mismo Marx pensaba, y en forma explícita (69), que la renta de la tierra es una relación de producción y no de distribución, según se desprende, conforme a una cierta lectura, del siguiente texto:

"En cuanto a la renta del suelo, **podría pensarse** que es una simple forma de distribución porque la propiedad inmobiliaria como tal no ejerce ninguna función, o no ejerce por lo menos ninguna función normal, en el proceso mismo de la producción. **Pero el hecho de que** 1º la renta del suelo se limite al remanente sobre la ganancia media y 2º de que el terrateniente se vea rebajado por el dirigente y gobernante del proceso de producción y de todo el proceso de la vida social al papel de simple arrendador de la tierra, de usurero de ésta y de mero perceptor de rentas, constituye un **resultado histórico** específico de la producción, capitalista. Una premisa histórica de este régimen de producción es el hecho de que la tierra haya adoptado la forma de propiedad inmobiliaria. El hecho de que la propiedad territorial revista formas que consienten ("permiten") el régimen capitalista de explotación de la agricultura, constituye un producto del carácter específico de este tipo de producción. Puede ocurrir que lo que el terrateniente percibe en otros tipos de sociedad se llame también renta. Pero difiere sustancialmente de la renta característica de este sistema de producción" (70).

Reflexionando un poco, es necesario aceptar que el texto no es "transparente". Empero, si se está de acuerdo con que el capital no

66. Ibid., p. 2.

67. Ibid., pp. VII, VIII, XIV, 50, etc.

68. A nuestro entender, esa consagración del campo rural al feudalismo no es más que un resultado del desconocimiento de la historiografía o bien, para el presente caso, una metida de pata "histórica".

69. Lo cual niega Rey P. Ph., *ibid.*, p. XIV.

70. Marx, C., *El Capital*, Tomo III, p. 815.

produce valores de uso y sin embargo, es el propietario de los medios de producción quien conserva una parte del flujo, ¿por qué no se puede aceptar que el terrateniente, quien conserva también una parte de los frutos y con el mismo derecho económico del capitalista, sea un agente del modo de producción capitalista? (71).

Es cierto, por otra parte, que en relación al papel desempeñado por la "burguesía" al interior del modo de producción capitalista, el del terrateniente es aparentemente pasivo y marginal, su función no es "normal". De acuerdo; la burguesía tiene la función de establecer las condiciones más adecuadas para apropiarse del excedente, una parte del cual debe necesariamente reinventir para poder producir más excedente. Ella actúa en los procesos de producción (72) y es accionada por los procesos de valorización. Es ella, a un cierto nivel del análisis, quien garantiza la producción de la renta de la cual se apropiarán los terratenientes. Estos, por decirlo así, hacen parte de una **relación de producción complementaria** frente a los agentes capitalistas y los agentes trabajadores directos, y por ello, relación de producción capitalista, pues los terratenientes son los **propietarios privados** (en tanto excluyen o generan los no-propietarios, siendo esta una de las premisas esenciales para la reproducción de los agentes) de un medio de producción fundamental, sine qua non, de los procesos de trabajo del sector agrario. Es obvio entonces que en tanto que propietarios capitalistas (73) tienen todo el derecho y justicia (74)

71. No es por azar que en el inconcluso último capítulo de *El Capital*, Las Clases, se formule el juicio de que "los obreros asalariados, los capitalistas y los terratenientes, forman las tres clases de la sociedad moderna, basada en el régimen capitalista de producción".

72. Sin embargo, en el capitalismo monopolista el agente capitalista se desdobra y aparece una separación entre la propiedad y la gestión (fenómeno este parecido al de los terratenientes y la gestión de las explotaciones agrícolas): "las condiciones prácticas obligan a que la dirección de los asuntos de la sociedad pase a manos de sus funcionarios y directores, muchos de los cuales ni siquiera son accionistas de la misma. Es tan sustancial este poder de la dirección, que los que al ejercer gozan prácticamente de las ventajas de la propiedad, algunas veces incluso en oposición a los propietarios legales verdaderos". Bethel L., Atwar F., Smith G. y Sackman H., *Organización y Dirección Industrial*, México, FCE, 1955, p. 41.

