

ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO Y SUBDESARROLLO

CHRISTIAN DE VERRE
(Traducción de Carlos Montemayor)

ADVERTENCIA

En este trabajo intentamos explicar la estructura del mercado local de una metrópoli de región agrícola de un país subdesarrollado. No debe esperarse, entonces, un estudio del mercado de las mercancías agrícolas en los países subdesarrollados.

En cuanto a la terminología utilizada, proviene fundamentalmente de la Introduction à la critique de l'économie politique, de Karl Marx (Editions Sociales, Paris, 1957) y de Lire le Capital, de Louis Althusser y Etienne Balibar (Maspero, Paris, 1968).

La estructura del intercambio en la mayor parte de las regiones agrícolas de los países subdesarrollados presenta un peculiar aspecto, irracional con relación al modelo clásico capitalista de la concentración del capital en todos los dominios de la esfera económica y, especialmente, en el dominio comercial. Se asiste, por el contrario, en estos países, a una explosión del capital comercial, explosión que no da señales de cambio y de concentración en el futuro inmediato.

Si es verdad que, en el plano de la producción, se ha explicado ya la particularidad del reflejo del modo de producción capitalista en las regiones dominadas y subdesarrolladas, en especial en los análisis de Samir Amin, André Gunder Frank, Christian

Palloix y Michel Gutelman para México,¹ el dominio comercial aún está poco estudiado y en gran parte continúa sin explicar. Hasta el momento, los estudios han sido más bien descripciones confusas que análisis y explicaciones teóricas convincentes. Los factores de explicación casi siempre son subjetivos (referencias al factor étnico, al nivel de educación); otras veces, en gran parte equivocados (estructura monopolista de la demanda, aspecto no capitalista de las relaciones comerciales) y a menudo muy fragmentarios (aislamiento de los productores, por ello expuestos a una estructura que no pueden dominar).

En este artículo, con la ayuda del método del materialismo histórico y de nuestras propias observaciones en la zona central de Chiapas, quisiéramos avanzar algo en el problema. No debe esperarse del presente estudio un análisis completo del proceso de intercambio en la región considerada, ni descripciones y datos exhaustivos. Hemos querido mostrar, simplemente, lo que nos parece que es el sentido de la determinación y el método de análisis de la esfera del intercambio en una región agrícola subdesarrollada.

A. El abastecimiento en bienes agrícolas del mercado local

*“En todas las formas de sociedades, una producción determinada y las relaciones engendradas por ella es lo que asigna a todas las otras producciones y a las relaciones engendradas por ellas su rango y su importancia”.*²

A nivel de la región, la rama de producción principal y alrededor de la cual se organizan las otras ramas de producción y todas las otras actividades es la agricultura. Ahora bien, en el interior de ésta pueden advertirse 2 estructuras: en primer lugar, una

¹ Véase Samir Amin, *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Anthropos, Paris, 1970.

André Gunder Frank, *Le développement du sous-développement. L'Amérique Latine*, Maspero, Paris, 1969.

Capitalisme et sous-développement en Amérique Latine, Maspero, Paris, 1968.

Lumpen-bourgeoisie et lumpen-développement, Maspero, Paris, 1970.

Christian Palloix, *L'économie mondiale capitaliste*, Maspero, Paris, 1971, 2 tomos.

Michel Gutelman, *Réforme et mystification agraires en Amérique Latine. Le cas du Mexique*, Maspero, Paris, 1971.

² Karl Marx, *Introduction à la critique de l'économie politique*, Editions Sociales, Paris, 1957, p 170.

