

NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



**Distr.
LIMITADA**

**LC/L.543
10 de enero de 1990**

ORIGINAL: ESPAÑOL

**FORMACIONES EMPRESARIALES EN EL AGRO LATINOAMERICANO
A PARTIR DE LAS ESTRUCTURAS FUNDIARIAS DE PRODUCCION**

Este estudio fue preparado por el señor Tonci Tomic, Consultor de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO en el marco del Proyecto El rol del empresariado agrícola en América Latina financiado por el Gobierno de los Países Bajos. Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la CEPAL.

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
Capítulo I. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS FORMACIONES EMPRESARIALES EN LA AGRICULTURA DE AMERICA LATINA	3
A. Aspectos generales	3
B. Caracterización de las formas productivas iniciales	4
1. La plantación	4
2. La hacienda	5
3. La estancia	8
C. Evolución histórica y cambio agrario	10
D. Principales trabas a la modernización agrícola	13
E. Desplazamiento del sector agropecuario ..	20
F. Evolución hacia formas empresariales	22
Capítulo II. CAPITALIZACION EN LA AGRICULTURA: FORMAS EMPRESARIALES Y ESTRATEGIAS DE TRANSFOR- MACION	23
A. El contexto general	23
1. La acción del Estado	23
2. Transnacionalización del agro	27
3. Industrialización de la agricultura .	28
Capítulo III. DIFERENCIACION AGRO-EMPRESARIAL : ELEMENTOS DETERMINANTES Y TIPOLOGIAS	31
A. La calidad de los recursos naturales: ecosistemas y regiones	31
B. La tierra como factor de producción	32
C. El papel del capital	32

D. La capacidad de gestión	34
E. Incorporación de las innovaciones técnicas	35
F. Síntesis de tipologías de unidades productivas empresariales	37
CAPITULO IV. FORMAS EMPRESARIALES EN LA AGRICULTURA ACTUAL	51
Notas	55
Bibliografía	57

INTRODUCCION

El presente documento se enmarca en el esfuerzo que lleva a cabo la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO para estudiar el segmento empresarial de la agricultura de América Latina, y tiene por propósito central colaborar en la discusión acerca de la constitución de este sector a partir de la transformación de las estructuras productivas tradicionales de la región, esto es, la plantación, la hacienda y la estancia.

En efecto, la modernización agrícola deriva tanto del surgimiento de nuevas organizaciones como de la transformación de las organizaciones tradicionales, y esa diversidad de orígenes ha dado lugar a la formación de una heterogeneidad de formas productivas. La llamada modernización de la agricultura no es ni un proceso ni un resultado uniforme, ni lo son tampoco las transformaciones socioeconómicas implícitas en ella. En estas circunstancias las generalizaciones pierden validez, y resulta difícil definir lo que podría llamarse un perfil característico de evolución de las explotaciones agrícolas, ya que junto a las formas de organización del proceso productivo más avanzadas y de mayor nivel tecnológico coexisten formas tradicionales en diversos grados de evolución. El carácter dispar del desarrollo agrícola explica por qué la modernización se da de modo segmentado y por qué coexisten en un mismo contexto técnicas tradicionales con técnicas modernas. Ese carácter dispar justifica a la vez la imposibilidad de clasificar a los productores en categorías nítidamente delimitadas. En este sentido, la única generalización posible consiste en agrupar a los agentes a partir de algunos elementos característicos.

La formación de las estructuras empresariales en la agricultura de América Latina responde a la combinación de diversos factores económicos, sociopolíticos y ecológicos, los cuales condicionan la constitución de una amplia y heterogénea gama de unidades de producción de carácter empresarial. El factor decisivo es, sin duda, la tendencia a la intensificación del uso de los recursos productivos mediante un aumento más que proporcional del capital respecto de los demás factores productivos.¹ Sin embargo, no debe olvidarse el importante papel que desempeñan los diversos ecosistemas en la conformación y el destino de las unidades productivas.