73. La tierra deviene "capital" y contribuye a la reproducción del "molinete" de clases.

74. Para Marx, la noción de justicia es aquella que corresponde a la racionalidad del modo de producción dominante. Ver *El Capital*, Tomo III, loc. cit., p. 327.

para exigir una cuota de la plusvalía social (75). Lo anterior es válido para toda especie de propietarios de fuerzas "naturales", siempre y cuando sean susceptibles de ser monopolizadas, como es el caso, por ejemplo, de los pozos de petróleo cuyos propietarios no son ni mucho menos una supervivencia de relaciones feudales, aún cuando tuvieren siervos.

De todos estos textos que acabamos de citar y comentar podemos sacar una conclusión, a título de hipótesis. **La naturaleza social de la propiedad territorial está dada por la forma de producción en donde ella está inscrita y de donde proviene su "savia"; es decir, el origen de la reproducción del excedente y por lo tanto de la renta de la tierra es lo que determina la calidad del terrateniente.**

2.2 La Tenencia de la Tierra

Luego de haber apuntalado aquellos elementos que le dan sentido y valor a la tenencia, como son: el excedente económico y su magnitud, las prácticas parcelarias y no-parcelarias, el nivel de salarios, la renta de la tierra, es hora de ocuparnos del "hacer-valer" directo e "indirecto" (76) de la propiedad, para el caso del agro antioqueño.

En el cuadro N° 5 se presenta la distribución de las explotaciones en función de la tenencia de la tierra.

Nos parece que el colonato (77) se puede incluir dentro de la propiedad directa, pues la diferencia con los propietarios de derecho consiste, en general, en la falta de ciertos procedimientos jurídicos.

75. Uno de los errores más comunmente extendidos es el de creer que la plusvalía, de donde surge la renta, es evidentemente agraria. Por ello, la renta diferencial aparece creando "valor".

76. Nos parece adecuada la traducción literal del francés "faire-valoir", ya que encierra un contenido más rico de lo que es la tenencia.

77. "El colonato: comprende las tierras explotadas por un productor que carece de título de propiedad y por el disfrute de las cuales no paga renta no obstante el hecho de retener su usufructo total. Las tierras ocupadas por estos productores pueden ser de propiedad pública o privada, y la ocupación tiene lugar sin el consentimiento del propietario, aun cuando a veces éste lo tolere, sobre todo en el caso de dominios públicos. Este tipo de productor es llamado colono entre nosotros". DANE: Censo Agropecuario de 1960, Resumen Nacional, p. 14. Señalemos, además, que la Reforma Agraria ha intentado fundamentalmente legalizar esta propiedad de "hecho", otorgándoles a los colonos, ubicados en las tierras baldías y de propiedad del Estado, el título jurídico. Ver, INCORA, *Proyectos Antioquia 1 - 2 - 3*, Medellín, junio 1971 (mimeo).

CUADRO Nº 5

TENENCIA DE LA TIERRA. ANTIOQUIA 1960

Tamaño de las explotaciones en has.	En Propiedad		En Arrendamiento		Colonato		Otras Formas	
	Número	Superficie en has.	Número	Superficie en has.	Número	Superficie en has.	Número	Superficie en has.
0 - 5	67.686	92.535	42.749	49.406	670	1.040	8.270	15.359
%	56.7	58.4	35.8	31.2	0.6	0.7	6.9	9.7
5 - 50	29.928	466.830	4.713	58.495	1.492	34.856	3.635	48.656
%	75.3	76.7	11.9	9.6	3.7	5.7	9.1	8.0
50 - 200	5.987	562.896	386	36.013	1.069	92.385	398	36.652
%	76.4	77.3	4.9	5.0	13.6	12.7	5.1	5.0
200 - en adelante	1.889	1.061.721	91	54.948	210	75.571	126	71.204
%	81.6	84.0	3.9	4.3	9.1	6.1	5.4	5.6
TOTAL	105.490	2.183.990	47.939	198.862	3.441	204.852	12.429	171.871
%	62.3	79.2	28.3	7.2	2.0	7.4	7.4	6.2

Fuente: DANE. Censo Agropecuario, 1960.

Si se toma el conjunto de las dos columnas, se llega a las siguientes cifras: 64,3% del número de las explotaciones y 86,6% de la superficie total corresponden a la propiedad directa⁽⁷⁸⁾, es decir a "agentes" que controlan directamente o por intermedio de delegatarios la gestión en los procesos de producción y además que no pagan renta por el uso de la tierra.