estructura de pequeñas propiedades minúsculas y explotadas individualmente (parcelas de las comunidades indígenas) que producen casi exclusivamente para el mercado local (se trata, por supuesto, de la *producción comercializada*. La tasa de autosubsistencia es particularmente elevada, al grado que la economía puede ser tachada de economía natural de autoconsumo. Pero cualquiera que sea el grado de autoconsumo, obligatoriamente permanece una tasa de comercialización, aunque sea muy débil, para satisfacer las necesidades alimenticias, tecnológicas y rituales en bienes manufacturados y elaborados. La importancia de la tasa de comercialización es, empero, determinante para la dimensión del mercado local, para la población no productiva agrícola que puede sostener o alimentar o . . . para la población productiva agrícola misma y su nivel de subsistencia). La segunda forma de producción agrícola es la estructura de la gran propiedad de tierra que produce principalmente para los mercados nacional e internacional. Por estas grandes propiedades se canalizan igualmente productos agrícolas comerciales provenientes de las explotaciones pequeñas. Se trata de un proceso comercial particular que depende de la naturaleza de los productos (café y caña de azúcar, en el caso que aquí nos ocupa) no comercializables sin una primera transformación (beneficios). Ahora bien, los medios de producción (transformación) se concentran en las grandes propiedades que al mismo tiempo tratan sus propias mercancías y las de los pequeños productores. Puesto que lo que nos preocupa ahora es el mercado local, podemos dejar de lado, en una aproximación teórica, el efecto de las mercancías provenientes de estas grandes propiedades. Ellas tienen sólo un efecto indirecto, primero por su acción sobre la fijación de los precios de los productos manufacturados sobre los mercados nacional y mundial (aunque una acción reducida) y, después, sobre el movimiento del mercado local por el efecto de la demanda (ocasionada por la elaboración exterior de las mercancías, aunque sean para consumo local). Sin embargo, esta demanda afectará poco nuestro análisis, porque concierne a productos y estructuras de venta (almacenes) muy claramente dissociados de los que estudiaremos aquí. Se trata de almacenes de artículos caros y de lujo concentrados en una parte específica de la ciudad (alrededor del parque central) y poco frecuentados por los otros consumidores.

No obstante, las grandes propiedades tienen un efecto sobre el mercado local en la medida en

que distribuyen salarios. Estos presentan un carácter particular: su monto es débil y bajo (por 2 razones: el carácter temporal del trabajo asalariado, simple complemento de la producción agrícola fundamental para el pequeño campesino, y la necesidad de bajos costos de producción para las mercancías canalizadas hacia el mercado mundial). Pero los salarios serán distribuidos también de manera global, ofreciendo así brutalmente al asalariado una cantidad correspondiente a 3 meses de salario (duración del contrato en la finca, de la que prácticamente el trabajador no sale).

Respecto al peonaje, cabe observar que el problema se liga al del pequeño productor, pues proporciona su trabajo gratuitamente y no dispone de más ingresos monetarios que los de la venta de los productores de su parcela.

La estructura de producción que alimenta de mercancías agrícolas al mercado local va a determinar su estructura propia. Esto nada tiene de sorprendente, pues, por una parte, la producción agrícola —como ya lo hemos visto— es el pilar fundamental alrededor del cual se organizan las otras actividades de la región y, por otra, porque *“la intensidad del intercambio, así como su extensión y su modo, están determinados por el desarrollo y la estructura de la producción”*.³

Los principales abastecedores del mercado local, en materia agrícola, son los pequeños productores, muy numerosos y cada uno ofreciendo sólo escasas mercancías. Además, están diseminados en un hábitat disperso (dadas, como causas inmediatas, la presión demográfica y la pobreza de las tierras) y las redes de comunicación defectuosas aumentan su aislamiento. Puede señalarse como otros abastecedores del mercado local a algunos grandes propietarios, aunque no lo son de una manera sistemática y masiva susceptible de trastocar la estructura forjada por los pequeños productores. Cabe agregar, asimismo, un cierto número de mayoristas que llevan productos agrícolas de otras regiones del país: naranjas, plátanos, legumbres o huevos, pero sólo lo hacen según las carencias del aprovisionamiento local y colocan sus mercancías en el mercado directo del consumo, también disperso por razones que analizaremos más adelante.