El presente estudio comienza con una exposición teórica y una revisión del proceso de transformación de las estructuras de producción tradicionales (hacienda, plantación y estancia), e intenta en segundo lugar definir cuáles son las variables que afectan la transformación de esas estructuras y de qué modo condicionan el proceso de capitalización creciente de las unidades de producción.

En tercer lugar examina los elementos de los que depende fundamentalmente el proceso de diferenciación dentro del segmento empresarial: la calidad de los recursos naturales, los factores productivos de tierra y capital, la capacidad de gestión, y la capacidad de incorporar innovaciones técnicas. Esta parte finaliza con una síntesis de las diferentes tipologías de empresarios agrícolas propuestas por algunos de los autores que han tratado el tema.

Por último se efectúa una agrupación de tipos de empresas agropecuarias que existen en la actualidad, teniendo como criterios básicos de diferenciación, el nivel de capital y el grado de incorporación de tecnología.

Capítulo I

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS FORMACIONES EMPRESARIALES EN LA AGRICULTURA DE AMERICA LATINA

A. ASPECTOS GENERALES

Históricamente, el proceso productivo en la agricultura de América Latina se ha organizado según tres formas (la hacienda, la plantación y la estancia), que se distinguen claramente a pesar de la existencia de formas intermedias entre ellas (Morner, 1975). Estas formas predominaron hasta bien avanzado el siglo XX y constituyen la base estructural de donde derivó la mayor parte de la empresa agrícola actual.

Las diferencias en la organización del proceso productivo de estas tres formaciones son múltiples, pero es posible agruparlas en dos categorías: una referida a los agentes y otra referida a las relaciones entre los factores productivos.

En cuanto a los agentes, el rasgo distintivo fundamental es la mayor o menor vocación empresarial y la mayor o menor potencialidad de la misma, medidas en relación con los objetivos económicos perseguidos, es decir, con el modo en que se concibe los beneficios máximos que puede generar la posesión de un bien o de un conjunto de ellos y medidas también en relación con la forma en que se incorpora el factor trabajo en el proceso de producción, y en particular la forma en que se lo remunera.

En cuanto a los factores, lo distintivo es aquí la relación entre los factores productivos que da sustento a cada tipo de unidad y, por lo tanto, que dinamiza o limita la expansión de esas unidades en cuanto a empresas productivas. La importancia de este análisis está vinculada a la posibilidad de determinar la lógica interna según la cual se organiza en cada caso el proceso productivo y a la posibilidad de inferir de allí la forma y grado de relación histórica de esas formaciones con la empresa moderna que hoy conocemos.

B. CARACTERIZACION DE LAS FORMAS PRODUCTIVAS INICIALES

1. La plantación

La plantación nació bajo la concepción de enclave productivo, y fue una creación de tipo mercantilista de las metrópolis que dominaban el comercio internacional en el siglo pasado (Benjamin, 1985). Las principales ventajas que ofrecía la región para la instalación de las plantaciones eran la existencia de recursos naturales abundantes y de ecosistemas cualitativamente distintos a los existentes en el viejo continente, a lo que se agregaba la posibilidad de combinar esos recursos naturales con fuerza de trabajo de bajo costo.

La introducción del sistema de plantación significó la entrada del capital a la agricultura y, con éste el germen del sistema capitalista de producción, tal como queda de manifiesto en los niveles de producción y productividad sin precedentes que alcanzaron sus cultivos característicos (azúcar, cacao, algodón y banano) con la introducción de esta nueva modalidad productiva (Samaniego, 1984).

Si bien esta incorporación de capital y tecnología y los incrementos productivos correspondientes obedecen a un conjunto de razones, su condición básica reside en el hecho de que las decisiones de producción se desligan significativamente de las necesidades de consumo local. En efecto, la plantación está orientada fundamentalmente al mercado externo, y de ahí derivan en cierto modo sus demás características, a saber el uso relativamente intensivo de capital, la ocupación de grandes extensiones de tierra, el empleo preferente de mano de obra remunerada, la innovación tecnológica, y la búsqueda de los máximos beneficios económicos, esto es, de la utilidad.

Como la plantación se especializa en cultivos de ciclo largo o permanente, que exigen mayor volumen de capital que los cultivos anuales o las praderas naturales propios de las otras producciones tradicionales, el horizonte temporal en que se inscribe es, en general, de mediano o largo plazo.

