
Alain Mounier

*Crisis e industrias agrícolas
y alimentarias.
Hacia nuevas leyes
de evolución de la agricultura*

UNA VISION DE LA CRISIS

La crisis económica contemporánea (1) tiene su origen en el desarrollo de dos grandes contradicciones relacionadas entre sí, que se han anudado durante la fase de crecimiento triunfante de la posguerra en las modalidades de acumulación de capital.

La primera contradicción consiste en un creciente desfase, durante la fase de expansión, entre la necesidad de la sustitución del trabajo por capital en los procesos productivos y las posibilidades de realizar esta sustitución. De un lado, esta necesidad es impuesta a los capitalistas por una tendencia al aumento más rápido de la producción que de la población activa y por su corolario del aumento de los costos salariales. De otro lado, las posibilidades de esta sustitución disminuyen en la medida en que la rentabilidad de los capitales en el sector de los bienes de consumo tiende a insuflar en él un ritmo de acumulación superior al del sec-

(1) Que analizaremos esencialmente para la economía francesa, sin preocuparnos de saber si esta interpretación puede ser extensible o no a otras economías nacionales.

tor de bienes de producción. En resumen, esta contradicción reside en la inadecuación de la relación de crecimientos de los sectores de bienes de consumo y de producción con la evolución de las técnicas capital-using. Por la misma tiende a reproducirse un reajuste mediante el comercio exterior y como consecuencia, una dependencia cada vez mayor de los parámetros de determinación de la tasa de beneficio en relación a los valores relativos de las monedas nacionales, factores de antagonismo entre los capitalismo nacionales.

La segunda contradicción, tan estrechamente ligada a la primera, que podría decirse que no es sino otro aspecto de aquella, se refiere al antagonismo entre salarios y beneficios. La fuerte alza de los salarios reales, impuesta por la clase obrera tanto más fácilmente cuanto que el clima general de crecimiento le era favorable, ha hecho mella en las tasas de beneficio. Con mayor fuerza aún cuanto que el aumento de la productividad del trabajo se enfrentaba a un triple obstáculo: el alza de los precios de los elementos del capital productivo (bienes de equipo, materias primas y materiales auxiliares), la oposición cada vez más vigorosa de los sindicatos obreros al correlativo deterioro de las condiciones de trabajo y la progresiva saturación de los mercados de bienes de consumo una vez agotada la fase de equipamiento de los hogares (2).

Si las IAA han jugado un papel en la crisis, es contribuyendo a agudizar las contradicciones constatadas. En veinticinco años de expansión económica, las IAA han llegado a ser, en Francia, como en la mayor parte de las economías capitalistas desarrolladas, la primera rama del sector de manufacturas en términos de producción bruta (3). Han

(2) Principalmente de los bienes de consumo duraderos, tales como automóviles, electrodomésticos y viviendas, que han sido los pilares básicos de la fase de crecimiento.

(3) El cuadro siguiente ilustra la posición de las IAA en la producción y el empleo de las industrias de manufacturas de algunos países de la OCDE.

	<i>U.S.A.</i>	<i>CANADA</i>	<i>R.F.A.</i>	<i>FRANCIA</i>	<i>ITALIA</i>	<i>G. B.</i>
Producción (1974)	14 %	15 %	8 %	17 %	10 %	11 %
Empleo (1976)	9 %	14 %	8 %	9 %	8 %	10 %

Fuente: OCDE.
En la OCDE, sólo R.F.A. invalida la regla.

jugado, pues, de manera importante en el sentido del desequilibrio entre los sectores de la producción social en favor de los bienes de consumo.

Ante las manifestaciones de la crisis –saturación de los mercados que sigue a una sobreacumulación en el sector de bienes de consumo, aumento de los costos que tiene su raíz en los desequilibrios sectoriales y en los desórdenes monetarios a nivel mundial–, entre las que la más tangible es la caída de las tasas de beneficio, los empresarios orientan sus contraataques en torno a cuatro ejes principales:

1. Reducir los costes salariales rompiendo el poder de negociación de la clase obrera sobre los salarios y las condiciones de trabajo. La contracción de la actividad industrial y sus secuelas de paro y de inseguridad en el empleo, la creación de un complejo sistema de gestión de la mano de obra mediante las sociedades de empleo temporal llegan, en la práctica, a impedir el recurso a la huelga (4). Esta actitud se orienta de manera inmediata a restablecer los beneficios. Sin embargo, tiene otra consecuencia: la de reducir el mercado interior de los bienes de consumo y con ellos precipitar los efectos de la crisis. Podría inducir, aunque de manera no intencionada por los capitalistas, a reducir la contradicción que proviene de los desequilibrios sectoriales dejando agravarse la que nace del antagonismo entre beneficios y salarios.

2. Reducir los restantes costes de producción orientando las inversiones más hacia la racionalización de los aparatos productivos que al aumento de las capacidades. Esto es coherente con la reducción de los costes salariales, pero sobre todo esta estrategia constituye un intento de reordenación de la articulación entre los dos sectores de la producción social que sea más conforme con la continuidad del movimiento de sustitución del trabajo por capital.

(4) El Jefe de la patronal francesa atribuía, no hace mucho, la inflación al alza de los salarios (aunque la evidencia de la realidad desmiente afirmación), causa última de las dificultades de aumento de las exportaciones. Aquellas tenían por resultado la imposibilidad de aumentar la producción y con ello de reducir el paro. Bella demostración la de la ecuación: altos salarios = paro, o a la inversa, pleno empleo = bajos salarios, o aún más por el hecho de que la ley de la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo debe jugar sin trabas en beneficio... de los empresarios.

3. Organizar una política de exportación de mercancías, de un lado, y de capitales por otro, que tenga la ventaja sobre la precedente de escapar en parte a las vicisitudes monetarias y al control de las importaciones de los países que una balanza comercial demasiado deficitaria lleva frecuentemente a instituir.

4. Relanzar mediante una más activa presión sobre los gobiernos la investigación del desarrollo, tanto público como privado, a fin de conseguir procesos menos caros (teniendo en cuenta principalmente el encarecimiento de las materias primas) y nuevos productos capaces de abrir nuevos campos de revalorización del capital.

¿POR QUE LAS INDUSTRIAS AGRICOLAS Y ALIMENTARIAS?

Las firmas agroalimentarias, grandes o pequeñas, privadas o cooperativas, ligadas a la producción agrícola o a la distribución según su lugar en el proceso de las sucesivas transformaciones de las materias primas agrícolas, van a seguir las mismas vías de lucha contra los efectos experimentados como consecuencia de la crisis.

El análisis de las manifestaciones de la crisis en las IAA y las estrategias de las firmas para atenuar, si no eliminar, los efectos es, por muchas razones, rico en enseñanzas.

En primer lugar, porque permite profundizar en los aspectos de la evolución de la crisis en el principal sector de los bienes de consumo. Veremos, en efecto, que para un cierto número de firmas agroalimentarias, frecuentemente las mayores de ellas, la búsqueda de la salida a las crisis ilumina precisamente aquello de lo que quieren escapar y principalmente las contradicciones que se han desarrollado entre bienes de producción y bienes de consumo. Después, porque este análisis aborda uno de los aspectos del problema de la transmisión de la crisis de la agricultura (5) desde el ángulo de la evolución de las relaciones agricultura-

(5) Problema planteado principalmente en los artículos de Mollard y de P. Bye.

industria. Sin ninguna duda toda modificación significativa en el comportamiento de las firmas alimentarias, particularmente influyentes en los mecanismos de funcionamiento del sector agrícola, puede traducirse en cambios en las tendencias de evolución de este último.

Es por esto por lo que, después de haber señalado las nuevas características del comportamiento de las IAA, como consecuencia de la crisis (primera parte), intentaremos valorar el impacto de la remodelación de las relaciones agricultura-industria en las leyes de evolución del sector agrícola (segunda parte).

ALGUNOS PROBLEMAS DE METODO

El primer problema se refiere al carácter eminentemente heterogéneo del sector IAA en cuanto a las estructuras de las empresas, a la naturaleza de la producción, a las relaciones con la agricultura y con el mercado. Disponiendo, en el actual estado de nuestro análisis, de una información global sobre la evolución de las variables consideradas para describir y comprender el desarrollo de la crisis en las IAA estamos obligados a olvidarnos de los matices. Asimismo, cuando busquemos ilustrar las nuevas tendencias nos apoyaremos exclusivamente en las firmas líderes del sector. Si es cierto que las pequeñas y medianas empresas tienen un comportamiento deducido del de las firmas líderes, no es menos cierto que este enfoque limita sensiblemente el alcance del análisis.

El segundo problema afecta a la perspectiva temporal. En líneas generales, cuando efectuemos el análisis del desenvolvimiento de la crisis en un período medio (casi quince años), apreciaremos las perspectivas de evolución abiertas por la crisis, en un período más amplio (veinticinco a treinta años). Podría verse en ello una falta de precauciones en el análisis; se trata más bien de una falta de maduración de la investigación.

Un tercer problema a poner de manifiesto, justificable éste, proviene de la heterogeneidad del campo espacial

considerado: el caso francés de un lado, de otro el caso americano cuando se trate de señalar los nuevos socios de la agricultura. Esto se explica por el hecho de que la evolución en este ámbito está más avanzada en los Estados Unidos que en Francia, no porque ella ilustre el posible camino en el futuro.