Para canalizar el flujo de los productos proporcionados o disponibles de los pequeños productores aislados va, pues, a desarrollarse una vasta red co-

³ *Ibidem*, p 163.

mercantil cuya dispersión y amplitud estarán en proporción con las de los campesinos. Las formas del intermediario y de los pequeños operadores comerciales van a multiplicarse conforme a las modalidades concretas de la situación de los productores. No debe olvidarse, en el caso de éstos, que sus necesidades de dinero están determinadas históricamente y que los operadores comerciales serán apoyados en su búsqueda de mercancías agrícolas por las instituciones que tienden a desarrollar el consumo (el mercado de oferta de bienes manufacturados, que analizaremos después, pero también la institución religiosa, por la organización de las necesidades rituales, las instituciones indigenistas y "desarrollistas", por la penetración de técnicas más avanzadas de producción, de higiene, etc). En caso que las instituciones no desempeñen sino imperfectamente su papel y que los productos agrícolas ofrecidos tengan un monto muy exiguo, los compradores mismos "estimularán" la oferta de mercancías u obligarán a los productores a comercializar una parte mayor de su cosecha. Aparecerán, así, los siniestros "atajadores" (asaltantes de caminos) para confiscar los productos de aquellos que, por su proximidad a la metrópoli, pueden llegar por sí mismos a las puertas de la ciudad; se verá la formación de barrios especializados en interceptar los productos; se verán multiplicarse los intermediarios que viven en las cabeceras de los municipios agrícolas, más cercanos a los lugares de producción, y que compran ya sea directamente o en el mismo mercado local que tiene lugar una vez por semana; los compradores ambulantes (más cerca aún de los lugares de producción); los almacenes establecidos en las fincas para los peones. Se observarán igualmente los métodos más diversos de obtención de los productos: robo calificado, brutalidad, clientelas, préstamos sobre cosechas, compras anticipadas. . . y este vasto y completo sistema se extiende al infinito y alcanza muy eficazmente su propósito: recuperar todo el excedente potencial de los productores agrícolas y, algunas veces, un poco más.

Una vez reunidas estas mercancías, hay que venderlas en un mercado, y la canalización al consumo creará todavía un nuevo cuerpo de intermediarios. Así, pueden desprenderse 3 formas de circuito de reventa de los productos:

1. *El mercado local, la plaza de mercado.* Podemos observar, primero, que algunos productores difícilmente arriban por sí mismos. Quizá, si no se dejaron arrancar en la plaza misma del mercado sus escasos productos por nuevos intermediarios, llegan enton-

ces a venderlos directamente a los consumidores. Pero este caso es raro, aun si estos escasos productores constituyen el encanto y el colorido del mercado de San Cristóbal (debe recordarse que la región cuenta con varias centenas de millares de productores y que no son sino algunos centenares los que hacen la alegría de los fotógrafos). También hay en este mercado los intermediarios directos que, separando con una sola operación los productores de los consumidores, gravan los precios en una cierta cantidad según su número, el volumen de sus operaciones y su nivel de subsistencia. Por último, están los comerciantes más importantes que han reunido las cantidades proporcionadas por varios intermediarios directos, probablemente muy débiles para enfrentarse ellos mismos a los consumidores. También hay que añadir los comerciantes que canalizan los productos agrícolas exteriores a la región, que pueden estar concentrados o diseminados, según, una vez más, el número de intermediarios que se aglutinen en la cadena comercial. Este mercado, sin embargo, no alcanza una tasa de concentración muy elevada por la demanda que se ejerce en él y por su tipo de aprovisionamiento. La demanda proviene en su mayoría de la población artesanal, obrera, pequeñoburguesa y burócrata de la ciudad que sólo posee una reducida disponibilidad monetaria y que reduce sus compras a las necesidades diarias. La plaza del mercado cuenta, así, con cerca de quinientos puestos fijos y varias centenas de puestos "variables" para una población de unos 30 mil habitantes.

2. *Los acaparadores.* Esta categoría de comerciantes sólo se ocupa de los productos relativamente conservables, pero de primera necesidad, como el maíz, el frijol, el chile. . . Ellos mismos son intermediarios directos con medios poderosos (prestamistas, compradores por anticipado. . .) o agentes que agrupan mercancías de otros intermediarios. Ellos canalizan los productos que tienen en su poder directamente a los consumidores, sin necesidad de almacenes en las calles, o, algunas veces, a otros comerciantes. Se entregan a todas las maniobras clásicas de la especulación para acrecentar sus ganancias (agio, escaseces artificiales, movimientos de pánico, retención en periodos de abundancia). Su número es difícil de apreciar, pero tienden a la concentración, llegando prácticamente a eliminar los productos que controlan de la plaza del mercado (siendo que ellos mismos ni siquiera tienen un puesto ahí).

