

ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS AGRARIAS FRENTE A LA INTERVENCION ESTATAL

Por
ENRIQUE BALLESTERO PAREJA
Dr. Ingeniero Agrónomo y Dr. en Ciencias Económicas

ENTRE los grandes sectores de la economía, el sector agrario es el único que presenta una conciencia de grupo, el único que se ve a sí mismo como una hermandad con intereses comunes que defender. En la minería, en la industria y en el comercio encontramos a menudo sociedades que se coaligan, estructuras piramidales que se preocupan por dominar una rama de actividad, presiones sobre el Gobierno, campañas de propaganda cara a la opinión pública, acuerdos, conexiones y dependencias bajo fórmulas diferentes. Pero rara vez hay una acción política del sector como grupo unitario, un movimiento que arrastre y comprometa a todos los empresarios en un impulso común; y nunca se ha forjado una imagen mítica que se aplique al conjunto y en la que propietarios, empresarios y obreros se sientan identificados. En cambio, esta imagen acompaña casi siempre al agricultor, aunque la agricultura no sea ni mucho menos un todo homogéneo.

El sector agrario (en el amplio sentido que se da a este término en España) incluye no sólo a la agricultura, sino también a la ganadería y a las explotaciones forestales. La contraposición de intereses entre agricultores y ganaderos sin tierra, que en Castilla se remonta por lo menos a las disputas en torno a la Mesta, es una constante a causa del precio de los piensos, pero hoy ya no suscita una polémica violenta. Como objetivo público, la repoblación forestal ha chocado con el punto de vista de labradores y ganaderos, partidarios con frecuencia de roturar y esquilmar los montes. Dentro de la agricultura, la heterogeneidad se acusa a su vez profundamente. Latifundios y minifundios; arrendatario, terratenientes y aparceros; cerealistas y huertanos; agricultura de exportación y agricultura para el abaste-

cimiento interior: ni sus problemas son iguales ni sus intereses coinciden, y no sólo no coinciden, sino que se contradicen de una forma más o menos directa. Cuando las campañas políticas en pro de la reforma agraria estaban en su apogeo, tanto los labradores modestos y los campesinos desposeídos como los miembros de la aristocracia territorial sabían que sus intereses eran contrarios, aunque la aristocracia territorial disimulaba este hecho con argumentos sofisticados, tales como el célebre de «repartir la tierra es repartir miseria». En este caso, la pugna de intereses era directa y no podía escapar a la comprensión de unos y otros. Pero nunca hubo controversia entre la agricultura de exportación y la de consumo interior, ya que unos profanos en economía como eran los agricultores no podían percibir con claridad las interrelaciones económicas que les afectaban por vía indirecta, aunque tuvieran gran importancia.

La conciencia de grupo no ha sido una creación artificial de los agricultores. No sólo ha surgido desde dentro del grupo, sino que se ha conformado también desde fuera, a la sombra de esa extraordinaria simpatía con que todo el mundo ha mirado siempre al labrador. La literatura europea, a partir del Renacimiento, es testigo de la benevolencia con que el hombre de la ciudad acoge al labrador y se hace cargo de su esfuerzo. No se encuentra fácilmente en esta literatura ningún tipo de crítica despiadada hacia los agricultores, mientras que abundan las críticas contra representantes del sector terciario, en especial sobre el comercio, la banca y las profesiones liberales. En los *Sueños* de Quevedo no se ataca ni se ridiculiza en ningún momento a los labradores, a pesar de que los *Sueños* son una especie de sátira universal de los oficios y profesiones de la época. Los ganaderos e incluso los pobres pastores (a espaldas de la literatura pastoril) no salen tan bien librados, pues en unas y otras obras se denuncian sus supuestos fraudes y además (en el caso de los ganaderos) se ve con malos ojos su rápido y vulgar enriquecimiento. Esto no significa que en la novela o en el teatro europeo se pinte siempre a los agricultores bajo tonos agradables. Antes bien, se describen a menudo campesinos avarientos, desconfiados o crueles, tanto en la novela antigua como en la moderna, desde CERVANTES a REYMON, dentro de un ambiente de miseria e ignorancia. Pero es precisamente este ambiente de pobreza y atraso el que salva a los personajes de todo juicio condenatorio. Los campesinos no obran así por su culpa: son unos infelices que obedecen a su destino y su desgracia principal proviene de su fidelidad al medio en que nacieron y en que les ha tocado vivir.