Desde un punto de vista geográfico, la plantación se ubicó en espacios o regiones muy definidos. En efecto, se asienta básicamente en las zonas tropicales costeras. Varias razones explican esta localización. En primer lugar, los cultivos propios de la plantación, cuya producción era difícil de realizar en el viejo continente, requerían, por el contrario, condiciones agroecológicas que se daban precisamente en las zonas tropicales. En segundo lugar, como las áreas de producción debían tener una conexión vial relativamente expedita con los puntos de embarque de la producción, las plantaciones ocuparon generalmente las zonas bajas costeras, tal como efectivamente ocurrió en Perú,

Ecuador, Colombia, Brasil, Venezuela y Centroamérica. En tercer lugar, dada la necesidad de retribuir en mayor cuantía a los factores de producción, especialmente por el alto nivel de inversiones y los costos de transporte, la plantación requería ecosistemas de gran potencial productivo para hacer rendir al máximo las economías espaciales que le son características.

Por otra parte, uno de los cambios fundamentales introducidos por la plantación y de gran trascendencia para entender la modernización de la agricultura, fue la institución en el agro de las relaciones salariales características del sistema capitalista, esto es, el paso de la mano de obra desde la condición de esclava a la de asalariada.

Los elementos que hemos esbozado aquí en forma muy general, y que se van consolidando en el siglo XX, permiten sostener que la plantación es una forma que contenía, desde sus inicios, los elementos básicos de lo que hoy es una empresa capitalista moderna, y que su evolución --más que transformación-- en esa dirección obedece especialmente a los ajustes requeridos por el comportamiento de los mercados, de las nuevas tecnologías y de las políticas específicas adoptadas por cada país en particular.

2. La hacienda

A diferencia de la plantación, la hacienda fue una creación netamente colonial. En efecto, las haciendas tuvieron su origen en las asignaciones de tierras efectuadas por la corona a los conquistadores, y fueron evolucionando hasta consolidarse como unidades productivas propiamente tales hacia fines del siglo XIX e inicios del XX. El suyo fue, por lo demás, un modo de organización esencialmente no capitalista o sólo parcialmente capitalista. La lógica interna del funcionamiento hacendal presentaba dos fases complementarias: una de relaciones entre la unidad de explotación y el resto de la economía y otra de relaciones dentro de la propia hacienda (Carbonetto, 1981).

En términos esquemáticos, este sistema funcionaba de la siguiente manera: el resultado de la producción se dividía en una parte que se destinaba a la reproducción de los medios de producción y de la fuerza de trabajo dentro de la hacienda, mientras la otra parte se destinaba a la venta en el mercado y su transformación en dinero. Una parte de este dinero regresaba al proceso productivo a través de la compra de medios de producción no reproducibles dentro de la hacienda, y el resto era apropiado por el terrateniente en la forma de renta de la tierra. El objetivo del terrateniente era precisamente la obtención de la máxima renta posible.

Ahora bien, el mecanismo fundamental para la expansión de la renta era la concentración de tierras y trabajo. Esto explica

por qué en la hacienda se daba precisamente una tendencia a la concentración de la tierra. En términos prácticos, este carácter concentrador de tierras obedecía a tres motivos interrelacionados (Florescano, 1975): la combinación de la tierra con el trabajo permitía a) aumentar los excedentes productivos y por lo tanto la renta; b) reducir el número de campesinos propietarios de tierra, aumentando así la oferta de trabajo; y, c) reducir la eventual competencia en los restringidos mercados de productos en que la hacienda operaba, ya que no existía un verdadero mercado de tierras.