3. *Flujo regional.* Parte de los productos se canaliza

fuera de la metrópoli hacia ciudades vecinas por una nueva cadena de intermediarios que va hacia los mayoristas—transportadores. Pero este circuito es relativamente marginal, porque requiere de 2 condiciones que muy raramente se reúnen de manera satisfactoria: una saturación del mercado local de consumo y una demanda externa (todas las otras ciudades de la región son también metrópolis de extensas regiones agrícolas).

A estos circuitos de canalización—reventa de las mercancías agrícolas debe añadirse algunas cooperativas, los transportistas (propietarios de camiones, de recuas, su personal) y el marco jurídico en que operan (abogados, policía, recaudadores de impuestos).

La red que se abre para recoger los bienes agrícolas va entonces más o menos a cerrarse para su realización final en el consumo. El caso extremo es cuando no hay ningún intermediario, pero por lo general hay de 1 a 3, a veces más (como es el caso de la canalización al exterior de la metrópoli, o de los productos provenientes de las regiones más aisladas). Puede medirse, así, por lo que concierne al solo aprovisionamiento en mercancías agrícolas, las actividades y la extensión de la población ocupada. Pero éste no es sino un aspecto del proceso de intercambio; el del aprovisionamiento de bienes manufacturados y elaborados es el otro.

B. El proceso de intercambio de los bienes manufacturados y elaborados.

A la dispersión de la red de obtención y de canalización de las mercancías agrícolas corresponderá, pero inversamente, la de las mercancías manufacturadas y elaboradas. En el primer caso, la que es dispersa es la producción y la comercialización final la que está concentrada (relativamente); en el segundo, la producción es la que está menos dispersa (también relativamente) que la comercialización.

Pueden distinguirse 3 fuentes de mercancías manufacturadas o elaboradas:

1. *El artesanado local.* Ya sea que se encuentre situado en San Cristóbal mismo o en el exterior (algunas comunidades campesinas, en cuyo caso la comercialización sigue las mismas reglas que las de la producción agrícola), está profundamente determinado por la estructura de la producción agrícola, que le impone una forma particular por la intermediación del proceso de distribución (véase más adelante). Está formado por pequeños productores

aislados que emplean técnicas de producción simples con una fuerte tasa de fuerza de trabajo y escaso equipo. La determinación de la producción campesina consiste, también en numerosos casos, en el suministro de materias primas (cuero, madera, lana).

2. *La industria local.* También padece, aunque en menor medida que el artesanado, el influjo de la estructura de la producción campesina; tiene técnicas de producción que requieren también una fuerte tasa de mano de obra. Utiliza muchas materias primas locales o agrícolas. Produce bienes sencillos y su proceso de producción es en general breve. Se trata de destilerías, aserraderos, fábricas de velas, de telas, etc.

3. *La industria nacional o internacional.* Sus técnicas de producción son conocidas y están determinadas por el nivel de las fuerzas productivas en escala mundial; no tienen relación alguna con las de la región en estudio. Lo que ella proporciona es más interesante: todo lo que no puede elaborarse en el lugar a causa de la debilidad y dispersión de la acumulación local y de la estrechez del mercado regional. Se trata de materias primas y de mercancías semielaboradas para las industrias y el artesanado locales, algunos bienes de equipos, herramienta y mercancías de consumo corriente, la mayor parte de uso durable. La gran mayoría son mercancías provenientes de industrias ligeras, lo que explica que sean masivamente suministradas por la industria mexicana.