1. LAS MANIFESTACIONES DE LA CRISIS (6)

Algunas especificidades de las IAA en relación a los restantes sectores de la industria manufacturera llevan a pensar que tienen un comportamiento diferente en la crisis. Esto es correcto sólo en cierta medida. De hecho, como para las restantes actividades económicas, la crisis se manifiesta en las IAA por una baja tasa de beneficio, la pérdida del crecimiento de la producción, la reducción del volumen de la mano de obra empleada, la caída de las inversiones y una tendencia al estancamiento de mercados.

1.1. Reducción de la tasa de beneficio

Tomando como indicador de la tasa de beneficio la tasa de rendimiento económico de las inmovilizaciones [relación entre el excedente bruto de explotación y el conjunto de las inmovilizaciones brutas (7)] se puede constatar que la situación del sector de las IAA se deteriora respecto a los restantes sectores a partir de 1967. El incremento de la tasa de rendimiento es lento y regular de 1967 a 1973, pasando del 17 al 24 por 100. Se degrada claramente en 1974 para seguir una tendencia decreciente hasta 1978. De 1967 a 1973,

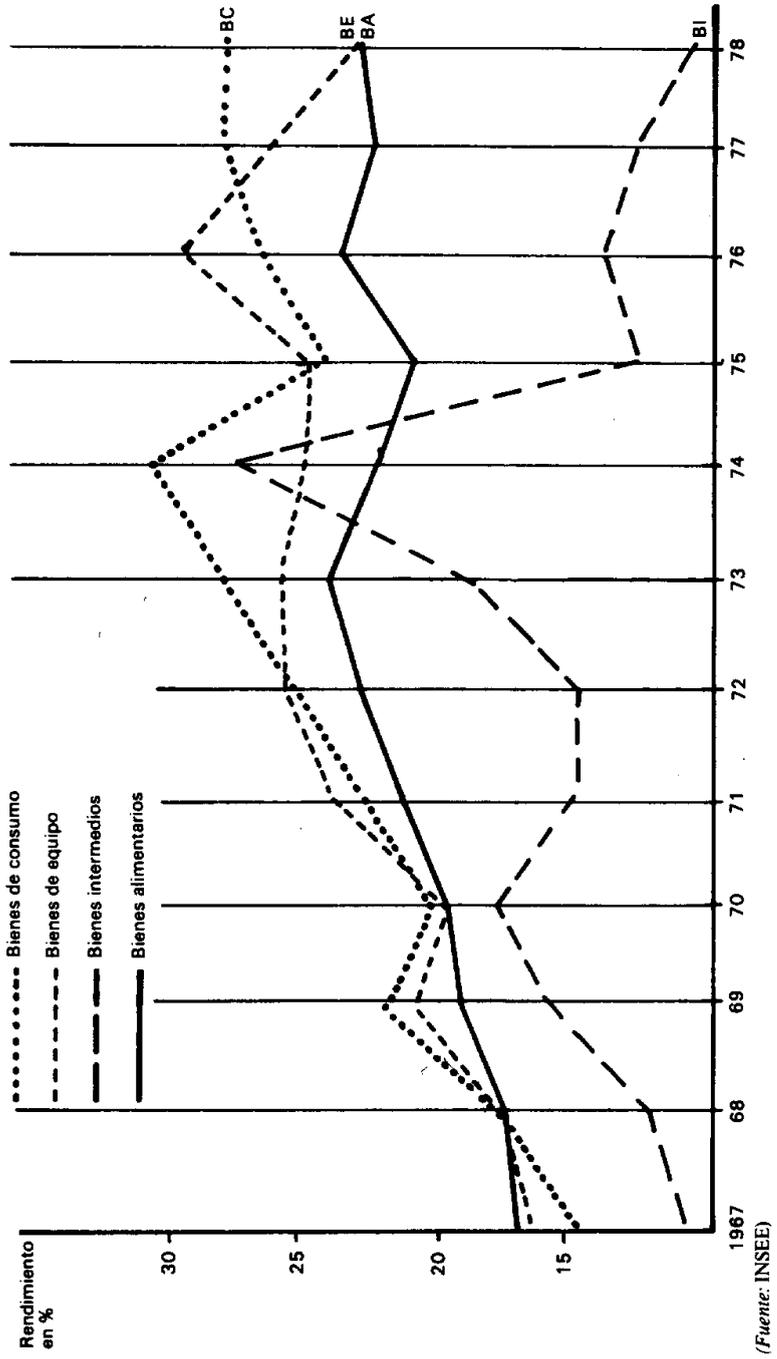
(6) El sector de las IAA será considerado aquí como el conjunto de ramas de actividad del 35 al 42 de la nomenclatura de actividades y productos de 1973 de la Contabilidad Nacional.

Los datos estadísticos que utilizaremos son tomados del artículo de Michel DELATTRE: «Les industries agricoles et alimentaires: croissance et crise». Nota preparada para el congreso de 1980 de la Société Française d'Economie Rurale (SFER).

(7) Extraídas del «Système intermédiaire entreprises» de la Contabilidad Nacional. Excedente bruto de explotación (valor añadido + subvenciones de explotación) - (remuneraciones de los asalariados + impuestos ligados a la producción).

Inmovilizaciones brutas: FBCF + Adquisiciones netas de terrenos y de activos inmateriales.

Rendimiento económico de las inmobilizaciones



la participación de los beneficios en el valor añadido tiende a aumentar (en 4 puntos durante el período), mientras que esta participación decrece de manera violenta desde 1974 a 1979 (en 10 puntos). Pese a ello, la situación relativa de las IAA en relación a las restantes industrias manufactureras parece mejorar a partir de 1975: la tasa de rendimiento económico disminuye en ella menos rápidamente que en los sectores de productos de bienes intermedios y de bienes de equipo.

Esta situación poco a poco más favorable para las IAA proviene en parte de las transferencias de recursos del Estado: cuando la participación de los beneficios en el valor añadido del sector disminuye en 10 puntos de 1974 a 1978, la tasa de rendimiento económico no disminuye más que en 2 puntos, siendo la diferencia casi compensada por la fuerte disminución de los impuestos netos y las subvenciones en relación al valor añadido (8 puntos). El Estado ha concedido durante el período una reducción de impuestos a las IAA y ha aumentado sus subvenciones bien directamente (FDES, bonificaciones de interés), bien a través de la política agrícola común (primas de orientación, y de regulación de mercados del FORMA).

Esta particular atención de los poderes públicos en relación con las IAA, que se expresa también por la creación de una Secretaría de Estado especialmente encargada de la política en este terreno, se explica por la importancia del sector en la economía nacional. Sin embargo, la ayuda del Estado se aumenta precisamente para compensar la constricción de la tasa de beneficio que proviene de un fenómeno de sobrealimentación, como se demostrará más adelante. Es muy probable que la desvalorización del capital afecte a algunas firmas alimentarias más fuertemente que a otras, principalmente a las localizadas en la primera transformación. Sería necesario un análisis más fino para tener en cuenta la heterogeneidad del sector. La tendencia constatada, sin embargo, no sería desmentida globalmente.

1.2. Pérdida de ritmo en el crecimiento de la producción

Las IAA experimentan la misma disminución en el ritmo de crecimiento que los restantes sectores a partir de

1967. Las evoluciones relativas no son, sin embargo, estrictamente idénticas como se ilustra en el cuadro siguiente.

Tasa de crecimiento anual de la producción en las IAA comparada con la de las industrias manufactureras y del producto bruto de 1959 a 1979 en francos constantes

	1959-1963	1964-1967	1968-1973	1974-1979
IAA	3,8	4,5	3,5	3,0
Industria manufacturera ...	6,8	4,6	6,4	2,2
PIB	6,2	4,7	5,4	3,0

Fuente: INSEE

A lo largo del período, las IAA tienen un comportamiento específico en relación al resto de la economía: aumento de la tasa de crecimiento de 1964 a 1967, cuando una recesión afecta al conjunto de los restantes sectores industriales; disminución de la tasa de crecimiento de 1968 a 1973, cuando el resto de la economía parece más bien haber sido estimulado, principalmente por los aumentos de salarios de 1968; caída menos brutal de la expansión de 1974 a 1979 que en los restantes sectores.

A partir de 1968, la tasa de crecimiento de la producción de las IAA decrece regularmente, sin interrupción. Inferior al resto de la industria hasta 1974, el ritmo de expansión de la producción agroalimentaria llega a ser superior más tarde, pero sensiblemente igual al del PIB.

Así, el crecimiento del sector en los veinte últimos años ha sido más débil que en los restantes sectores industriales, pero más estable y menos sensible a la crisis.

1.3. Reducción del volumen de empleo

La evolución de la producción repercute en el nivel de empleo en el que el continuado descenso de los efectivos comienza desde 1968 y se mantiene débil y regular hasta 1979.

Tasa de variación media anual de los efectivos en las IAA en relación al resto de la industria (1959-1979)

	1959-1963	1964-1967	1968-1973	1974-1979
IAA	-0,2	+0,4	-0,1	-0,3
Industria manufacturera	+1,5	-0,7	+2,1	-1,8

Fuente: INSEE

Esta mayor resistencia de las IAA a la supresión de empleo, parece provenir del hecho de que han tenido tendencia a ajustar el volumen de la fuerza de trabajo empleada a las variaciones de la producción más a través de los cambios en la duración del trabajo que mediante variaciones de los efectivos (8), como consecuencia de que la tasa de crecimiento de la producción se ha reducido menos rápidamente que en otros sitios, consecuencia también de que la productividad del trabajo ha crecido en ellas más lentamente que en el resto de la industria.