La hacienda tuvo como eje funcional la relación tierra/trabajo. En este sentido, ella fue poco intensiva en capital, y se orientaba hacia un mercado reducido, generalmente interno e incluso local; ocupaba grandes extensiones de tierra, pero no necesariamente las utilizaba del todo; la relación de trabajo se basaba en la remuneración a la mano de obra por la vía de dar al trabajador el usufructo de una parte de la tierra; tecnológicamente era tradicional y tenía como fin, desde el punto de vista del terrateniente, reproducir la renta fundiaria; constituía, además, una vía cierta de acceso al poder político. Es importante tener presente que en la época de predominio hacendal no existían los mercados que hoy conocemos, de modo que el control que ejercía la clase terrateniente sobre la tierra hacía prácticamente imposible que otros grupos sociales accedieran a ella. Por otra parte, la movilidad laboral intrasectorial era mínima, ya que en la práctica sólo se podía acceder al trabajo a través de una única hacienda. El control sobre estos dos factores básicos era, en consecuencia, el mecanismo que posibilitaba y garantizaba al mismo tiempo la obtención de la renta terrateniente.

La localización espacial de la hacienda, también respondía a sus características productivas. Dado que no requería grandes volúmenes de capital y que la remuneración al trabajo no constituía un costo monetario, la hacienda pudo ocupar ecosistemas de menor calidad ambiental que los utilizados por la plantación. Por otra parte, la autarquía de que gozaba no le exigía estar conectada con el resto del sistema ni, por tanto, contar con la infraestructura vial correspondiente. De ahí que las haciendas pudieran ubicarse por lo general en zonas altas y relativamente aisladas, como son, por ejemplo, la sierra peruana y ecuatoriana, Bolivia, el interior de Colombia y Brasil, etc.

Por las mismas razones, la hacienda se dedicaba fundamentalmente a la producción de alimentos de consumo directo, acompañada en algún caso de un proceso agroindustrial simple como, por ejemplo, el requerido por los granos, legumbres, etc.

Las condiciones demográficas en que se desenvolvía la hacienda eran también particulares. A diferencia de la

plantación, la hacienda no era capaz de movilizar grandes contingentes humanos y necesitaba un mercado cautivo para realizar su producción.

En síntesis, la hacienda constituía una forma de organización no capitalista de la producción, que debió por eso mismo pasar por un profundo proceso de transformación antes de convertirse en empresa moderna.²

La hacienda funcionó según esta lógica hasta bien adelantado el siglo XX. Sin embargo, la crisis mundial ocurrida hacia 1930 y la redefinición de la estructura del poder y del modelo de crecimiento que trajo aparejada, comenzaron a poner en tela de juicio a la hacienda en cuanto a institución estable y funcional. La dinámica de otros sectores de la economía y del sistema en general empujó a la hacienda tradicional a modificar sus parámetros organizativos. A partir de entonces y de modo sostenido, la hacienda inicia un proceso de transformación --muchas veces forzoso-- que genera las condiciones básicas que habrán de permitirle asumir los elementos del modernismo, y que son esencialmente la creciente incorporación de capital y de tecnología, la integración a los mercados, la salarización del trabajo y la monetización generalizada. La hacienda emprende así una ruta de apertura cada vez mayor al subsistema nacional, en momentos en que éste se va independizando también de manera creciente del sistema externo. Esta dinámica resultaría a la larga incompatible con la autarquía relativa propia de la hacienda, y con la estructura de poder que permitía su existencia.

Los grandes cambios sociales que comienzan así a producirse, hacen sentir también su efecto en el nivel microeconómico, en el sentido de que la renta, expresión clásica de la ganancia hacendal, resulta ahora cada vez más insuficiente para enfrentar el costo alternativo creciente que demanda organizar el proceso productivo bajo un esquema capitalista. La sustitución progresiva del concepto de renta por el de utilidad económica marca al mismo tiempo el período en que pasan a predominar las relaciones capitalistas como ordenadores generales del sistema de producción.

Es así como, lenta pero sostenidamente y dejándose infiltrar por los elementos del modernismo, inició la hacienda su proceso de transformación. Este fue por lo demás, en esencia, el inicio de la agonía del sistema hacendal,³ una agonía que posibilitó al mismo tiempo el incremento de los ingresos de tipo capitalista, que se convirtieron así en una especie de retribución o costo de esa transformación.