Las mercancías provenientes de estas 3 fuentes van a distribuirse según su naturaleza en la red de comercialización. Primero, un cierto número seguirá el circuito más largo y alcanzará a los productores campesinos en el lugar mismo de contacto con el mercado, es decir, al final de la larga cadena de intermediarios. Llegarán a ellos a través de los almacenes de sus poblaciones, de los comerciantes ambulantes y de las pequeñas tiendas y puestos a la entrada de la ciudad, en el mismo sitio en que se les despoja de sus propios productos. También las encontrarán en la plaza del mercado. Esta dispersión de la venta corresponde a la de la operación de compra de los productos agrícolas, determinada ella misma por la estructura de la producción. Sin embargo, la dispersión no será el único rasgo común de las 2 operaciones. El volumen y la naturaleza de las mercancías manufacturadas vendidas estarán condicionados por los de la compra de los productos agrícolas. Las mercancías agrícolas han sido proporcionadas en pequeñas cantidades (a causa de la fuerte tasa de autoconsumo), a un precio bajo (a causa de

las técnicas elementales de producción y de la presión de los intermediarios), y son bienes de uso inmediato y diario. Así, las mercancías manufacturadas o elaboradas sólo serán vendidas en pequeñas cantidades, a precios bajos o para el uso inmediato y diario, porque el productor agrícola dispone de poca capacidad líquida y sólo vende sus productos en la medida en que tiene necesidades diarias e inmediatas de bienes que no puede producir él mismo. Lo raquítico de sus ingresos hará, por otra parte, que no se aventure la mayor parte del tiempo hasta el centro de la ciudad, a las miles de tentaciones reservadas a los poseedores de numerario, aunque las mercancías que adquiere a menudo pueda hallarlas a un mejor precio en el mercado, pues ahí el circuito de intermediarios es más corto.

Las mercancías vendidas de manera dispersa provendrán principalmente, entonces, de los sectores artesanal e industrial locales, que fabrican a bajos costos y, accesoriamente, de algunas industrias nacionales poco costosas (fábricas de refrescos, de detergentes baratos en pequeñas bolsas). Los "tendajones", pequeñas tiendas situadas en la entrada de la ciudad y a lo largo de los ejes que llevan a la plaza del mercado; los pequeños almacenes y tendajones de las poblaciones indígenas y de los barrios periféricos de San Cristóbal; los puestos sobre las banquetas y los vendedores ambulantes, venderán las pequeñas piezas de tela hechas en San Cristóbal, las velas, la alfarería y cestería de los artesanos de la región, el alcohol de las destilerías locales, los pasteles y dulces de las pastelerías de la ciudad, el jabón, hilos y agujas, todos aquellos bienes manufacturados y elaborados que son indispensables en la vida económica, social o ritual de los productores (con la sal y la cal, que siguen los mismos circuitos).

Sin embargo, la venta de los productos agrícolas no es el único ingreso de los pequeños productores agrícolas y los artículos de primera necesidad no constituyen sus únicas necesidades. Los útiles de trabajo (por pocos que sean), el material de construcción, los productos de uso diario en grandes cantidades para las festividades importantes, los aparatos eléctricos, los relojes y otros objetos provocativos de la sociedad exterior, serán objeto de una demanda que se vuelve solvente por las sumas globales y relativamente importantes provenientes del trabajo asalariado en las fincas, las obras públicas o las obras efectuadas en San Cristóbal. Y a esta demanda, distinta de la primera, más importante en monto y más especializada en calidad, responderá un segundo circuito de comercialización, más con-

centrado y (relativamente) más especializado: circuito que comprende menos intermediarios, que acude más a los productos complejos y que comprende una tasa de capital fijo más elevado en su fabricación de las industrias nacionales e internacionales. Este circuito será solicitado tanto por los artesanos como por toda la población de la ciudad que goza de un nivel de subsistencia medianamente elevado (asalariados, pequeños patrones, comerciantes medios e intermediarios acomodados). Por lo que toca a la población de los pequeños intermediarios, de los pequeños obreros, de todas las capas flotantes, seguirá los mismos caminos que los pequeños productores agrícolas: recurrir al pequeño comercio en expansión o a la plaza del mercado local para sus necesidades diarias, y al comercio concentrado para sus necesidades de bienes durables o caros.