Si las IAA recurren en mayor proporción que otras industrias a la reducción de la duración del trabajo, es debido en parte a la estructura de las inversiones (menos trabajos nuevos en los restantes sectores durante el período de crecimiento de los efectivos). Es probable también que la recesión de las actividades de primera transformación ligada a la caída de la producción agrícola de los años 1974, 1975 y 1976 haya sido apreciada, en las previsiones de los empresarios, más como un fenómeno coyuntural que como un fenómeno de crisis. El desfase en el tiempo con el que las empresas agrícolas y alimentarias han reducido sus inversiones en relación a los restantes sectores industriales parece validar esta interpretación.

1.4. Caída de la inversión

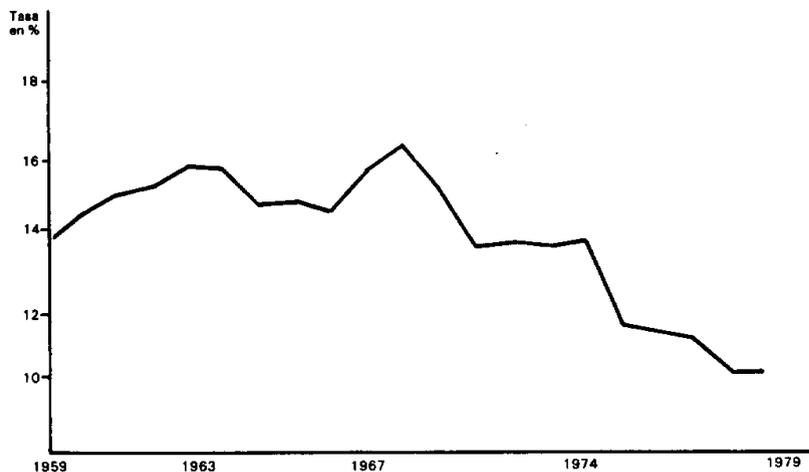
Estimuladas por el crecimiento de la producción agrícola y la regular progresión de la demanda, las IAA han incre-

(8) Si en 1959, la superioridad de la duración semanal del trabajo en las IAA respecto a las restantes ramas era de 30 minutos, en 1974 alcanzaba los 100 minutos. Por el contrario, después de 1974, la disminución de la duración del trabajo ha sido en ellas más rápida, puesto que la diferencia ha sido reestablecida a 30 minutos en 1979.

mentado su formación bruta de capital fijo en más de un 8 por 100 anual durante los años sesenta, a un nivel menor que las industrias de bienes de equipo (cerca del 11 por 100), pero sensiblemente idénticas o al de las de bienes intermedios y bienes de consumo.

De 1959 a 1969, la tasa de inversión salta del 13 al 17 por 100 para volver a caer al 14 por 100 y mantenerse hasta 1975. Un año después que en el resto de la industria, las inversiones caen fuertemente en las IAA. Después la tasa de inversión decrece lentamente.

Evolución de la tasa de inversión en las IAA de 1959 a 1979



Fuente: INSEE

Esta caída de la inversión tiene un efecto de ralentización de la producción menor que en los restantes sectores, ya que las técnicas más corrientemente utilizadas en ella son todavía de tipo artesanal. Las mismas son, en las IAA, la traslación de las técnicas de transformación de los productos agrícolas en la finca (molturación, molienda, descascariado, fermentación, secado, cocción). El desarrollo industrial de la transformación alimentaria se ha apoyado en el aumento de las dimensiones de las operaciones de producción sin cambios fundamentales en los procesos. La técnica ali-

mentaria corresponde todavía hoy más a la manufactura que a la gran industria.

Por el contrario, la caída de la inversión puede entrañar a plazo fijo una reducción brutal del empleo, a través de una reducción del tiempo de trabajo (solución ya adoptada como se ha visto) y una reducción de personal. Esta consecuencia proviene de la paradójica situación de las IAA, en que, pese a la utilización de una técnica media poco moderna, el sector aparece singularmente capitalista. En 1973, las inmovilizaciones brutas por puesto de trabajo alcanzaban los 81.300 francos, contra 88.900 francos en el sector de bienes intermedios, 45.700 francos en el de bienes de equipo y 33.900 francos en el de bienes de consumo. Esta intensidad de capital resulta más de las fuertes inmovilizaciones en los procesos auxiliares (almacenamiento, manipulación, recogida) y del carácter estacionario de las operaciones de producción, que de la sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto en los procesos centrales.

No obstante, el análisis realizado es demasiado global para dar cuenta de las diferencias en el seno del sector agroalimentario. La heterogeneidad del sector en el que se codean las grandes firmas multinacionales y las pequeñas empresas, las unidades cooperativas y privadas, da origen a situaciones de profunda desigualdad en la revalorización del capital de una unidad a otra. Las grandes firmas tienden a localizarse en las producciones más ventajosas y a abandonar a las pequeñas empresas y a la cooperación agrícola, las operaciones menos rentables (recogida, almacenamiento, primera transformación) (9). Es probable que las grandes unidades de producción hayan podido mantener el nivel de su tasa de beneficio después de 1974 en detrimento de las restantes. Quedan sometidas, sin embargo, a un factor estructural de sobreproducción en el sector que obedece a las características de la evolución de la demanda alimentaria y a las formas de internacionalización de los mercados.

(9) Cf. Byé, Mounier, Pernet: *Dynamique des Industries Agricoles et Alimentaires*. IREP, 1971.

1.5. Tendencia al estancamiento de la demanda alimentaria

El crecimiento de las IAA se enfrenta constantemente a la débil tasa de crecimiento de la demanda alimentaria de los hogares.

**Crecimiento anual del consumo final de productos de las IAA en volumen.
Comparación con los otros consumos y el poder de compra de los hogares**

	1959-1963	1964-1967	1968-1973	1974-1979
Productos de las IAA	3,6	3,9	3,4	2,4
Todos los bienes y servicios	6,1	4,4	5,2	4,1
Poder de compra de la renta bruta disponible	6,5	4,4	6,2	3,8

Fuente: Delattre, art. cit.

La original evolución del consumo de productos alimentarios en relación a los restantes bienes y servicios confirma aquella constatación al nivel de la producción. De una parte la tasa de crecimiento del consumo es débil, de otra es regular. Es escasa porque la propensión a consumir productos alimenticios disminuye con el crecimiento de las rentas, y con el descenso de la tasa de crecimiento demográfico. Es regular porque la elasticidad de la demanda en relación al precio (0,5) y en relación a la renta (0,3) es baja. Así, la reducción del crecimiento del poder de compra en el período 1964-1968 no ha tenido por efecto la reducción del crecimiento de la demanda alimentaria. Esta es imputable sobre todo al fenómeno de más largo plazo descrito anteriormente.

El descenso regular de la tasa de aumento de la demanda está aproximándose a las variaciones de la producción. Se constata que la primera es constantemente inferior a la tasa de crecimiento de la producción alimentaria. La evolución del consumo tiende a arrastrar hacia abajo la de la producción. Este fenómeno es general para una gran parte de los países desarrollados, como muestra el cuadro siguiente (10).

(10) A excepción de Canadá y Reino Unido.

Tasas de crecimientos anuales medios comparados de la producción de las IAA y de la demanda privada de bienes alimenticios y bebidas de 1966 a 1976

	<i>RFA</i>	<i>Canadá</i>	<i>DK</i>	<i>USA</i>	<i>Italia</i>	<i>UK</i>
Tasas de crecimiento de la producción	3,2	2,5	5,0	3,3	4,5	1,7
Tasas de crecimiento del consumo	2,5	4,1	2,5	1,9	1,7	2,1

Fuente: OCDE

Si las IAA han podido mantener de manera constante un crecimiento de la producción superior a la ampliación del mercado interior es en gran parte gracias a las exportaciones (11).

Estas han podido desarrollarse en el marco de una dinámica de extensión de los mercados sobre la base de una polarización de los intercambios agroalimentarios entre países desarrollados.

Intercambios agrícolas y alimentarios entre países de la OCDE y países en vías de desarrollo (PED)

	<i>Porcentaje de las exportaciones de la OCDE hacia los PED</i>	<i>Porcentaje de las importaciones de la OCDE que provienen de PED</i>
	%	%
1964	20	36
1970	19	34
1973	18	29
1974	22	30
1975	21	29

Fuente: OCDE.

(11) El crecimiento en volumen de las exportaciones de la industria alimentaria es relativamente fuerte a partir de los años sesenta:

1950-63: + 6,7 %
 1964-67: + 10,0 %
 1968-73: + 11,7 %
 1974-79: + 7,1 %

Esta polarización se realiza en gran parte por una sustitución de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo.

Podemos efectuar idéntica constatación para los países miembros de la CEE. La intensificación de los intercambios se hace en detrimento de los países terceros (la CEE representa el 60 por 100 de las salidas exteriores de productos para el sector francés de las IAA) principalmente porque los precios comunitarios tienen tendencia a ser superiores a los precios mundiales y las barreras en entrada han jugado en el sentido de una sustitución de las exportaciones de capital (inversiones inglesas y americanas en los países de la CEE) por las exportaciones de mercancías.

Esta nueva estructura de los intercambios ha permitido la conjunción de tres fenómenos para limitar los mercados.