El proceso que hemos esbozado, se vio acompañado por una reducción del trabajo de inquilinos, huasipungos y otras formas propias del trabajo hacendal, y un incremento del trabajo

asalariado. Las formas hacendales terminaron por diluirse posteriormente dejando de ser las representantes del modelo general de explotación agraria a raíz de los procesos de reforma agraria de los años sesenta.

3. La estancia

La estancia es la tercera formación clásica del agro latinoamericano. Al igual que en el caso de la hacienda, su origen se remonta a la época colonial y se relaciona con una estrategia de ocupación territorial y de consolidación de las áreas fronterizas. Es así como se ubicó preferentemente en las zonas más apartadas (hinterlands), tales como los llanos colombo-venezolanos, la pampa argentina, el "sertao" brasileño, etc., que son, en general, ecosistemas de praderas, prácticamente despoblados, y con sistemas productivos de escaso nivel de variabilidad.

Como puede deducirse de estas indicaciones, el rubro básico de la estancia fue la ganadería extensiva. Esta actividad productiva le confiere su particularidad al modo de organización de la estancia, ya que el ganado tiene aquí la doble connotación de bien de capital y final, de tal modo que la relación factorial básica es aquí la relación tierra/capital (ganado). Por otra parte, la estancia podía operar, dado el alto grado de autonomía de su sistema productivo, sin grandes aportes de trabajo, lo que le permitió a su vez radicarse en áreas de baja densidad poblacional. El carácter mismo del rubro exigía, además, que se tratara de áreas de gran extensión territorial.

La evolución de la estancia estuvo íntimamente ligada a los cambios tecnológicos ocurridos, primero, en la producción de cueros y de carne posteriormente.⁴ En efecto, el proceso que siguió la estancia sólo puede entenderse a la luz del comportamiento histórico de la ganadería. Hay que tener presente que en un principio la producción se orientaba principalmente hacia el mercado interno, y que la actividad principal era la elaboración de cueros y cebo, perdiéndose prácticamente toda la carne. La producción de carne pudo desarrollarse sólo después de que se perfeccionaran las técnicas de conservación.

No es sino en 1900 que aparece el frigorífico, una invención que habría de significar un cambio revolucionario en la actividad ganadera y que le imprimió un dinamismo hasta entonces desconocido, permitiéndole acceder a los mercados de exportación y promoviendo un sinnúmero de innovaciones en la explotación estanciera, tales como nuevas razas, nuevos sistemas de manejo, mejoramiento de praderas, etc. Todo esto supuso, a su vez, que se elevara sustancialmente el componente de capital de las explotaciones, que tomaron de ese modo los derroteros de la explotación capitalista moderna.

La definición de plantación, hacienda y estancia que hemos presentado se refiere por cierto a lo que podríamos llamar la concepción químicamente pura de cada una de esas formas, que precisamente no se dan en cuanto tales en la realidad. En la realidad nos encontramos con combinaciones de diverso grado de estas formas, matizadas además por las condiciones particulares en que se desempeñaron.

A continuación presentamos un esquema que sintetiza las características básicas de cada formación. (Véase el esquema 1.)

Esquema 1

	Plantación	Hacienda	Estancia
Relación factorial básica	trabajo/capital	tierra/trabajo	tierra/capital (ganado)
Mercado al que se orienta	externo	interno/local	interno/externo
Objetivo	utilidad	renta	renta
Tipo de producción	cultivos de ciclo largo	cultivos de ciclo corto	ganadería
Remuneración a la mano de obra	monetaria	no monetaria	ambas
Nivel tecnológico	alto	medio	bajo
Grado de monetización	alto	bajo	medio
Nivel de intensificación	alto	medio	bajo

Fuente: Elaborado por el autor sobre la base de diversos estudios.