En lo que respecta a las "otras formas de tenencia": fideicomiso y sucesiones principalmente, ellas representan un 7% del total de las explotaciones y 6% de la superficie. No se puede dejar pasar el hecho de que las explotaciones en sucesión se constituyen en un signo, según las circunstancias, para detectar una de las maneras como se lleva a cabo el paso de una forma de producción a otra; lo cual quiere decir en términos de la reproducción: he ahí el thanathos de los parcelarios.

En lo que respecta al "hacer-valer" indirecto, y refiriéndonos a los estratos, sólo las explotaciones de carácter "minifundista" representan un número y una superficie relativamente importantes. En efecto, poseen una tercera parte aproximadamente del total de las explotaciones y de la superficie, mientras que para el latifundio los porcentajes corresponden no más que a 3,9% y 4,3% respectivamente⁽⁷⁹⁾.

Procedamos ahora a desagregar la columna de las explotaciones tomadas "en arrendamiento". El resultado aparece registrado en el cuadro Nº 6. Allí, se distribuyen las explotaciones en función de la modalidad del pago de la renta de la tierra.

Detengámonos solamente en la aparcería, ya que ella representa un 43% del total de la superficie "en arrendamiento" y un 67% del total de las explotaciones, de las cuales el 90% son minifundistas y ocupan el 45% de las tierras en aparcería⁽⁸⁰⁾.

78. A título de información, presentamos el porcentaje de la superficie que corresponde a los "propietarios directos" en algunos países "desarrollados": Francia (1956), 54%; Alemania (1950), 87,5%; Italia (1950), 73,5%; Holanda (1950), 44%; Bélgica (1950), 33%; EE.UU. (1950), 64%. Ver Milhau J. y Montagne, R., *Economie Rurale*, París, Presses Univ. de Francia, 1964, pp. 106-107.

79. Destinados a la ganadería de levante y engorde.

80. Es completamente necesario hacer una aclaración para evitar ciertos malentendidos. En el cálculo de la oferta de trabajo por explotaciones, hemos descartado 21.849 explotaciones minifundistas; por ello no se nos puede decir que las 25.534 menores de una hectárea y en arrendamiento desvirtúan nuestro modelo, al presentar el trabajo asalariado disfrazado de minifundista,

CUADRO N° 6
MODALIDADES DE ARRENDAMIENTO POR TIPO DE EXPLOTACIONES

Tamaños de las explotaciones en has.	Renta en dinero		Renta en especie		Renta en dinero y en especie		"Aparcería"		Renta en "trabajo"		Otras Formas	
	No.	Superficie	No.	Superficie	No.	Superficie	No.	Superficie	No.	Superficie	No.	Superficie
0 - 5	3.765	1.739	1.538	2.489.8	169	254.8	28.893	38.714.8	1.973	1.109.5	6.411	5.098.3
%	84.34	2.99	81.85	30.80	67.06	6.98	90.23	44.89	93.51	24.77	88.89	13.36
5 - 50	479	8.149.1	329	3.706.5	68	1.023.9	3.008	33.306.8	125	1.978.6	704	10.330.5
%	10.73	13.99	17.51	45.85	26.99	28.05	9.39	38.62	5.92	44.18	9.76	27.06
50 - 200	169	16.585.6	9	723.8	13	1.175	109	9.311.8	11	991	75	7.256.6
%	3.79	28.48	0.48	8.95	5.16	32.18	0.34	10.80	0.52	22.12	1.04	18.93
200 - en adelante	51	31.765.7	3	1.164	2	1.197.1	12	4.904.3	1	400	22	15.516.5
%	1.14	54.54	0.16	14.40	0.79	32.79	0.04	5.69	0.05	8.93	0.31	40.65
TOTAL	4.464	58.239.4	1.879	8.084.1	252	3.650.8	32.022	86.237.5	2.110	4.479.1	7.212	38.170.9

Fuente: DANE. Censo Agropecuario, 1960.