No cabe duda que la conciencia de grupo estaba ya latente antes de que empezara a unir voluntades y a funcionar como un acumulador de energía. No puede decirse de ella que haya sido fabricada en nuestra época por los propios agricultores para conseguir unos objetivos políticos y económicos. Los hombres de la ciudad han contribuido a configurarla en tanta o mayor medida que los hombres del campo. La razón es que el hombre de la ciudad se ha sentido y se siente obligado hacia el agricultor porque piensa que las cosechas de su país son imprescindibles para su supervivencia. Se olvida *instintivamente* de que los alimentos pueden importarse en principio de otros países, aunque no quepa generalizar esta política y haya que estudiar cuidadosamente sus límites y restricciones. Tampoco valora las distintas actividades económicas con un criterio de simetría. Para él, como para los economistas de la escuela fisiocrática, la agricultura es esencialmente productiva mientras que el comercio y los otros servicios son necesarios, pero no aporten nada imprescindible para la vida humana. De aquí que el hombre de la ciudad considere a sus congéneres y a sí mismo como un poco parásitos del hombre del campo, no porque se haya planteado esta cuestión en términos lógicos, sino porque sus convicciones pecan por lo general de ingenuas. De esta forma, el grupo agrario queda definido desde fuera por dos notas elementales: 1) el país depende de sus agricultores para subsistir; 2) los agricultores trabajan duramente y en condiciones más penosas que los hombres de la ciudad. El grupo agrario, tal como se le define desde fuera (desde la perspectiva del hombre de la ciudad), comprende a los obreros agrícolas tanto como a los empresarios que cultivan personalmente la tierra o viven por lo menos en estrecho contacto con ella.

Un problema más importante y también más complejo consiste en averiguar si los agricultores se definen o no a sí mismos tal y como son definidos por el hombre de la ciudad; esto es, si el grupo de los agricultores, visto desde dentro, incluye al conjunto de empresarios y obreros, o, si por el contrario, los pequeños empresarios y los obreros agrícolas han sido segregados tácitamente de él. Esta es una cuestión delicada y antes de abordarla de plano será preciso que demos un rodeo. La conciencia de grupo social viene influida por factores de variada raíz, tanto emocional como intelectual y volutiva. Depende, para cada caso concreto, de la respuesta que se dé a preguntas tan distintas como «¿me siento compañero de esos individuos?» o «¿me conviene hacerme compañero de ellos?» El problema podría zanjarse de la manera más fácil del mundo si negamos la existencia del grupo

de los agricultores y reconocemos en su lugar la existencia de dos grupos de intereses no coincidentes: el de los grandes empresarios y el de los pequeños empresarios y jornaleros. Pero aunque con este distingo se salga pronto del paso, se cae inevitablemente en la artificialidad. Es un error mantenido por muchos sociólogos el creer que todo grupo social queda determinado inequívocamente por los intereses que comparten sus miembros. La verdad es que algunos miembros pueden sentirse unidos al grupo por un cierto interés, mientras que los demás se sienten unidos por otro interés diferente e incluso por un lazo afectivo. El grupo de los agricultores quizá sea una prueba de ello. En los países europeos, los latifundistas, los minifundistas y hasta los campesinos desprovistos de tierras, se asocian a veces por una mezcla de intereses, convicciones y sentimientos que proporcionan al grupo una fuerte cohesión. En las zonas rurales más subdesarrolladas la aglutinación suele lograrse por efecto del servilismo. Los señores territoriales o caciques persiguen un interés principal mientras que los campesinos pobres se solidarizan con los señores por un interés subordinado y en función de relaciones de dominio.

La emotividad juega también su papel. La palabra «campo» se emplea en un sentido caliente, vibrante, propicio a la exaltación, con una intención análoga a «patria», frente a «nación» o «país». Así como se grita «¡Todo por la patria!» para encender los ánimos, prefiriendo la palabra «patria» a la palabra «nación» que carece de fuerza arengaria, así también se grita «¡Viva el campo!» o «¡Hay que salvar el campo!», dando a «campo» un acento para el que no se presta bien la palabra «agricultura». Una manifestación sentimental de este tipo falta por completo en los demás sectores económicos. La industria, el comercio, el turismo o la minería no cuentan con voces equivalentes que aparezcan cargadas de la misma emotividad. Tampoco poseen, como la agricultura, una poesía propia y un cancionero. Pero el clima de comprensión y simpatía hacia los problemas agrarios proviene, en último extremo, de una evidencia: la realidad de una masa de campesinos humildes que ven en la emigración la única alternativa a la pobreza y al aislamiento en las aldeas.