C. EVOLUCION HISTORICA Y CAMBIO AGRARIO

Si bien las formas en que se organizó el proceso productivo y su posterior evolución fueron primordialmente resultado de las condiciones económicas, demográficas y ecológicas de la región, también fueron reflejo de condiciones sociales y culturales. Esto es, también fueron consecuencia de la forma en que se encauzó o resolvió lo que podríamos llamar, el conflicto social subyacente en cada momento histórico. Así por ejemplo, se puede afirmar grosso modo que la plantación resolvió (o más bien inhibió) parcialmente el conflicto social reduciendo el trabajo a un factor de producción más, anulando sus otras expresiones sociales (por ejemplo, restándole toda participación en la dirección del proceso productivo) mediante el establecimiento de relaciones salariales. Por su parte, la hacienda enfrentó el conflicto a través del establecimiento de relaciones paternalistas con el trabajador, mientras, la estancia, gracias a su particular contexto sociodemográfico, se desenvolvía en un medio relativamente libre de este tipo de conflictos. Sin embargo, por inhibidos o atenuados que estuvieran los conflictos, nunca se dudó en utilizar incluso la coerción violenta para estabilizar el sistema cuando estos mecanismos no fueron operativos. Por lo tanto, se hace evidente que la problemática agraria tiene un componente político-histórico que debe ser revisado y agregado a la visión puramente económica que parece imperante hoy en día.

Existe un consenso bastante extendido entre los diversos autores en el sentido de que aproximadamente hasta la década de 1890 la acumulación tenía su base, en general, en la actividad agropecuaria, hecho particularmente visible en la agricultura tropical centrada en la plantación y en la actividad ganadera de, por ejemplo, las estancias de Argentina y Uruguay, y que se da en menor medida o en forma complementaria con otras actividades en el caso de las agriculturas de clima templado, como ocurre, por ejemplo, en Chile, parte de Bolivia y del Perú.

El predominio de la actividad agropecuaria se inició prácticamente en la colonia, y se había consolidado con el tiempo hasta formar hacia principios de este siglo una estructura social en la que los terratenientes, constituidos en verdaderas oligarquías, detentaban en forma hegemónica el poder. Este monopolio del poder se produjo no sólo por el control de la propiedad y la cooptación del Estado y del aparato burocrático-militar, sino también por la segmentación imperante en la sociedad o, dicho de otro modo, la escasa integración de los sistemas nacionales. En efecto ésta permitía que el terrateniente se constituyera, por sí mismo, no sólo en una fuente directa de poder local, sino que además dicho poder local, ejercido por el terrateniente, cobraba una nueva significación en la estructura del poder global.

La existencia de este escenario político fue decisiva para la viabilidad de la hacienda y la estancia, que difícilmente podrían haber subsistido como pilares del sistema económico en ausencia de ese contexto social o político. No ocurre igual en el caso de la plantación: la estructura de poder interno le era ciertamente vital, pero, dado el hecho de que gran parte de su producción se realizaba en el mercado externo, le era más decisiva la coherencia con los países de destino. Gozando de un grado de independencia respecto de la estructura social del país mayor que el de la hacienda y la estancia, la plantación podía contentarse con que se cumplieran algunos requisitos vinculados al mercado de trabajo y a los circuitos de comercialización, y algunas garantías relativas a la inversión de mediano plazo.

Alrededor de 1900, se observó una importante erosión en el patrón de acumulación que operaba hasta ese momento, y el eje de la acumulación se desplazó a nuevos rubros en algunos países. Este cambio tiene diversas causas, pero resulta, en general, de la combinación de dos fenómenos: por un lado, el hecho de que la revolución industrial se extendiera por todos los países europeos, transformando radicalmente la organización del proceso de producción. Este hecho se tradujo a su vez en una modificación profunda de la demanda externa de estos países y del tipo y magnitud de sus inversiones en nuestra región. Por otro lado, el segundo fenómeno consiste en los grandes cambios sociales que se producen en esta región, definidos fundamentalmente por la aparición de nuevos agentes sociales y que se manifiestan en la forma de agudos conflictos de poder, en el intento de consolidar los estados nacionales y en la multitud de guerras civiles, guerras de frontera y choques regionalistas que derivan de allí (González y otros, 1977). La interacción de estos dos fenómenos marcó una época de grandes desajustes, incoherencias y desarticulaciones, cuyos efectos habrían de afectar profundamente el desarrollo posterior de la región.