Ahora bien, la aparcería es una **forma de producción minifundista derivada**, en la cual el agente aparcerero controla el proceso de trabajo, aporta los instrumentos, abonos y semillas⁽⁸¹⁾ y es "poseedor" de la tierra, pero en la medida en que no es propietario, tiene que pagar por el uso o posesión una parte proporcional de los frutos resultantes del proceso de producción.

Así, pues, esa parte proporcional es la que constituye la renta de la tierra, la cual fluctúa, según las regiones, entre una tercera parte y la mitad de la producción⁽⁸²⁾; nivel este inferior, como ya hemos visto, a la capacidad de engendramiento del excedente que presenta el trabajador medio del agro antioqueño.

Si en la aparcería minifundista⁽⁸³⁾ nosotros vemos una forma de **producción minifundista derivada**, ello se debe a las siguientes razones:

- 1) En tanto que minifundista, ella es parcelaria degradada, puesto que en general suministra fuerza de trabajo a otras formas.
- 2) Es derivada del minifundio, ya que presenta la apropiación real sobre la tierra, mas no, como allí, la propiedad.
- 3) Permite producir un excedente al interior de un proceso de producción semi-parcelario relativamente productivo, pues el trabajador "independiente" sabe que el resultado del proceso depende directamente de su actividad febril, mientras que su labor, bajo la calidad de trabajador asalariado, está en función del **grado de vigilancia** que se ejercerá sobre él.
- 4) En esta forma de producción el volumen engendrado de excedente está limitado, dependiendo de las regiones y productos, por la "exigencia" que tienen los agentes propietarios de otras formas de no "ceder" más que un pequeño lote, puesto que la aparcería busca, al mismo tiempo, mantener la fuente de reserva de mano de obra requerida por las explotaciones no-minifundistas principalmente para las épocas de cosecha.

81. Nosotros no nos ocupamos acá sino de la modalidad más extendida de la aparcería, pues existen otras variantes en las cuales el propietario de la tierra aporta "capital", asume riesgos y participa de la dirección general. En rigor, el abanico de posibilidades encuentra sus límites extremos entre el trabajador asalariado a destajo y la forma de producción parcelaria.

82. Ver CIDA, *Tenencia de la Tierra...* Colombia, loc. cit., pp. 125 ss.

83. Con excepción de algunas modalidades parcelarias, la aparcería está circunscrita, creemos, al minifundio. El resto constituye más bien un arrendamiento capitalista con pago de la renta variable y en especie.

5) En fin, la forma de producción minifundista derivada, en la articulación con otras formas, contribuye a la reproducción de éstas, alimentando la propiedad territorial y engendrando un excedente por la vía del trabajo asalariado.

Dejemos aquí esta pequeña introducción a la tenencia de la tierra con énfasis en la aparcería⁽⁸⁴⁾ y pasemos a ocuparnos, también brevemente, del precio de la tierra.

3) Precio de la Tierra y Propiedad Latifundista

La propiedad sobre la tierra no es la causa, repitámoslo, de la creación de un sobreproducto, sino de su conversión en renta de la tierra, es decir de la apropiación del flujo "excedentario" por parte del terrateniente.

En este sentido, la tierra aparece como un bien apetecido porque ella es "productora", o mejor, es una garantía en la apropiación de un flujo, el cual permite ejercer, mediante el cambio, un poder de disposición sobre otros bienes. Se sigue entonces de allí que la tierra, o más precisamente la **propiedad territorial**, debe tener un **precio**. Precio que expresa el derecho social del propietario para disponer de un flujo excedentario.

Por otra parte y desde el punto de vista del proceso de producción, la tierra es un medio de producción, **organismo y máquina a la vez**, por lo tanto es buscada en tanto que motor fundamental del funcionamiento de los procesos en cuestión. Así pues, existe otra razón adicional para que la propiedad territorial tenga un precio. En efecto, al excluir de su uso a los otros, se constituye en "monopolio", en propiedad privada capitalista.

Ahora bien, en principio y a un cierto nivel de análisis, el precio de la tierra es función de la renta de la tierra capitalizada y de la concurrencia que las diversas formas de producción ejercen en su renovación.