Dentro del grupo agrario puede bosquejarse para cada país y para cada circunstancia histórica una tipología de los agricultores. En sociedades no muy alejadas de la española actual, nos encontramos con cuatro *status* perfectamente definidos que en el pasado se enfrentaron en violentos conflictos de clase pero que ahora conviven en paz. El primero, por orden de jerarquía, es el latifundido. Los latifundistas

pertenecen a la nobleza o a la alta burguesía; han heredado en parte sus fincas y, en parte, las han comprado con cargo a sus rentas acumuladas de otros negocios y de la propia agricultura. Habitan en la ciudad, que a veces es una capital de provincia próxima a sus posesiones, mientras que otras veces es la capital del Estado, a cientos de kilómetros y sólo visitan las fincas esporádicamente. Por lo demás, hay entre ellos rentistas y también empresarios en el más exacto sentido de la palabra, sin que falten curiosas situaciones intermedias. Cuando alguna ocupación no les absorbe el tiempo, pueden dedicarse a meditar estrategias y a hacer política en favor de sus objetivos particulares y de grupo. Tienden entonces a convertirse en líderes agrarios; se erigen, bien en caciques provincianos, bien en defensores del sector desde las oficinas de Sindicatos y Ministerios y contribuyen al montaje de la propaganda.

El segundo *status* le forman los «hidalgos» propietarios que viven en pueblos o en pequeñas ciudades agrícolas y cuya hacienda les ha permitido hasta ahora y les sigue permitiendo aún librarse del trabajo manual. Se limitan a dirigir sus explotaciones y disfrutan de largos períodos de ocio. No carecen de cultura, antes bien, abundan en este *status* los universitarios que ejercen una profesión como médico o farmacéutico en la misma localidad, o que han abandonado la práctica de su carrera para atender a la agricultura. Se sienten más amenazados que los latifundistas por la creciente escasez de mano de obra en el campo, pues rehúyen sobre todo el trabajo físico para el que no están preparados y que consideran impropio de su condición social. Llevan una vida sin lujos. Ahorran al máximo, no sólo para pagar los estudios de sus hijos, sino también para adquirir más tierra; ven con alarma cómo la dimensión de su empresa ya no es rentable o dejará de serlo en un futuro próximo si no se deciden a cultivar por sus manos y continúan valiéndose de jornaleros. En ocasiones, encabezan los movimientos agraristas en el plano local o provincial, los motines de protesta por la política de precios y las campañas electorales en favor de candidatos del grupo; organizan cooperativas o las apoyan calurosamente. Pero con frecuencia, son individualistas, no se llevan bien con sus vecinos y recelan de las cooperativas como de unos competidores en el terreno comercial y de unos rivales en la disputa por el cacicazgo.

El tercero y el cuarto *status* corresponden, respectivamente, a los pequeños empresarios que labran sin ayuda de obreros fijos unas parcelas propias o arrendadas, y a los asalariados agrícolas. En mu-

chas regiones, unos y otros apenas se diferencian en cuanto a ingresos, *estándar* de vida y dureza de trabajo. Sin embargo, hay que encasillarlos en distintos niveles. Los pequeños empresarios asientan su categoría social no sólo en la posesión de tierras, sino también de maquinaria y aperos que, por lo general, no guardan proporción con su escasa hacienda. Conservan así su autonomía (cuando no son partidarios de entrar en cooperativas de labranza) y adquieren prestigio, aunque en estas condiciones su explotación se vuelve todavía menos rentable. Pero los pequeños empresarios desconocen el exacto sentido de la palabra «rentabilidad», ya que no llevan una contabilidad depurada, sino que estiman el resultado de su empresa por medio de un juicio global donde se tiene en cuenta el saldo de caja, la plusvalía de los terrenos y la satisfacción de las necesidades familiares en alimentación, vestido y otros capítulos básicos. Tanto los pequeños empresarios como los asalariados agrícolas emigran masivamente, pero la emigración no representa lo mismo para aquellos y para éstos; los asalariados agrícolas sólo cambian de oficio y de lugar de residencia, mientras que los pequeños empresarios renuncian además a su *status* cuando se marchan a la ciudad.