En primer lugar, cada uno de los países de la CEE, exceptuando Italia, mejora la cobertura de sus necesidades en alimentos (12). Si la CEE permanece ampliamente deficitaria (la tasa de cobertura de los productos alimentarios, comprendidos en ellos los oleaginosos y grasas, es del 44 por 100 en 1978) es en gran parte consecuencia de la importación de productos tropicales –frutas y hortalizas, oleaginosas–, difícilmente producibles por los agricultores europeos. La dinámica de mercado ligada al proceso de sustitución de las importaciones se agota. Exportar a los mercados exterior-

(12) El siguiente cuadro ilustra este fenómeno:

Tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones

	1965	1978
Irlanda	188	273
Dinamarca	403	265
Países Bajos	159	147
Francia	90	111
Bélgica-Luxemburgo	52	72
Italia	53	43
Reino Unido	17	46
Alemania	22	38

Fuente: OCDE.

res a la CEE no resuelve el problema, por cuanto los precios obtenidos en el mercado mundial son inferiores. La CEE intenta mantener esta dinámica ampliando de manera constante el número de países miembros (de la Comunidad de 6 a la Comunidad de 9, después a través de la integración de los países mediterráneos). Por otra parte, busca redespregar los intercambios con los países en vías de desarrollo (acuerdos ACP).

En segundo lugar, la polarización de los intercambios en los mercados de los países capitalistas desarrollados ha provocado la agudización de la competencia, con sus corolarios de desvalorización, concentración y centralización de los capitales, y ha reducido así el abanico de los mercados exteriores a los que han sido más sensibles a la crisis.

En tercer lugar, y de manera ligada al fenómeno precedente, el aspecto monetario de la crisis ha creado distorsiones en las que los países con moneda fuerte y con moneda débil no afrontan la creciente competencia con las mismas armas. El establecimiento de los sistemas de montantes compensatorios tiende a dar ventaja a las economías con moneda fuerte. La apreciación de una moneda (el marco por ejemplo) provoca la reducción de los costes de producción ligados a las importaciones de medios de producción no sometidos a montante compensatorio (carburantes, fertilizantes, maquinaria, alimento para el ganado, por ejemplo), mientras que la competitividad en los mercados exteriores es mantenida merced a la aplicación del sistema de compensación. Así es como la participación de Francia en el mercado comunitario de productos lácteos ha pasado del 22 por 100 en 1969 al 19 por 100 en 1977, en tanto que la de Alemania crece del 9 al 22 por 100 en el mismo período.

La crisis en las IAA aparece en definitiva ligada, por un lado, a la débil productividad del trabajo, que va unida al carácter esencialmente artesanal de las técnicas de producción, y de otro a la tendencia estructural de superioridad de la producción en relación a la demanda. A la eliminación de estos obstáculos se aplican las firmas agroalimentarias desde hace algunos años, esperando encontrar en esta estrategia salidas a la crisis.

2. LA BUSQUEDA DE UNA SALIDA A LA CRISIS

La lucha contra la baja de la tasa de beneficio de las firmas se diferencia en el contexto de la crisis, de las estrategias de maximización de la tasa de beneficio en un contexto de expansión, aunque la misma consiste, al igual que en estas últimas, en la reducción de los costes de producción y en la ampliación de los mercados.

2.1. Acciones sobre el coste de las materias primas

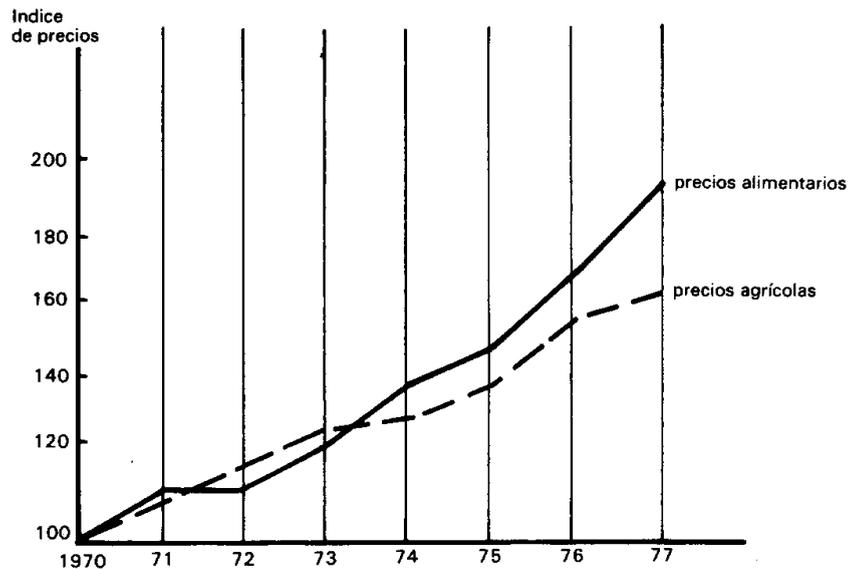
En las IAA el coste de producción depende en una gran medida, casi en el 60 por 100, de los precios de las materias primas agrícolas; más aún que en ninguna parte, en la primera transformación. Es por ello que las IAA han buscado siempre presionar a la baja sobre estos precios.

No obstante, durante la fase de fuerte crecimiento de los años sesenta, han estado obligados con mucha frecuencia a animar el aumento del volumen y de la calidad de los productos agrícolas mediante precios relativamente elevados, aun cuando a largo plazo predominaba generalmente la tendencia a la baja. Las cooperativas agrícolas han jugado un papel no despreciable, así como el sindicalismo agrícola en la institucionalización de una política de precios que se orientaba a alentar el crecimiento de la productividad y de las economías de escala en la producción de las explotaciones agrícolas. El pago al volumen de producción o a las primas a la productividad buscaban estimular los esfuerzos productivos. Otro tanto ocurría con los contratos de integración, que incluían generalmente un ingreso mínimo garantizado al productor.

Por el contrario, en un período en el que las compras de productos agrícolas aumentan menos rápidamente y que el grado de modernización alcanzado por la agricultura nacional conviene más a las exigencias de las IAA, las firmas se afanan en cuestionar las ventajas adquiridas por los productores. Así van a aplicarse a denunciar los contratos de integración con un sentido leonino, a trasladarse hacia regiones menos protegidas, a sublevarse contra las políticas de sostenimiento de los mercados, a recurrir a las importaciones

cuando las mismas son ventajosas. Esta estrategia, en una situación de relativa saturación de los mercados agrícolas, da fácilmente el resultado previsto: a saber, una reducción del precio relativo de los productos agrícolas. Es lo que ilustra el siguiente gráfico.

Evolución comparada de los precios agrícolas y alimentarios desde 1970



Fuente: Les cahiers du BAC, 1/78.

De 1965 a 1974, los precios agrícolas han aumentado más rápidamente que los precios alimentarios, mientras que la relación se ha invertido después de 1974 (13). Asimismo,

(13) Si comparamos los precios al por mayor de los productos alimenticios y los precios de los productos agrícolas, tenemos la siguiente evolución:

	1965	1970	1974	1976	1978
Precios alimentos	100	118,8	158,6	120,4	221,4
Precios agrícolas	100	119,1	162,6	197,7	218,5

Cf. «Cahiers del BAC n.º 3, 1979.

Aquí la inversión de los precios relativos sobreviene en 1976.

si el alza anual media de los precios de los productos de las IAA es inferior a la del conjunto de los bienes y servicios hasta 1973, la misma se hace ligeramente más rápida a partir de 1974.

Evolución de los precios relativos al consumo

	1959-1963	1963-1967	1968-1973	1974-1979
Productos de las IAA	4,4	2,4	6,8	9,8
Conjunto de bienes y servicios	4,2	3,5	7,4	9,7

El recurso a la inflación para luchar contra las tendencias a la baja de la tasa de beneficio resulta más fácil a las IAA, principalmente porque la demanda alimentaria es escasamente elástica en relación al precio.

2.2. Acciones en el proceso de producción

Las economías en trabajo vivo son buscadas mediante la automatización de los procesos de producción discontinuos y sobre todo a través del desarrollo de los procesos continuos. El paso del discontinuo al continuo ha resultado difícil por la necesidad de control riguroso de las reacciones químicas biológicas. La electrónica se convierte en el principal agente de desarrollo de los instrumentos de medidas y control y llega progresivamente a suprimir los obstáculos a la automatización. Las economías en capital son buscadas en la eliminación de las variaciones estacionales en la utilización de las capacidades de producción, conectando el aumento del número de cosechas en una campaña agrícola (acción sobre el carácter precoz y tardío de las variedades y sobre la duración del ciclo vegetativo) con las importaciones y organizando instalaciones polivalentes susceptibles de tratar materias primas variadas (conservería, molinería),

Como en el resto de la industria, la estructura de la inversión se transforma. La estrategia de las firmas consiste en no deteriorar la tasa de utilización de las instalaciones, orientando la inversión menos hacia la extensión de las capacidades de producción que hacia el incremento de la pro-

ductividad del trabajo. Se pasa de inversiones en capacidades a inversiones en racionalización: De 1974 a 1979, las inversiones en material han aumentado en un 7,4 por 100, mientras que las inversiones en construcción han disminuido en un 26 por 100.

Parece que esta racionalización haya tenido más éxito que en el conjunto de la industria.

El cuadro siguiente muestra, sobre todo después de 1974, que la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo aumenta en las IAA, cuando la misma disminuye en el resto de la industria.

Varación anual de la productividad horaria del trabajo

	1954-1963	1964-1967	1967-1973	1974-1979
IAA	2,3	4,3	4,3	4,7
Conjunto de industrias	5,3	5,7	5,7	4,8

Aunque no se pueda todavía constatar estadísticamente el fenómeno, parece dibujarse actualmente una modificación aún más fundamental del proceso de trabajo por la aplicación de las biotécnicas a la producción alimentaria. Ciertamente, estos progresos técnicos están hoy limitados a algunas ramas agroalimentarias, principalmente las que utilizan la fermentación (cervecaría, quesería), y frecuentemente en exclusiva a las firmas líderes de estas ramas. Sin embargo, sus efectos previsibles en el incremento de las tasas de beneficio justifican la hipótesis de su extensión en los años venideros.