Parece que este último elemento predomina. En efecto, en Colombia, según los datos catastrales, se constata que las pequeñas

84. Sobre los conflictos que se presentaron en los años 30 alrededor de la aparcería, ver: Ministerio de Industrias, *Boletín de la Oficina Nacional de Trabajo*, N° 33, Bogotá, Imprenta Nacional, julio-septiembre 1933. Y sobre el régimen legal, ver: INCORA, *Arrendatarios y aparceros, similares*, Bogotá, 1969.

propiedades tienen un precio más elevado⁽⁸⁵⁾. En Francia, "las regiones que presentan las más fuertes alzas de precios, son las regiones a menudo poco industrializadas y sobre todo de fuerte natalidad, como los departamentos del Oeste"⁽⁸⁶⁾.

Retomemos un problema planteado anteriormente. La propiedad privada sobre la tierra, la cual se tiene como fuente de renta o como medio de producción, permitiría aparentemente explicar el retruécano: en el agro antioqueño hay hombres sin tierra y tierra sin hombres, pues ello nos indicaría la presencia de uno de los mecanismos de la reproducción social del molinete de clases: de un lado, los proletarios sin tierra y de otro lado, los propietarios de las condiciones de trabajo, la tierra allí incluida.

Sin embargo, y aun teniendo en cuenta el funcionamiento parcial de ese mecanismo y también el hecho de que promueve un flujo remanente de fuerza de trabajo hacia la industria⁽⁸⁷⁾, creemos que no es suficiente para explicar el fenómeno de hombres sin tierra y sin trabajo (desempleados), junto a tierras sin hombres y por lo tanto no trabajadas, carentes, pues, de la producción de un excedente apto para ser apropiado.

Quizá la estrechez del mercado explica en parte esa paradoja. Empero, ¿por qué razón la propiedad de la tierra continúa siendo apetecida intensamente, aún para dejarla en descanso?

Nosotros pensamos que ello obedece a otra característica sui generis que posee la tierra: La tierra es un "valor" inmueble, durable y limitado históricamente. No es "producido" por el trabajo y su acervo permanece relativamente estable.

Ahora bien, en condiciones sociales tales que el flujo de valores de uso crece cada vez más, la tierra adquiere, por su naturaleza limitada y considerando sus propiedades sociales, un poder mayor de disposición sobre las otras producciones. Ergo, el propietario de la tierra se beneficia crecientemente de la riqueza de la sociedad⁽⁸⁸⁾.

85. Parcela de 1 a 5 has., análisis catastral por hectáreas \$ 1.564. Media general \$ 608. INCORA, *Estructura y tendencias del sector Rural en Colombia*, Medellín, CIE, U. de A., Documento N° 5, 1970, p. 40.

86. Viau, P., *Revolution Agricole et Propriété Foncière* París, Ed. Ouvriers, 1963, p. 210. En la región del Oeste es en donde predominan las explotaciones parcelarias.

87. Cuya absorción no se encuentra ni mucho menos asegurada.

88. Pero, en términos del "valor", ¿qué es lo que ello significa? Es a esta pregunta verdaderamente a la cual hay que responder. Por el momento, no estamos en capacidad de hacerlo.

Por supuesto que hay otras causas, por ejemplo: la "recuperación" llevada a cabo sobre las inversiones en infraestructura realizadas por el Estado, etc. (89). Pero su estudio desborda el presente trabajo.

En fin, aún si debemos interrumpir en este momento nuestra investigación, es necesario recalcar, sin embargo, que los elementos y relaciones en la reproducción de las formas de producción pasan por el grillete, ¿qué decimos?, están impregnados necesariamente por la ideología: valores, deseos, etc., la cual permite mantener a los campesinos en un mundo a la vez deseado y rechazado por ellos.

Si no, cómo se podría explicar la opinión de Barraclough sobre la América Latina: "Lo que llama la atención allí no es el hecho de la agitación rural... por el contrario, el que hubiera tardado tanto en manifestarse" (90).

Es Deleuze, retomando a Spinoza y a Reich, quien plantea bien el problema general: "¿Por qué los hombres combaten por su servidumbre como si se tratase de su salud?... Lo que impresiona no es que la gente robe... sino más bien que los hambreados no roben siempre... ¿Por qué los hombres soportan... la explotación hasta el punto de quererla no solamente para los otros, sino para ellos mismos?" (91).

Pero para responder concretamente a estas preguntas, será necesario salir del campo económico, delimitado analítica y artificialmente por nosotros en el presente trabajo. En todo caso, la realidad no se encuentra allí representada en toda su complejidad.