Estos cuatro *status* no dan muestra todos ellos de la misma combatividad. Desde los *status* superiores y sobre todo desde el latifundio, se sostiene una especie de ofensiva permanente contra la política agraria del Gobierno, tachándola de insuficiente o de perjudicial para el campo; se señalan errores reales o supuestos, y se critica de modo ininterrumpido a las cabezas visibles (en particular, a los ministros de Agricultura). Pero al mismo tiempo, se hace todo lo posible para que esa política, a la que nunca se dejará de censurar, sea elaborada en realidad por una élite de simpatizantes con el *status* que ocupan puestos de rentabilidad en los organismos públicos para asuntos agrícolas. Con frecuencia, estos simpatizantes proceden del propio *status* o se han vinculado a él por lazos familiares; pero otras veces, son funcionarios que defienden de buena fe unos intereses ajenos, creyendo que así cumplen con su deber. En todo caso, el *status* procura situar en los puestos burocráticos de un cierto nivel a partidarios suyos, seleccionando preferentemente a miembros de familias latifundistas o que simultanean su cargo con un trabajo profesional de asesoramiento cerca de la aristocracia territorial. Es evidente que no afirmamos aquí ninguna proposición general sobre el comportamiento de cada uno de estos individuos, sino sólo un comportamiento estadístico

que se refiere a un grupo y que no excluye la aparición de actitudes de diverso tipo de individuos aislados. Por otra parte, cualquier investigación sobre este asunto debe descontar la influencia del ambiente familiar sobre la vocación; es posible que sea su vocación por los problemas agrarios, y no otra causa, la que coloque a estos funcionarios de origen latifundista en mejor posición para escalar puestos clave en los departamentos agrícolas del Estado. Pero ello no impide que sus puntos de vista puedan quedar moldeados por condicionantes de grupo.

La agresividad política de los pequeños agricultores es quizá más brusca pero menos sostenida; no se produce de un modo continuo, sino más bien, esporádico, con ocasión de alguna crisis. Hay razones para creer que este *status* no pone tantas esperanzas en la política agraria del Gobierno como los *status* superiores. El pequeño agricultor del secano marginal que pertenece a una población envejecida por la emigración de los jóvenes, se considera a sí mismo como miembro de una clase a extinguir y, en países de un grado de desarrollo similar al español, no ha podido adaptarse ya a los usos de la sociedad de consumo. Su limitado horizonte temporal, debido a su edad y al desinterés de sus hijos por seguir en la agricultura, su escepticismo y su experiencia sobre el escaso beneficio que le reporta cualquier intervención estatal, son factores que no le inclinan a la lucha política para mejorar su posición. Sólo aspira a conservar su *modus vivendi*, y a este fin tienen más importancia para él sus hábitos de autoconsumo que los pequeños incrementos de renta que puede esperar, en el mejor de los casos, de una tenaz campaña de protesta. En cuanto a los pequeños agricultores de regadío, que venden sus productos en un mercado no intervenido (con destino a las grandes ciudades y a la exportación), los precios de mercado repercuten visiblemente en sus ingresos. A diferencia de los pequeños agricultores de secano, cuyo nivel de consumo no depende apenas de las oscilaciones de su renta, los horticultores, en especial cuando viven en áreas desarrolladas, ajustan de una forma estrecha su consumo a sus ingresos. Por este motivo, las variaciones de precios pueden afectar considerablemente a su *estándar* de vida; pero como operan en un mercado libre o poco intervenido, la política agraria tiene para ellos menos importancia desde el momento en que el capítulo principal de esta política son los precios. Cuando los precios de algún producto hortícola se hundan en el mercado como consecuencia de un ciclo de la telaraña, el malestar se extiende, como es lógico, en el sector de estos pequeños empresarios, aunque

la diversificación de cultivos dentro de una misma empresa atenúa con frecuencia la gravedad de la crisis. Sin embargo, el descontento es pasajero, puesto que los precios del producto suelen subir al año siguiente, por contracción de la oferta. Los horticultores se olvidan así fácilmente de las supuestas ventajas que podría proporcionarles una política de precios, si esta política fuera factible y ellos estuvieran decididos a dar una batalla constante en su favor.