La selección de enzimas y microorganismos en función de las operaciones de producción permiten considerar el desarrollo de la automatización de la producción ligada, no ya al medio de trabajo sino al objeto de trabajo. La catálisis enzimática deja entrever la posibilidad de un acortamiento considerable del tiempo de producción (en la fermentación en maltería, vinificación, quesería, en la formación de aromas y en centrales lecheras y charcutería, por ejemplo). Las biotécnicas permiten además importantes economías en materias primas, a través de la mejora de los rendimientos fisi-

cos de la transformación de los productos agrícolas (en la producción de alcohol, por ejemplo) y la revalorización de subproductos y desechos, y en materias auxiliares (energía, recuperación de enzimas en soporte sólido).

Es, por tanto, a través de la ampliación del campo de actividades de la agroindustria cómo el impacto de las biotécnicas debería ser más significativo.

2.3. Hacia la integración de nuevos campos de actividad: de la producción de bienes de consumo a la producción de bienes intermedios

Para escapar a las limitaciones que les imponen una débil tasa de crecimiento, las IAA desarrollan una estrategia que se orienta a desconectar su mercado de la demanda de alimentos. Son conducidas así ineluctablemente a orientarse hacia la producción de bienes intermedios. Esta nueva orientación se apoya en profundas transformaciones de las técnicas del sector, y podría traducirse por un acercamiento de las firmas agroalimentarias a las industrias de bienes intermedios, encadenando con ello las tendencias para salir de la crisis.

a) Ampliación del campo de actividad de las IAA mediante el recurso a la transformación de las técnicas

La producción de bienes intermedios se desarrolla en primer lugar sobre la base de alargar los escalones de la producción de los bienes alimentarios. Las industrias de primera transformación han buscado aumentar sus salidas de productos proponiendo a las industrias de segunda transformación productos adaptados a sus necesidades y adecuados a las evoluciones de la demanda final. Sin pretender ser exhaustivo, podemos ilustrar esta tendencia a través de:

— Las utilizaciones intermedias de frutas y hortalizas: como el maíz, por ejemplo, destilado para ceder a las medidas alcohólicas, tratado para suministrar almidón y glucosa a las industrias de salsas, de sopas, de confitería, de bizcochos, a la charcutería, en salvados y tortas a la industria de alimentación animal.

— Las utilizaciones intermedias de frutas y hortalizas: aceites, esenciales, colorantes, productos deshidratados para la preparación de platos y preparados.

— Las utilizaciones intermedias de grasas: aceites y aromas para la bizcochería y panadería, salsas proteicas de sustitución en charcutería, postres, tortas para la alimentación animal.

— Las utilizaciones intermedias de productos animales. La leche, por ejemplo, bajo forma de polvo, concentrada, aceite de mantequilla, entra en enorme número de preparados alimentarios. La revalorización del quinto cuarto en la transformación de carnes, la liofilización de los huevos, etc., permiten igualmente numerosas salidas en la industria alimentaria (preparados de la industria láctea, confitería, salsas, sopas, alimentos para los animales) (14).

No hay duda de que la superioridad de la tasa de crecimiento de la producción de las IAA en la demanda alimentaria final ha podido ser mantenida principalmente gracias al crecimiento de los productos agrícolas intermedios. El estancamiento relativo en la demanda final ha implicado, pues, un deslizamiento de las IAA hacia la función de producción de bienes intermedios.

Pero es con los usos no alimentarios de los productos agrícolas con los que la dependencia de las IAA respecto al consumo alimentario parece definitivamente rota. La investigación orientada a poner a punto nuevos mercados para la transformación de productos agrícolas ha sido con frecuencia suscitada por los períodos de producción agrícola excedentaria. Ha comenzado hacia 1930 en los Estados Unidos. Ha alcanzado fundamentalmente a la fabricación de nuevos detergentes a partir de grasas y aceites, al aumento de la resistencia del cuero al uso, a la asociación de fibras sintéticas, a la producción de películas y filmes a partir del almidón, a la fabricación a partir de glúcidos, lípidos de pintura, productos plásticos, adhesivos, lubricantes, papeles y cartones, alcohol industrial, productos farmacéuticos.

(14) Puede verse una presentación de los productos intermedios en la industria alimentaria en el estudio *Le potentiel innovation au niveau des produits alimentaires intermediaires*. Sediac-Apria. Ministère de L'Agriculture, París, 183 pág. más anejos.

Esta forma de revalorización de los productos agrícolas ha sido frenada, sin embargo, por la necesidad de obtener productos de calidad superior y/o a menores costes que los productos industriales sustituibles.

Desde su inicio, se ha inscrito en el marco de una doble competencia con las industrias químicas y petroquímicas de un lado, con la revalorización alimentaria de los productos agrícolas de otro.

Sin embargo, el aumento del coste de las energías y materias primas de origen fósil y la evolución de las técnicas de transformación de la biomasa, sobre todos los progresos biotécnicos, parece volver a plantear una evolución en la que los recursos naturales renovables tenían un papel decreciente. Las evoluciones de las técnicas químicas y biológicas se conjugan para hacer posible técnica y económicamente las transformaciones de la biomasa. Las mismas interesan en primer lugar los productos agrícolas. Estos son compuestos principalmente de nutrientes: glúcidos, lípidos, y proteínas, en proporciones diferenciadas. Su composición química puede hacer de ellos *inputs* privilegiados de la química orgánica, puesto que los dos primeros están constituidos por cadenas carbonadas y los últimos son compuestos de nitrógenos.

El principio sobre el que parecen fundarse estas evoluciones técnicas es precisamente la descomposición de los *inputs* provenientes de la biomasa en sus elementos simples a nivel molecular o atómico, para recombinarlos a elección de acuerdo con las utilidades que se consideren, alimentarias, químicas, paraquímicas. Los procesos de fraccionamiento y recombinación (síntesis) de naturaleza física, química o biológica pueden abrir la vía a una multitud de nuevas utilidades de los productos agrícolas (15), y a una

(15) Para una descripción de estos nuevos usos de los productos agrícolas en los terrenos textil, farmacéutico, químico y energético, principalmente, pueden consultarse los siguientes documentos:

G. Caudle: «Chemicals and Energy», en *Futures*, octubre, 1979.

OCDE: *Impact des entreprises multinationales sur les potentiels scientifiques et techniques nationaux*, París, 1979.

P. Bye y A. Mounier: *Croissance agro-industrielle et changement des techniques*. Irep-Inra, Grenoble, 1980.

ampliación potencial considerable de la actividad de las firmas alimentarias (o no alimentarias) hacia la producción de bienes no alimentarios, y principalmente hacia la producción de bienes intermedios y de sustancias básicas para un gran número de otras industrias, a partir de la transformación de los productos agrícolas.

Pero mucho antes de depender o de impulsar (más bien raramente) las transformaciones técnicas para escapar al lento crecimiento de la demanda de alimentos, las firmas agroalimentarias han buscado diversificar sus actividades mediante movimientos de capital hacia otras ramas industriales.

b) *La ampliación del campo de actividades de las IAA mediante la diversificación sectorial*

Si las grandes firmas agroalimentarias mundiales han realizado de 1959 a 1970 una diversificación intrasectorial, las mismas parecen haber concedido prioridad a la diversificación, a partir de los años setenta, hacia actividades más ligadas al complejo agroindustrial: en la corriente arriba, las que suministran consumos intermedios a la agricultura y en la corriente abajo, las relativas a la transformación no alimentaria de los productos agrícolas (si bien esta última orientación resulta menos clara). Esto las lleva generalmente a acercar sus actividades a las de las industrias químicas y paraquímicas.

El cuadro que sigue ilustra este movimiento de diversificación para las nueve primeras empresas alimentarias en los Estados Unidos.

El fenómeno parece ciertamente todavía poco generalizado y limitado a las mayores firmas mundiales. Otros cambios de los que se hablará más adelante podrían detenerlo antes de que el mismo se extienda a otras firmas y a otros países. Sin embargo, reviste una lógica comprensible en relación a las preocupaciones de revalorización del capital en la crisis, aunque las informaciones de que disponemos en la actual fase del análisis sean insuficientes para apreciar todos los elementos de esta evolución. Parece, no obstante, que

esta estrategia de diversificación de las empresas corresponde a una óptica de integración vertical, es decir, aquella en la que son privilegiadas a la vez las complementariedades técnicas y las proximidades sectoriales. El caso es claro para la industria de medios de producción para la agricultura, donde, por ejemplo, el desarrollo de las producciones de alimentos para el ganado resulta de la preocupación por revalorizar los subproductos y productos ligados a la actividad principal, o la integración del sector de semillas que responde a la preocupación por la adecuación de las variedades a las exigencias de la transformación. En la industrialización y comercialización de productos agrarios, podemos igualmente dar cuenta de la extensión hacia las transformaciones no alimentarias de la biomasa coherentes con la actividad alimentaria: industrias del cuero y de los detergentes para las grandes empresas de la carne, química y bioquímica del maíz para CPC, por ejemplo. Más original resulta la constatación de un puente entre las actividades corriente arriba y corriente abajo como puede notarse, por ejemplo, para las localizaciones simultáneas en los productos fito, zoonosanitarios y farmacéuticos, o sobre la transformación del petróleo y la producción de fertilizantes.