Este comercio especializado se localizará principalmente en el centro de la ciudad, cerca de las instituciones administrativas y bancarias a las cuales está mucho más ligado que las otras formas de comercialización. El proceso de intercambio que aquí se presenta se parece mucho más al proceso "clásico" del modo de producción capitalista. Sin embargo, mantiene aún aspectos "heréticos" con relación a éste: la tendencia a la concentración, si existe, está frenada por el bloqueo a la proletarianización total de los pequeños productores agrícolas asalariados por parte de las estructuras inalienables de las explotaciones agrícolas (ejidos) y por el débil desarrollo de las industrias y de las posibilidades de trabajo en general de la región. De esta manera, pueden verse que las formas de comercialización fuertemente influidas por el primer circuito subsisten en unidades de intercambio, clasificadas, por otra parte, como "desarrolladas" en el sentido capitalista del término: coexistencia en la misma empresa comercial de la venta de mayoreo o medio mayoreo con el menudeo más ínfimo; venta adjunta, por ejemplo, de material de construcción en gran cantidad y de productos alimenticios al menudeo; existencia de sociedades anónimas que se dedican al mismo tiempo que al comercio centralizado, a la constitución de redes de pequeños vendedores ambulantes de joyas de fantasía. . . La estructura retrasada, o más bien, bloqueada, de la producción da así al comercio más centralizado un aspecto "bastardo", impuro, mezcla de influencias mercantiles simples y capitalistas desarrolladas.

Debe señalarse, por último, otros 2 circuitos de comercialización: el de los productos de lujo, poco importantes en virtud del escaso número de

ingresos elevados (que, por otra parte, para estas categorías de mercancías más bien van a invertirse en grandes centros como Tuxtla Gutiérrez o México), y el de las mercancías turísticas, que parten de los artesanos locales o regionales para llegar de modo bastante directo a algunos almacenes "especializados" (almacenes de venta de artesanías a los pequeños productores agrícolas, transformados por la creciente ola de turismo norteamericano). Aunque este último elemento sea ciertamente portador de transformaciones futuras (¿profundas?), por el momento no modifica la estructura fundamental de los 2 circuitos precedentes. Esto ocurre también con el suministro de las industrias locales en bienes de equipo, suministro directo por mayoristas que no intervienen en el mercado local.

La estructura de distribución de los bienes manufacturados y elaborados es, pues, doble: 1) los productos de origen principalmente local requieren una parte importante de mano de obra en su fabricación (determinación de la estructura de producción dominante), distribuidos por un circuito muy ramificado que comprende un gran número de intermediarios y que se infiltra profundamente en la región, y 2) los productos de origen externo, fabricados con técnicas más desarrolladas, más onerosas y especializadas, canalizadas por un circuito más breve, más concentrado y localizado en la metrópoli.

C. Los precios y el proceso de distribución

Por lo que toca a los precios de las mercancías agrícolas, si bien hay variaciones dada la mayor o menor densidad de intermediarios en el circuito (siendo el nivel de referencia el de la plaza de mercado), pueden observarse características generales ligadas a las condiciones de su proceso de producción: los precios son bajos por la parte importante de mano de obra requerida en su producción y por el nivel de subsistencia (reproducción) de aquélla (tanto más baja cuanto la parte de autosubsistencia sea elevada); presentan una relativa elasticidad a causa del carácter aleatorio de la producción (muy ligado a los factores climáticos y ecológicos, dado el débil desarrollo de las fuerzas productivas) y a causa del carácter, también por completo aleatorio, de las necesidades de numerario de los productores (fluctuaciones posibles de consumos rituales, posibilidades diversas de otros ingresos); están situados siempre por debajo de los precios oficiales (competencia de algunos productores que tienen técnicas más desarrolladas, debilidad de los organ-

ismos encargados de reglamentar ese curso, como la CONASUPO, y, sobre todo, porque los precios oficiales se calculan sobre condiciones y técnicas de producción más rentables); por último, los precios responden, más que a un cálculo económico de los costos (que se reducen al precio de la fuerza de trabajo), a una necesidad de productos particulares (necesidad variable) y a una presión casi siempre amenazadora de parte del comprador.