Este esquema de actitudes frente a la política agraria no queda así completo; faltan las empresas ganaderas que, por lo menos en el caso de la ganadería industrial (o ganadería sin tierra) tienen su problemática propia. Pero pasando ahora por alto este tipo de detalles, estudiaremos la estrategia óptima del grupo latifundista, estrategia que ha de basarse lógicamente en la explotación política de las características económicas del latifundio. Entre estas características, una de las más peculiares es, sin duda, la renta de dimensión, concepto análogo a los de renta de situación y renta de calidad, que se han popularizado suficientemente en la literatura. Como se sabe, las rentas de situación y de calidad son absorbidas en definitiva por el dueño de la tierra y no por el empresario. Lo mismo ocurre con la renta de dimensión. Las grandes explotaciones agrícolas o, de modo más exacto, las grandes fincas que las configuran, permiten una economía en los costes de cultivo, ya que los costes fijos (fundamentalmente, los renglones de personal fijo y equipos mecánicos) inciden en menor proporción sobre el coste unitario. Para que aparezcan rentas de dimensión hace falta que la estructura de las explotaciones sea rígida; esto es, que haya obstáculos que impidan una reestructuración mediante compras o arrendamientos de tierras, y por tanto, que el tamaño de las explotaciones tienda a su óptimo económico. La hipótesis de estructura rígida puede admitirse sin excesivo pesimismo en países donde el latifundio coexiste con el minifundio, con predominio de uno u otro según las regiones o con un cierto grado de entremezclamiento dentro de una misma región.

Pero la renta de dimensión no explica por sí sola la ventaja comparativa del latifundio. En lo que sigue, intentaremos demostrar que las rentas de dimensión y de calidad se dan a la vez y de un modo generalizado en el cultivo latifundista, no sólo por razones históricas ni por un simple proceso de acumulación de riqueza, sino por ajustes internos a las empresas que buscan la minimización del coste unitario. Supongamos que en un país haya dos tipos de explotaciones de secano, uno de ellos latifundistas y el otro minifundista, y que ambos

comprendan tierras de primera y de segunda calidad en proporción parecida. Si el empresario minifundista se limita a cultivar las tierras de primera calidad no minimiza su coste unitario, ya que los costes fijos se reparten sobre una superficie pequeña. A medida que amplía la superficie labrada, el coste fijo unitario disminuye, pero el coste variable unitario aumenta a causa del bajo rendimiento de las tierras de segunda calidad. Seguramente, el empresario minifundista alcanzará un óptimo cultivando una superficie inferior a la total pero que incluye tierras de las dos calidades. Por el contrario, el latifundista puede situarse en un óptimo sin salir de las tierras de primera calidad, puesto que cuenta con esta clase de parcelas en número suficiente. Vemos así cómo un problema dimensional origina una renta de calidad: el minifundista trabaja a altos costes no sólo porque carece de tierra para repartir adecuadamente sus costes fijos, sino también porque se ve obligado a labrar tierras marginales en su tentativa por reducir el coste unitario.

La renta de situación recae indistintamente sobre propietarios latifundistas y minifundistas, y por eso no interviene en nuestro análisis. Sin embargo, haremos una observación sobre ella. La intervención del Estado puede distorsionar el juego clásico de la renta de situación, desplazándola desde tierras próximas hacia otras tierras más alejadas de los centros de consumo. Ciertamente, éste no es el caso de las huertas, pero sí que puede ser el caso del secano cerealista cuando el gobierno fija un mismo precio de protección para el trigo de todas las regiones del país, sin introducir una escala de correcciones por gastos de transporte. Entonces, ciertas áreas apartadas pueden aprovecharse de una renta de situación si los salarios son allí bajos en comparación con las áreas que, convencionalmente, llamaríamos «mejor situadas».

Nos damos ahora cuenta con toda claridad de cuál debe ser la estrategia del grupo latifundista para maximizar sus ingresos. El grupo debe apoyar una política agraria que mantenga de hecho al pequeño empresario y propietario rural en un régimen de mera subsistencia. De este modo, el latifundio apunta hacia un objetivo básico: la dispersión de los costes, que le asegura un incremento gracioso de sus ingresos como grupo terrateniente por el efecto conjunto de las rentas de dimensión y de calidad. Estas rentas se producen automáticamente si hay un sistema de precios que cubra las necesidades primarias de los agricultores más desafortunados; y persistirán además durante largo tiempo si sigue siendo rígida la estructura de la propiedad. De

aquí que el latifundio quiera reducir esencialmente la política agraria a una política de precios. Una política de economía de costes en el minifundio (mediante concentración de explotaciones, subvenciones a cooperativas y pagas de retiro a pequeños empresarios) sería ilógica para el grupo latifundista, ya que, de llevarse a cabo con éxito, haría disminuir las rentas de dimensión y calidad, y redundaría por tanto en perjuicio del grupo.