Los movimientos que acabamos de describir en las IAA —desarrollo de la producción de bienes intermedios mediante la creciente llamada a las biotécnicas y reestructuración industrial realizada mediante movimientos de capital hacia el subsector de medios de producción para la agricultura— son todavía hoy embrionarios. Si los mismos toman suficiente amplitud y extensión, serán fuentes de una transformación en profundidad del sector agroalimentario. Sus causas y sus efectos son los dos vectores de su generalización en un futuro próximo. Tienen sus orígenes en las contradicciones, en las que se ha forjado la crisis, y principalmente en los desequilibrios y tensiones provocadas por la incompatibilidad de las trayectorias de la sustitución del trabajo por capital, por un lado, y de las velocidades relativas de acumulación de los dos grandes sectores de la producción social, de otro. En la introducción de técnicas que conceden un lugar primordial al objeto de trabajo, y no a los medios de trabajo, y en la acumulación prioritaria en la

DIVERSIFICACION HACIA ACTIVIDADES QUIMICAS Y PARAQUIMICAS DE LAS NUEVE PRIMERAS EMPRESAS ALIMENTARIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS. 1974

<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Subsector de medios de producción para la agricultura</i>	<i>Actividades químicas valorización de los productos agrícolas</i>
SWIFT (carne) *	- fertilizantes	- jabonería - textil - cuero - productos químicos derivados del petróleo
KRAFTCO (leche)	- alimentos para el ganado - abonos y pesticidas	- productos químicos - resinas
BEATRICE FOODS (leche)	- alimentos para el ganado - aditivos farmacéuticos para la alimentación del ganado	- industria química
GREY HOUND ARMOUR (carne)	- fertilizantes - productos veterinarios	- industria farmacéutica - artículos de higiene y limpieza
RALSTON-PURINA (alimentos para el ganado)	- productos zoosanitarios	-
BORDEN (leche)	- abonos fosfatados - alimentos para animales	- productos higiénicos - industria de los plásticos - industria del cuero
GENERAL FOODS (tiendas de alimentación y cafetería)	-	- artículos de limpieza - cosméticos
CORN PRODUCTS COMPANY	- alimentos para el ganado - semillas de cereales - fertilizantes - pesticidas	- resinas, almidones industriales - productos farmacéuticos - artículos de higiene - textil - papel
CONSOLIDATED FOODS (conservas y congelados)	-	- plástico - artículos de higiene - papel

Fuente: AGRODATA, citado en OCDE: Impact des entreprises multinationales.... op. cit., pp. 224 y 225.
* (...): actividad principal en el sector agroalimentario.

producción de bienes intermedios, podrían encontrar las IAA un camino para reducir estos desequilibrios y tensiones y contribuir a extirpar del aparato productivo las raíces de la crisis.

2.4. Nuevos socios industriales de la agricultura

Los movimientos iniciados en las IAA no son únicos. Convergen con los que podemos ver se dibujan en las industrias químicas, petroquímicas y paraquímicas. Se observa, en efecto, su creciente interés por el complejo agroindustrial. Tal puede explicarse por las modificaciones del contexto mundial de aprovisionamiento de materias primas de origen fósil (coste, seguridad), de las legislaciones (antipolución, reglamentación alimentaria), de los mercados (pérdida de velocidad en las salidas de los productos de la agricultura). Si estos factores juegan, sin ninguna duda, los mismos se superponen a otra preocupación: la de ocupar posiciones estratégicas, frecuentemente de espera en el caso en que las actividades de revalorización de la biomasa y las biotécnicas vinieran a engendrar una reestructuración irreversible de los sistemas productivos. Su presencia en las fases claves puede contribuir de manera decisiva a lo que en su estrategia se revela fundamental, la constitución de intereses económicos poderosos en las actividades agroquímicas que constituyan la mejor garantía de su desarrollo.

Si tradicionalmente las empresas de la química y de la paraquímica suministran los bienes intermedios necesarios al complejo agroindustrial (fertilizantes, fito y zoo-sanitarios, aditivos para las industrias alimentarias), parece que los objetivos industriales del desarrollo de las técnicas de transformación de la biomasa y de los biotécnicos canalizan una multiplicidad de aproximaciones al sector agroalimentario, del que es difícil separar las líneas fundamentales. La mayor parte de las grandes empresas de la química de base, de la petroquímica y de la paraquímica son afectadas por este movimiento.

En el subsector de medios de producción para la agricultura, las empresas ocupan nuevas posiciones, principalmente en la alimentación animal con la producción biológica de

proteínas. Podemos citar el caso de grandes firmas, tales como la British Petroleum, Texaco, Exxon, Dupont de Nemours, ICI; en las semillas con la entrada de Ciba-Geigy, Shell, Sandoz, Pfizer, Up John, Rhône-Poulenc, para no citar más que algunos casos; en los productos fitosanitarios, zoo-técnicos y fertilizantes, vemos aparecer nuevos grupos, principalmente orientados hacia los biopesticidas y biofertilizantes, tales como Ciba-Geigy, Hoechst, Rhône-Poulenc, Elf Aquitaine.

En la corriente arriba de las IAA, la presencia de muy numerosos grupos químicos en la producción de aditivos (Eastman Chemical, National Starch and Chemical Corp., Bayer, ICI, Rhône-Poulenc, Hoffman Laroche) se diversifica en la producción de bienes alimentarios intermedios, tales como los ácidos amínicos, por ejemplo (Ajinomoto, Elf Aquitaine a través de su participación en Eurolisine por intermedio de la SIAS, Pfizer, Up John), o los productos edulcorantes, tales como la fructosa (Kalichimie, que pertenece al grupo Sovay, Monsanto).

En la revalorización de la biomasa, que reagrupa un cierto número de actividades clasificadas más arriba (producción de ácidos amínicos en sustancias agrícolas principalmente), toman tierra los grupos químicos y petroquímicos. Podemos citar el caso de la producción energética (alcohol, metano, etanol) en el que invierten las grandes firmas petrolíferas (Exxon, Texaco, BP, Shell, Elf, Total, etc.), o de la bioquímica del maíz, por ejemplo (Rhône-Poulenc, National Starch and Chemical Corp.).

Por último, se desarrolla una nueva actividad industrial sobre la base de la producción de productos intermedios de los procesos de producción biológica —enzimas, microorganismos, productos de biosíntesis—, que atraen a los laboratorios farmacéuticos (Hansen's, Rohm and Haas, Baxter, Ciba-Geigy, Institut Mérieux et Pasteur).

La evolución de las técnicas de transformación de productos agrícolas muestra que las IAA han buscado superar los métodos artesanales de producción, empeñándose esencialmente en el patrimonio tecnológico de la industria quí-

mica. Justificado por la naturaleza de las operaciones de producción (intercambio de calor, separación y fraccionamiento, por ejemplo) y por la naturaleza de los *inputs* (entre otros los cuerpos grasos) el acercamiento tecnológico de estas dos industrias llega a ser sensible sobre todo con el desarrollo de las biotécnicas. La creciente interpretación de los intereses agroalimentarios y químicos se apoya más allá de la mera convergencia técnica, en la convergencia funcional de los dos sectores en la producción de bienes intermedios. Los movimientos de capital de las IAA a la industria química de una parte, de la industria química a las IAA por otra, son el resultado de estas convergencias.

Progresivamente, el complejo agroindustrial pierde sus especificidades. Como para la industria de la alimentación animal los puentes entre la corriente abajo parecen tendidos (16). Algunas industrias recientemente ligadas a la agricultura vienen de otros horizontes. Otras, cuyas relaciones son ya antiguas, consideran perspectivas inéditas. De un lado, la producción del objeto de trabajo del proceso de trabajo agrícola escapa cada vez más de las manos de los agricultores para pasar a las de los industriales; de otro lado, la producción agrícola se desvía de su casi único destino alimentario para convertirse en una materia prima como cualquier otra, cuyas utilidades se diversifican en un gran número de ramas industriales.

En resumen, la crisis habrá engendrado nuevas relaciones agricultura-industria. Conviene ahora saber si éstas están en vías o no de inaugurar un nuevo funcionamiento y nuevas leyes de evolución del sector agrícola en las economías capitalistas desarrolladas. Intentaremos en un último epígrafe no responder definitivamente a esta cuestión, sino esbozar algunas hipótesis susceptibles de jalonar nuestra futura investigación.

(16) Se encontrarán además otras ilustraciones del fenómeno en el artículo de Pascal Bye.

3. DE LA REMODELACION DE LAS RELACIONES AGRICULTURA-INDUSTRIA A LAS NUEVAS LEYES DE EVOLUCION DEL SECTOR AGRICOLA

¿Ha de verse en las nuevas relaciones entre agricultura e industria que impone la crisis el factor de una transformación de las leyes de evolución de la agricultura?

Para responder a esta cuestión, parece necesario, en primer lugar, comprender lo que la ley de regresión del sector agrícola (17) debe a la naturaleza de las relaciones agricultura-industria planteadas entre 1950 y 1970 (si consideramos los países europeos desarrollados). Para esto es necesario comprender, por otra parte, que las funciones sociales que debe asumir el sector agrícola en el crecimiento le son dictadas a través de sus relaciones con la industria, y por otra, que cumplir estas funciones ha implicado la regresión de la agricultura. A tenor de esto, podremos entonces deducir que la remodelación de las relaciones agricultura-industria en el desenvolvimiento de la crisis corresponde a la necesidad histórica de nuevas funciones sociales de la agricultura y que, consecuentemente, esta situación produce con toda probabilidad una nueva ley de evolución del sector agrícola.