89. Ver: Lleras C., "Estructuras de la Reforma Agraria" en, *Tierra*, 10 ensayos sobre la reforma agraria en Colombia, Bogotá, Ed. Tercer Mundo, 1961, p p. 46-47. Guhl, E., *La seguridad social campesina en Colombia*, loc. cit., p. 21, Secretaría de Agricultura (Antioquia), Urabá, Medellín, Secretaría de Agricultura, 1970, pp. 1. Gaviria, J. F.; Gómez, F.; López, H. (CIE), loc. cit., pp. 50-55.

90. CIDA (Barraclough S.) *Comentarios generales sobre la tenencia de la tierra y desarrollo en América Latina*, Nueva York, O.E.A., 1970, p. 2 (la traducción es nuestra).

91. Deleuze, G., y Guattari, F., *L'Anti-Oedipe*, loc. cit., p. 37.



EDITORIAL LA OVEJA NEGRA

Novedades:

La construcción del socialismo, Mao Tse-tung. Primera edición en español.

"El Otoño del Patriarca" o la crisis de la desmesura, Jaime Mejía Duque, \$ 25.00.

Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana, Federico Engels, \$ 17.00.

El dieciocho brumario de Luis Bonaparte, Carlos Marx, \$ 30.00.

1974: Crisis estructural del capitalismo, Paul Sweezy, Fidel Castro y otros, \$ 35.00.

Introducción general a la crítica de la economía política, Carlos Marx, \$ 20.00.

Contribución a la crítica de la economía política, Carlos Marx, 3ra. edición, \$ 40.00.

El pensamiento económico de Carlos Marx, Karl Kautsky, 3ra. edición, \$ 70.00.

Distribuimos:

Fondo de ediciones en lenguas extranjeras de Pekín y sus revistas.

Fondo del Instituto Cubano del Libro.

Sede del Cine Club Universitario

Dirección: Carrera 50 No. 52-08 Oficina 201

Teléfono: 45 16 48 - Apartado Aéreo 51022

MEDELLIN

IDEOLOGIA Y SOCIEDAD

No. 13

Abril -
Junio 1975

Salomón Kalmanovitz, *La estructura agraria en la colonia.*
Laura Restrepo, *"El otoño del patriarca", la historia reflejada en el espejo cóncavo.*

Edgar Ospina, *Los frentes populares en Colombia.*

DEBATE

Fernando Cruz K., *Anotaciones breves para un debate extenso sobre programas.*

Ricardo Sánchez, *El partido proletario en Chile.*

LIBROS

Setembrini, *"Por un partido obrero socialista".*

Edgar Vásquez, *La "Autocrítica" de Althusser, la política al mando.*

Don Sabas, *"Empresas multinacionales y ganancias monopolísticas", de Daniel Chudnovsky.*

DISTRIBUYE "ALTERNATIVA"

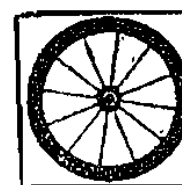
Suscripciones por cuatro números, correo aéreo: Colombia normal \$ 100.00. Colombia apoyo \$ 200.00. América Latina US\$ 6.00. Otros países US\$ 8.00. Apoyo exterior US\$ 15.00.

Cheque bancario o giro postal a nombre de **Emilio Pradilla Cobos**. Ideología y Sociedad. Apartado Aéreo 51181
Bogotá 2, D.E. - Colombia

LETRAS LIBRERIA

Le brindamos a usted libros de las más importantes editoriales a los precios más bajos del mercado.

CALI, calle 8 No. 4-66. Tel: 894 986. Apdo. Aéreo 8327



LA CARRETA

Distribuidora de Libros

LISTA DE PRECIOS - SEPTIEMBRE DE 1975

LIBROS DE BOLSILLO DE LA CARRETA

1. Jean Baby, *Principios Fundamentales de Economía Política*
2. Carlos Marx, *La Miseria de la Filosofía*
3. Mao Tse-tung, *Cinco Tesis Filosóficas*
4. Oscar Rodríguez S., *Efectos de la Gran Depresión sobre la Industria Colombiana*
5. Bernardo García, *Anticurrie. Crítica a las Teorías de Desarrollo Capitalista en Colombia*
6. Mario Arrubla, *Estudios sobre el Subdesarrollo Colombiano* \$ 40.00
7. Pierre Gilhodés, *Las Luchas Agrarias en Colombia* \$ 20.00
8. Jorge Villegas, *Petróleo Colombiano Ganancia Gringa*
9. Estanislao Zuleta, *Comentarios a la "Introducción General a la Crítica de la Economía Política" de Carlos Marx* \$ 35.00
10. Darío Mesa, *Ensayos sobre Historia Contemporánea de Colombia*