La propaganda es otra cuestión a considerar dentro de la estrategia latifundista. El grupo utiliza a la agricultura pobre del minifundio como propaganda a través de dos enfoques que son a la vez complementarios y contradictorios. Por un lado, la opinión pública encuentra perfectamente razonable una política proteccionista al ver con sus propios ojos la pobreza de los campesinos (pequeños empresarios y obreros agrícolas). Por otro lado, se admite como un axioma que la protección estatal debe dirigirse hacia las empresas más rentables, esto es, hacia el latifundio (quizá haya aquí un principio de confusión, dicho de paso, entre el beneficio empresarial y la renta que percibe el latifundista como terrateniente). Muchos funcionarios del Gobierno se muestran sensibles a esta clase de argumentos, a pesar de que, en el caso de la agricultura, carecen de sentido. Aunque se englobe la renta de la tierra y el beneficio empresarial en un amplio concepto de rentabilidad, la protección a las empresas rentables sólo está justificada cuando estimule la entrada de otras empresas rentables en la industria. Pero el proceso de creación de empresas rentables es demasiado lento en agricultura a causa de la rigidez estructural, y sus resultados son prácticamente inapreciables incluso a largo plazo. La protección a las empresas ganaderas sin tierra, de acuerdo con un criterio de rentabilidad, puede reforzar la atracción que ya de por sí ejerce un beneficio sobre los empresarios y acelerar de este modo la incorporación de empresas competitivas. La rigidez del factor «tierra» impide que en agricultura suceda lo mismo.

Si el latifundio quiere racionalizar ampliamente su estrategia tiene que fijar además su posición respecto a los otros sectores de la economía y respecto a la política general de desarrollo. ¿Le conviene solidarizarse con esta política u oponerse a ella? La protección a la agricultura ha de provenir, en último extremo, de los demás sectores. El crecimiento de la industria y los servicios hace posible que mejore la relación real de intercambio para los productos agrarios, y esa mejora puede conseguirse después técnicamente mediante una política de precios. También hace posible la transferencia de rentas desde

los sectores no agrarios a la agricultura, por la acción estatal, en una medida apreciable. (Naturalmente, la existencia de un mercado exterior para las cosechas del país, modifica este planteamiento.) Pero el crecimiento de la industria y los servicios exige un trasvase de mano de obra a las ciudades, lo cual produce dos efectos de signo contrario sobre el latifundio. Por una parte, alivia la presión de los campesinos sin tierra que piden la reforma agraria, aunque en países como España los latifundistas han controlado siempre la situación. Por otra parte, debilita el poder político del latifundio que presiona a su vez sobre el gobierno, ya por vía directa, ya por la vía indirecta de los pequeños agricultores, y que se funda en la fuerza electoral y en la simple presencia de una numerosa población de campesinos. Si, para simplificar, prescindimos del efecto «reforma agraria», que quizá no sea demasiado significativo, así como del mercado exterior, vemos que a medida que la industria y los servicios van creciendo aumenta según una cierta función el potencial político-económico del latifundio, y ese mismo potencial disminuye a la vez según otra cierta función. En casos semejantes, puede demostrarse matemáticamente que existe un punto óptimo; es decir, un grado de desarrollo económico que maximiza el potencial latifundista. Sin embargo, no es probable que el grupo haya reflexionado sobre este problema sutil.

En resumen, la política de precios agrarios, tal como se practica en algunos países europeos, presenta, junto a sus ventajas estabilizadoras, algunos serios inconvenientes, ya que genera rentas de dimensión y calidad a favor del latifundio y desvía así un fuerte porcentaje de la ayuda estatal hacia las grandes empresas y propietarios que no necesitan de esta ayuda. Habría que considerar sus riesgos y limitaciones; estudiar sus posibles repercusiones inflacionarias y su distorsión de la oferta; corregir sobre todo sus efectos antisociales mediante una política fiscal que incidiera rigurosamente sobre el latifundio, a fin de absorber el exceso de renta que éste percibe como consecuencia de la protección, y canalizar, al menos en parte, este exceso hacia una política agraria que se oriente a la reforma del minifundio, a la promoción de cooperativas y a la reducción de los costes de producción.