Para demostrar lo anterior, nos interesamos en las cuatro funciones esenciales de la agricultura en la fase de crecimiento (18):

- Suministrar mano de obra a las restantes actividades económicas, que denominaremos función de oferta de mano de obra.
- Asegurar la cobertura de las necesidades alimentarias de la población, que llamaremos función de alimentación.
- Absorber una parte de la producción industrial, que denominaremos función de cliente.

(17) No volveremos sobre la definición del concepto de regresión que ha sido aclarado ampliamente en la introducción y primera parte de la revista.

(18) El sector agrícola asume otras funciones en el crecimiento, particularmente la creación de un «excedente», por lo general extraído a través de los mecanismos de explotación del trabajo. Cf. Mollard: *Paysans exploités*, PUF.

-
- Producir materias primas para la industria, esencialmente alimentaria, que denominaremos función de suministrador.

Mostraremos que la regresión corresponde a una articulación por pares de las funciones sociales de la agricultura en el crecimiento. La crisis, por sus consecuencias en las relaciones agricultura-industria, consume la ruptura de estas articulaciones y crea así una situación en la que la regresión perdería su papel histórico. Quedaría por saber —lo que está más allá de cuanto nos enseñan los actuales cambios— si este hecho consagra o no el nacimiento de una nueva ley de funcionamiento de la agricultura.

3.1. La regresión de la agricultura como modo de articulación entre sus funciones sociales

Es interesante poner de manifiesto que el proceso de regresión de la agricultura es históricamente necesario para que este sector pueda asumir simultáneamente sus cuatro funciones esenciales en el crecimiento económico.

a) *La regresión como articulación de las funciones de oferta de mano de obra y de alimentación*

Para permitir el desarrollo industrial y el aumento de la población urbana que le es correlativo, la agricultura, principal empleadora en el período de la revolución industrial, debe poder liberar su mano de obra al tiempo que producir un volumen de alimentos creciente y ampliamente excedentarios en relación a sus propias necesidades. Estos dos papeles ligados entre sí del sector agrícola llegan a ser fundamentales después de la segunda guerra mundial para acompañar el muy elevado ritmo de industrialización de los países occidentales. Cuanto más intensa es la convocatoria por la industria de mano de obra de la agricultura, mayor deber ser el volumen de la producción agrícola. Asimismo, cuando más estrecha es la relación entre la producción agrícola y la producción alimentaria (19), más estrecha es la relación de dependencia entre estas dos funciones.

(19) La industrialización tiende a reducir la utilización de los productos agrícolas en los únicos usos alimentarios, si se excluye a una parte de los cuerpos grasos (alrededor del

Aparentemente incompatibles, estas últimas no pueden ser cumplidas simultáneamente, sino a condición de un más rápido crecimiento de la productividad del trabajo que el de la demanda de productos agrícolas. Dicho de otra forma, la condición necesaria y suficiente es que, para una necesidad social dada, disminuya la cantidad de trabajo socialmente necesario. Lo que equivale a decir que esta condición supone la regresión del sector agrícola (20). Podemos inmediatamente constatar que esta condición es cumplida gracias a la intervención simultánea de las firmas de medios de producción para la agricultura y de industrialización y comercialización de sus productos. Las primeras van a imponerle técnicas cada vez más productivas (21). Las segundas van a contribuir ampliamente a reducir el ritmo de evolución de la demanda de productos agrícolas a sólo el de la demanda alimentaria. Hay a través de esta vía una indisociable relación entre las cuatro funciones del sector agrícola. En efecto, el cumplimiento de las funciones de cliente y suministrador es condición para el cumplimiento de las otras dos. Podríamos demostrar, además, que la recíproca es igualmente cierta.

No obstante es más interesante para nuestro propósito analizar la regresión como articulación de las dos últimas funciones del sector agrícola.

b) *La regresión como articulación entre las funciones de cliente y suministrador*

Más allá del conjunto de modalidades completas y complejas de relaciones de la agricultura con las empresas de la corriente arriba y la corriente abajo de la misma, la ecuación es simple. De un lado, la agricultura asume tanto mejor su función de cliente, es decir, representa un más importante mercado para la industria capitalista, cuanto que ella

15 por 100 de la producción agrícola). Recuérdese a título de ejemplo la desaparición de los textiles naturales en beneficio de los textiles sintéticos y artificiales, así como los colorantes y aromas que sufren la misma suerte.

(20) Es también una forma de aumentar la tasa de beneficio de la industria, permitiendo disminuir la componente alimentaria del valor de la fuerza de trabajo.

(21) En todo caso, del punto de vista de la racionalidad capitalista que no tiene en cuenta en sus cálculos de eficiencia algunos costes crecientes, que van a explicar en parte las resistencias campesinas.

absorbe una mayor cantidad de productos industriales y a los precios más elevados en las condiciones dadas de mercado. La industria obtiene un crecimiento de sus mercados en la agricultura quitándole algunas operaciones y ciertas producciones que eran antes aseguradas en la explotación agrícola por el trabajo del agricultor (producción del objeto de trabajo tal como semillas, plantas y reproducción animal, o la alimentación del ganado). Igualmente, la industria ha aumentado su mercado proponiendo a la agricultura la utilización de máquinas que economizan trabajo vivo. La expansión de estos mercados es tanto más rápida cuanto más potentes sean los factores que impulsan el aumento de la productividad del trabajo en la agricultura, y que más rápidamente aumente el valor global de la producción agrícola.

De otro lado, la agricultura cumple tanto mejor su papel de suministrador cuanto que responda con más exactitud a las exigencias de las empresas de industrialización y comercialización de productos agrarios: el valor global de la producción agrícola debe aumentar a un ritmo menor que las cantidades producidas (no hablaremos de las exigencias de calidad y regularidad). Este interés corresponde, pues, a un aumento de la productividad del trabajo agrícola que debe traducirse por una disminución del valor unitario de las mercancías producidas por la agricultura.

Esta segunda exigencia aparece contradictoria con el interés de las firmas de medios de producción para la agricultura. ¿Significa esto que las dos funciones de cliente y de suministrador que debe asumir la agricultura en la fase de crecimiento son incompatibles? De hecho, los intereses de las firmas de la corriente arriba y de la corriente abajo de la agricultura son conciliables si, y solamente si, el crecimiento del valor de las ventas a la agricultura puede ser superior de manera continuada al aumento del valor de la producción agrícola (22).

En la medida en que el nivel de productividad de la agricultura está en función de estas compras (es decir, de las

(22) Esta condición vuelve a plantear la necesidad de la disminución del valor añadido neto por el sector agrícola; lo que se ha cumplido con mucha frecuencia en las economías industrializadas. Véase anteriormente el artículo de A. Mollard.

ventas que le son hechas) y de que la demanda es igual al valor de la producción (salvo en casos particulares e inestables), vemos inmediatamente que la condición de conciliación entre los intereses de las empresas es que la productividad del trabajo agrícola aumente más rápidamente que la demanda de productos agrícolas. En resumen, esto significa que sólo el proceso de regresión hace compatible las funciones de cliente y de suministrador del sector agrícola.

3.2. La crisis como ruptura de la articulación entre las funciones sociales de la agricultura

Con la crisis y las transformaciones en curso en las relaciones agricultura-industria, algunas funciones sociales del sector agrícola tienden a desaparecer, otras van a expresarse de manera diferente. Estos movimientos provocan una puesta en tela de juicio de la coherencia entre las funciones establecidas durante la fase precedente. La ley de regresión de la agricultura pierde entonces su carácter de necesidad histórica en las relaciones de producción capitalistas.

a) Ruptura de la articulación entre las funciones de oferta de mano de obra y de alimentación

Con el aumento generalizado del paro, la agricultura no tiene ya que suministrar a la industria la mano de obra indispensable para su crecimiento. Desde hace ya algunos años, el capitalismo había encontrado en la mano de obra femenina e inmigrada la fuerza de trabajo que el sector agrícola ya no llegaba a suministrar. La masa de parados llega a ser una reserva de fuerza de trabajo mucho más fácil y dócil. Si el éxodo agrícola continúa disminuyendo, sin embargo, claramente su ritmo, pierde no obstante su justificación como flujo de mano de obra necesaria a la industria.

La función de alimentación del sector agrícola tiende también a desaparecer. En primer lugar, tal función no es sino indirecta, puesto que hoy las IAA son el sector de actividad principal en la producción de productos alimenticios. La agricultura no es va en la práctica más que un productor de materias primas para las IAA y a más largo plazo, para otros sectores de actividad con el desarrollo de las utiliza-

ciones no alimentarias de los productos agrícolas. Después, incluso esta función ejercida indirectamente a través de las IAA, pierde su aspecto de factor fundamental respondiendo a los condicionamientos del crecimiento industrial y urbano. De un lado, la aparición «de excedentes» en algunas partidas de la producción agrícola en relación al mercado interior lleva a destinarlas, bien a usos no alimentarios (a través de las operaciones de «desnaturalización»), bien a exportaciones (23). De otro lado, con la internacionalización de las empresas y mercados, la función de alimentación es en parte asegurada por las importaciones (24).

En resumen, las dos funciones de oferta de mano de obra y de alimentación no tienen ya razón de ser coherentes. La justificación de la ley de regresión que residía en asegurar esta coherencia desaparece. De repente cae también en el terreno de lo superfluo la indisociabilidad de las relaciones de estas dos funciones con las de cliente y suministrador.