Por lo que toca aquí a los precios de las mercancías manufacturadas o elaboradas, es necesario considerar los 2 circuitos de comercialización y los procesos de producción de estos bienes.

En el caso de las mercancías de producción local, la parte elevada de capital variable que entra en su producción permite relacionar su estructura de precio con la de las mercancías agrícolas. Sin embargo, el peso de la cadena de intermediarios se deja sentir y el productor deberá entonces abandonar una parte de su plusvalía en beneficio de los comerciantes. Es difícil saber, por otra parte, si la transferencia se efectúa únicamente sobre la plusvalía. En efecto, para el productor no capitalista que comercializa una parte de su producción, la plusvalía, la renta de la tierra y la parte de reproducción de la fuerza de trabajo se confunden. Puede afirmarse, empero, que el productor agrícola no puede reponer su fuerza de trabajo por su sola actividad sobre sus tierras (necesidad del trabajo asalariado temporal). De este modo, tenemos derecho a pensar que, sin que sea por ello el único factor, el intercambio desigual que se opera por las transacciones comerciales contribuye de manera importante a la proletarianización del productor agrícola y que la plusvalía no es la única parte del producto que se ve afectada. Además de la transferencia importante hacia los comerciantes, habrá también otra hacia las industrias locales que, a pesar del bajo nivel de sus fuerzas productivas, tienen de todos modos un capital fijo y una productividad superiores a la agricultura (se necesitaría, por otra parte, un análisis más sutil de estas industrias para descubrir las transferencias que, a su vez, van a tener lugar dentro de ellas, así como también dentro del grupo de comerciantes productivos, entre los arrieros y los camioneros, por ejemplo).

Por lo que toca a las mercancías manufacturadas de producción nacional o internacional, si bien la transferencia de plusvalía va a ser menos importante para los comerciantes a causa del trayecto menos largo de los productos (venta más concentrada), va a serlo, en cambio, mucho más para los in-

dustriales. La composición capital-trabajo en el proceso de producción de sus empresas es mucho más elevada y los salarios son también notoriamente más importantes que los concedidos en el trabajo agrícola asalariado local, lo que debe tomarse en cuenta en este circuito de comercialización como base de comparación, porque los ingresos de éstos son los que permiten la compra de manufacturas costosas.

Así pues, si por un lado el peso de la comercialización es muy fuerte, por el otro la transferencia hacia el sector industrial nacional e internacional lo será de una manera a menudo todavía más importante. Se ve así hasta qué punto la estructura de producción dominante de la región (dispersión de los pequeños productores y técnicas de producción poco desarrolladas) influye en la estructura de la distribución, haciendo pasar, por los rodeos del proceso de cambio, del sector agrícola hacia el sector industrial y el comercial (y a través de él al sector de grandes propiedades de tierras) una gran parte del subproducto y aun una parte del producto mismo de los pequeños productores.

Esta estructura de distribución va a impedir el desarrollo de una industria local importante, porque la repartición de los ingresos impedirá, a su vez, la creación de un mercado importante para ella. Esto nos explica la permanencia persistente del artesanado y de sus técnicas de producción elementales. Se ve así por qué efectos la estructura de producción agrícola dominante determina todas las otras ramas de la producción.

En el proceso de intercambio puede verse, asimismo, estructurarse las bases de un cierto número de clases sociales. Nos es imposible desarrollar este punto, porque se necesitaría analizar primero cuáles son las relaciones de producción de lo que hemos descubierto como punto de partida de todo el proceso de producción de la sociedad estudiada: la producción agrícola. Pero ya desde ahora podemos observar hasta qué punto estas clases sociales que aparecen en el proceso de intercambio y sus evoluciones y contradicciones internas están profundamente ancladas en el carácter agrícola (y subdesarrollado) de la formación social regional.