LIBROS DE LA CARRETA

1. Daniel Pecaut, *Política y Sindicalismo en Colombia* \$ 80.00
2. Juan Friede, *Los Chibchas Bajo la Dominación Española* \$ 80.00
3. Alvaro Tirado, *Introducción a la Historia Económica de Colombia* \$ 90.00
4. Miguel Urrutia, Albert Berry, *La Distribución del Ingreso en Colombia* \$ 150.00

PREPARACION

Mario Arrubla, *La Infancia Legendaria de Ramiro Cruz*
Germán Colmenares, *Historia Económica y Social de Colombia 1537-1719.*

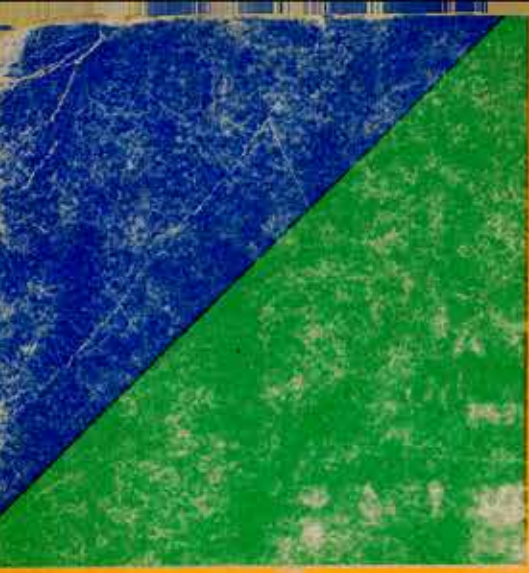
Miguel Urrutia, *Historia del Sindicalismo en Colombia*

REVISTAS

Cuadernos Colombianos No. 1 (agotado), No. 2 \$ 50.00, No. 3 (agotado), No. 4 \$ 50.00, No. 5 \$ 50.00, No. 6 \$ 50.00.

OTROS TITULOS

- | | |
|---|----------|
| Clausewitz, <i>De la Guerra</i> , T. I | \$ 30.00 |
| Clausewitz, <i>De la Guerra</i> , T. II | 30.00 |
| Le Fil Du Temps, <i>El Marxismo y la Cuestión Agraria</i> | 60.00 |
| Dos Santos, <i>La Crisis Norteamericana y la América Latina</i> | 30.00 |
| Gilio, <i>La Guerrilla Tupamara</i> | 30.00 |
| Mandel, <i>Respuesta Socialista al Desafío Americano</i> | 30.00 |
| Palacios, <i>El Populismo en Colombia</i> | 20.00 |
| Sweezy, <i>La Transición al Socialismo</i> | 30.00 |
| Trotsky, <i>Acercas de la Revolución Socialista</i> | 35.00 |
| Varios, <i>Crisis Universitaria Colombiana 1971</i> | 40.00 |



Libros de la Carreta

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO
EN COLOMBIA

Miguel Urrutia M.
Albert Berry

Colombia tiene hoy por hoy una distribución de ingresos extremadamente desigual, fuente de la mayor parte de la pobreza que se encuentra en el país. Tal pobreza, sostienen los autores, no es necesaria con el nivel de ingreso existente, y la redistribución del 7 al 8 por ciento del ingreso nacional sería suficiente para doblar los ingresos de la cuarta parte más pobre de la población.

El libro presenta un cálculo de la distribución de ingresos en 1964 y estudia el comportamiento histórico de la distribución en las últimas décadas, para discutir enseguida los efectos sobre la distribución de cierto tipo de políticas —fiscal, educacional, financiera y agrícola— que ha adoptado el gobierno en el pasado, y formular, con base en esto, recomendaciones para el futuro.