Además, el carácter obligado de la regresión como modo de articulación entre estas dos últimas funciones se hace inútil. Nos queda por demostrar esta última proposición.

b) *Ruptura de la articulación entre las funciones de cliente y de suministrador*

Las nuevas relaciones que se dibujan entre las industrias suministradoras de medios de producción y la agricultura parecen orientar la función de cliente hacia una nueva conformación. Ciertamente, las tendencias que hoy podemos descubrir pueden fracasar. Los cambios de estructuras y las profundas modificaciones pueden siempre intervenir para hacer fallar la prospección. No obstante, queda el hecho de que las relaciones sobre las cuales se basaba la función «de cliente» del sector agrícola se agrietan y podrían ceder ante la irrupción de nuevas lógicas y nuevos comportamientos.

(23) Lo que desde nuestro punto de vista es una función de producción de divisas extranjeras y no de alimentación.

(24) Podríamos añadir, además, que esta función pierde su importancia para el capitalismo porque no contribuye, sino en escasa medida, a la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Véase fundamentalmente el artículo de A. Mollard.

Ante las amenazas que pesan sobre los mercados agrícolas de las industrias de bienes de equipos y de bienes intermedios, las firmas cambian de táctica (25). Buscan adaptar sus producciones y sus precios de venta a las nuevas condiciones de acumulación en la agricultura. Esta pierde su ritmo, según vemos, por el doble juego de una disminución de los ingresos y del estrechamiento del crédito bancario, y por el freno que imponen a la sustitución del trabajo por capital, el paro y la desaceleración del éxodo agrícola. Si algunos subsectores de la producción agrícola no han agotado todavía sus potencialidades (la ganadería, por ejemplo), el momento en que se bloquee el valor añadido neto de la agricultura está muy cercano (26).

La estrategia de las firmas suministradoras de medios de producción para la agricultura está llamada a cambiar. Tal consistirá en partir de las necesidades de los agricultores —que puede definirse en términos de renta, de capacidades de financiación, de intensidad de trabajo—, con objeto de determinar la naturaleza y el precio del producto que le será vendido. La crisis debería poco a poco hacer inoperantes las ventas forzadas que conducían al sobreequipamiento de las explotaciones y a la irracional utilización de los consumos intermedios (principalmente fertilizantes y alimentos para el ganado). Es lo que podemos constatar, por ejemplo, con la extensión de las gamas de material, que responde así mucho mejor a la diversidad de situaciones de las explotaciones, evita el sobreequipamiento y reduce la carga en capital fijo. Igualmente, para vender alimentos para el ganado, las firmas vigilan cada vez más de cerca los índices de consumo, porque los agricultores han aprendido a calcular y están a la búsqueda de soluciones de recambio (autoproducción en la finca). Las industrias están, asimismo, dispuestas en algunos casos a volver a la producción de alimentos simples, que se apoyan en su dominio tecnológico. Reestablecerían así sus tasas de beneficio en detrimento de su masa de beneficio, y devolverían a los agricultores la fracción del va-

(25) Cif. el artículo precedente de P. Bye.

(26) A. Mollard nos evoca, en su artículo, las señales precursoras del fin de la industrialización pesada de la agricultura. Ya que nos acercamos, dice él, a la zona de rendimientos decrecientes.

lor añadido obtenida con alimentos compuestos. Las industrias de medios de producción tendrán aún por objetivos el racionalizado la fertilización y la sanidad vegetal, teniendo en cuenta los actuales trabajos sobre los balances nitrogenados (27), seleccionando variedades vegetales o razas animales más resistentes a las enfermedades, proponiendo métodos de lucha fitosanitaria y zoo-sanitaria más eficientes.

Su estrategia contribuirá de manera importante a racionalizar los procesos de producción agrícola, en los que los productos mejor adaptados y más juiciosamente utilizados llevarán a la agricultura a obtener importantes economías en el capital constante. El recurso a las biotécnicas en la producción de fertilizantes, de pesticidas o de insecticidas podrían reducir los costos de producción, y con ello los precios de los inputs de la agricultura. Igualmente, el conjunto de las inversiones de racionalización en las industrias de medios de producción deberían producir el mismo resultado.

Una generalización de estas nuevas actitudes industriales, todavía embrionarias en la realidad, pero no menos efectiva, tendría por consecuencia separar el crecimiento de los mercados industriales en la agricultura del valor de las compras de la agricultura. De un lado podría asistirse a un nuevo aliento en el aumento de la productividad del trabajo agrícola, que no está ya ligado a un proceso de acumulación del capital, sino a un proceso de reproducción simple (28) que corresponde a un crecimiento intensivo de las capacidades de producción agrícola. Este viene a reemplazar al crecimiento extensivo de antes de la crisis. De otra parte, y como corolario a la evolución precedente, el aumento de los mercados industriales en la agricultura podría tener lugar no ya por la superposición (acumulación) de diferentes generaciones de capital, sino por la pura y simple sustitución en el parque existente y en los actuales consumos intermedios (29). Por último, el aumento en valor de

(27) Ver más adelante el artículo de Y. Le Pape.

(28) Lo que quiere decir que un capital de igual valor vendría a reemplazar al capital existente, permitiendo un crecimiento de la productividad del trabajo.

(29) Sería necesario en este punto el avanzar hipótesis sobre la devaluación del capi-

los productos industriales, más allá de la simple sustitución, podría ser concomitante con la constancia, e incluso con el crecimiento del valor añadido neto del sector agrícola, en el caso en que el ritmo de esta evolución no fuese nunca superior al crecimiento en valor de la producción agrícola. En resumen, ante la multiplicación de obstáculos a la disminución del valor añadido agrícola, las firmas de medios de producción estarían obligadas a alinear su producción con el ritmo de crecimiento de la producción agrícola. Creando una nueva dinámica en los mercados agrícolas, a través principalmente del desarrollo de las utilidades no alimentarias de los productos agrícolas, las empresas de medios de producción mantendrían su propio mercado. Esto vendría a explicar por qué los socios corriente arriba y corriente abajo de la agricultura tienden entre ellos puentes técnicos y financieros que podrían conducirles un día a identificarse, como lo hemos ilustrado en la segunda parte de este artículo. Señalamos ya por qué estas nuevas relaciones agricultura-industria implican que la regresión del sector agrícola pierde su papel, que era hacer compatible los intereses de las empresas de medios de producción y de las industrias de comercialización y transformación de productos agrarios. Observamos también que la demanda en la agricultura se convierte en la clave de arco de este edificio en construcción.

En las perspectivas que crea la crisis, tiene una particular importancia para la evolución de la agricultura. Su función de suministrador de materias primas para la industria tenderá a superar el estrecho marco del exclusivo ámbito alimentario, e incluso éste último tendrá tendencia a ampliarse claramente.

Hemos mostrado anteriormente que el movimiento de las firmas alimentarias hacia los bienes intermedios y la toma de posición de las firmas químicas y petroquímicas sobre las biotécnicas —si la misma no está destinada a abortar

tal agrícola que podrían originar estas nuevas técnicas, una vez que las mismas lleguen a ser técnicas medias, es decir, a estar más difundidas. La relación entre capital y trabajo podría en el mejor de los casos no ser afectada o quizá disminuida en beneficio del factor trabajo.

sus oportunidades de nacimiento—, ponen en marcha, como nunca antes, un proceso de sustitución progresiva de recursos naturales fósiles por recursos naturales renovables, principalmente y sobre todo agrícola. Este proceso está llamado a constituir una nueva reserva de materias primas y auxiliares para la industria. Estas premisas dejan prever un rápido desarrollo de la utilización no alimentaria de los productos agrícolas y, por consiguiente, de los mercados de la agricultura. Para que así ocurra deben cumplirse algunas condiciones. La nueva relación de precios entre recursos naturales fósiles y renovables debe resultar favorable a estos últimos, como en el caso actual. Además, la relación de los rendimientos económicos entre utilidades alimentarias y alimentarias debe aproximarse a la unidad, aun cuando las rigideces de los movimientos de capital entre las distintas ramas puede impedir de manera permanente esta igualdad.

En efecto, el crecimiento de la demanda de productos agrícolas puede también deberse a las estrategias de las firmas que proyectan ampliar los mercados alimentarios a los países en vías de desarrollo. Estas estrategias parecen descansar en la idea de que la dependencia alimentaria del Tercer Mundo continuará agravándose (30). Las causas de los déficit alimentarios que hemos encontrado en las transferencias de técnica, la división internacional del trabajo y las estructuras sociales de estos países no están dispuestas a desaparecer. Muy al contrario (31), las grandes firmas multinacionales se aplican ya a poner a punto nuevos productos adecuados a los hábitos de consumo de las poblaciones del Tercer Mundo, principalmente rurales, rematando la obra de la urbanización que impulsa a la generalización de los modos de consumo alimentarios propios de los países industrializados.

(30) Para el conjunto de países del Tercer Mundo, la producción de alimentos no ha aumentado más que en un 0,3 % anual de 1970 a 1978. La tasa de crecimiento es inferior a la de los años sesenta. En África ha disminuido en el 1,2 por 100 por año durante el mismo período.

(31) Sobre estos problemas y los riesgos de su agravación véase principalmente Byemounier: *Croissance agro-industrielle et changement des techniques*. Onudi, 1980. Págs. 61 y sigs.

Con este doble impulso dado a la demanda de productos agrícolas de los países capitalistas desarrollados, podríamos asistir a largo plazo a una formidable expansión de los mercados de la agricultura. Ante el comportamiento de la corriente arriba de la agricultura que está obligada a fijar el crecimiento de las salidas de sus productos en los de la agricultura, el aumento de las necesidades sociales en productos agrícolas debería conducir a la estabilización del valor añadido por la agricultura, consagrando así la eliminación de la ley de regresión como ley de evolución de la agricultura. ¿Edad de oro del Estado estacionario o preludeo a una ley de expansión? Es demasiado tarde para decirlo.