Es, pues, la producción agrícola la que va a condicionar toda la estructura económica y social de la región y, en particular, los procesos de intercambio y de distribución. Por esta determinación, la estructura de producción dominante influye directamente en las condiciones de la acumulación: importante pero fragmentada por lo que toca a los

comerciantes; más global para los industriales ya concentrados pero ajenos a la región; nula y aun negativa para los pequeños productores agrícolas, y casi inexistente para los artesanos. Esta estructura de la acumulación, a la vez que tiende a desarrollar una proletarización de los pequeños productores, obstaculiza también el aprovechar localmente, de manera productiva, la capacidad de mano de obra así utilizada. La acumulación es externa (primitiva) o es imposible que se realice de manera productiva: el desarrollo del capitalismo en la región está bloqueado, o mejor, según la expresión de André Gunder Frank, se asiste al desarrollo del subdesarrollo capitalista. Por el sesgo de la acumulación, el sistema tiende, así, a reproducirse con rasgos cada vez más marcados, agudizando sus contradicciones.

D. Conclusiones provisionales

Lo que hasta aquí se ha expuesto nos lleva a insistir particularmente en la estructura de la producción agrícola, clave de la comprensión de toda la formación social (otras ramas de producción, condiciones de la acumulación, clases sociales, contradicciones y articulación de los modos de producción, procesos de distribución, de intercambio y de consumo). Ella es la que asegura la reproducción del sistema en su conjunto. Su estudio rebasa el marco de este artículo, que tenía como único fin descubrir el sentido de las determinaciones.

Es evidente que la estructura del intercambio y de la distribución actuarán luego, a su vez, sobre la estructura de producción (sobre todo en lo que concierne a la utilización del capital acumulado), pero lo importante es mostrar que es esta última el *punto de partida* de la producción del proceso general. (Hemos visto, además, de pasada, que la estructura de producción dominante, la agricultura, influye también en el proceso de consumo local a través de la estructura de producción artesanal y de la estructura de distribución dispersa, ellas mismas determinadas por la rama de producción más importante.)

“La producción, la distribución, el cambio, el consumo no son idénticos, sino que todos son elementos de una totalidad, diferenciaciones en el seno de una unidad. . . A partir de la producción comienza sin cesar el proceso. . . Una producción determina un consumo, una distribución, un intercambio determinados, y regula también las relaciones recíprocas determinadas de estos diferentes

momentos. A decir verdad, también la producción, bajo su forma exclusiva, está determinada a su vez por otros factores. . . Hay acción recíproca entre los diferentes momentos. Es el caso para cualquier totalidad orgánica".⁴

El examen de la estructura de producción, de su historia, de sus causas y de sus determinantes externos (economía nacional e internacional desde el punto de vista del modo de producción capitalista de subdesarrollo) será entonces el terreno primordial de estudio del conjunto de la región. Poner por encima de todo, como se hacía en otro tiempo, la naturaleza étnica de las relaciones comerciales, los factores debidos al aislamiento geográfico y, sobre todo, cultural de los productores (regiones de refugio),⁵ una pretendida estructura monopolista del mercado, e incluso la influencia determinante de las instancias políticas y religiosas en su estructuración, nos parecen enfoques reductores e impotentes para dar verdadera cuenta de los fundamentos de

la situación. Es evidente que las relaciones étnicas, religiosas o políticas intervienen en un momento dado (y esto es particularmente claro en la aparición histórica de la formación económica y social actual), pero cualquiera que sea el índice de predominio aparente desde el punto de vista de la coyuntura,⁶ estas relaciones no pueden explicar de manera completa la estructura fundamental, que está determinada por la producción y, en el interior de ésta, por las ramas predominantes. Punto de partida del proceso general de producción en el nivel de la región, ellas están determinadas a su vez por las relaciones de producción mundiales, definiendo un cierto reflejo local del modo de producción capitalista mundial.⁷

San Cristóbal de Las Casas, abril de 1973

⁴ *Ibidem*, p 163-164.

⁵ Véase Gonzalo Aguirre Beltrán, *Regiones de refugio*, Instituto Indigenista Interamericano, México, 1967.

⁶ Para distinguir dominación-determinación, véanse: Louis Althusser y Etienne Balibar, *Lire le Capital*, Maspero, Paris, 1968. Maurice Godelier, *Rationalité et irrationalité en économie*, Maspero, Paris, 1969, 2 tomos.

⁷ Véase Christian Palloix, *op cit*.