Como ya señalamos, el cambio del patrón de acumulación significó en algunos casos que el eje de la economía de los países de la región se desplazara a otros sectores productivos, en tanto que en otros casos el cambio consistió en la acentuación del papel ya central que desempeñaba un determinado sector en el sistema económico nacional.

En Chile, por ejemplo, se constató un desplazamiento del eje de acumulación desde el sector agropecuario a la minería, reemplazándose el trigo por el salitre como producto generador de mayores ingresos (Crispi, 1984). Precisamente en este marco ocurre la Guerra del Pacífico (1879).⁵ En Perú, en tanto, se consolidó el eje agrominero exportador (Samaniego, 1984). Por otra parte, en Ecuador, y en general en los países con base en la agricultura tropical, se profundizó el papel de la plantación como eje de la acumulación y de la inserción del país en la

economía mundial (Chiriboga, 1984). En Bolivia la minería consolidó su posición y se afianzaron al mismo tiempo algunas actividades agropecuarias, entre ellas, el algodón (Dandler, 1984). En Argentina y Uruguay se acentuó el papel de la actividad ganadera como base del patrón de acumulación, como consecuencia de un importante proceso de capitalización y del encadenamiento debido a la industrialización de esa actividad (Pucciarelli, 1978).

Este período, que se inició hacia 1900, culminó en 1930 con la gran depresión. Dicho de manera sumamente esquemática, sus rasgos fundamentales fueron la pérdida de posición de la oligarquía terrateniente, y el ascenso económico y político de las diversas fracciones (comercial, financiera e industrial) de la burguesía, en especial la urbana. Todo esto estuvo además envuelto en el marco de la transición hacia un sistema capitalista en que estaba empeñada la economía agraria y el conjunto de la economía regional.

Desde el punto de vista de la unidad productiva, el período se caracteriza por el hecho de que la organización tradicional comienza a perder dinamismo, la integración territorial incipiente inicia el trabajo de romper los estancos espaciales, sin que por ello dejen de ser importantes las economías restringidas a un ámbito reducido. Las nuevas condiciones no le significaron grandes contradicciones a la plantación, en tanto la estancia experimentaba un salto productivo que le permitió elevar sus niveles de rentabilidad. No ocurrió lo mismo con la hacienda, que comenzó a evidenciar signos de una desarticulación funcional y una descomposición inminente. La clase terrateniente siguió vigente, básicamente a causa de su vinculación al poder y a la reinversión de sus excedentes productivos en actividades no agropecuarias pero no precisamente porque supiera adaptarse a las nuevas condiciones; su incapacidad de evolucionar rápidamente hacia una estructura empresarial explica por qué debió intervenir posteriormente el Estado en la modernización de la agricultura.

A partir de la gran depresión se produjeron tres cambios fundamentales: primero, una reestructuración sectorial según la cual la industria comienza a perfilarse como el eje ordenador del sistema, pero sin llegar a ser todavía el sector básico de la acumulación,⁶ que sigue ligado a la explotación rentista de los recursos naturales; segundo, una expansión de la demanda agregada interna como producto de un importante crecimiento demográfico (González y otros, 1977) y tercero, el fortalecimiento del dominio del Estado sobre el conjunto de la sociedad. Estos elementos le darán su sello a la estrategia de desarrollo que empieza a aplicarse desde entonces.

Después de la gran depresión, y agudizada por la Segunda Guerra Mundial, tuvo lugar la fase de desarrollo conocida bajo el

concepto de capitalismo dependiente. La idea central de este período será la de construir una sociedad urbano-industrial. Sin embargo, la nueva etapa se desarrolló en el seno de una sociedad fuertemente marcada por la persistencia de las estructuras tradicionales (CEPAL, 1986 a), en especial en aquellos aspectos de orden económico y cultural más profundamente arraigados en la sociedad latinoamericana y que se manifestaban con mayor agudeza aún en el sector agropecuario.

Tres elementos caracterizaron el desarrollo agrícola de la región a partir de la posguerra (Barraclough y Domike, 1975):

- un espectacular crecimiento de la población;
- un rápido progreso tecnológico que afectó a todo el sistema de producción agropecuario, creando nuevas oportunidades para determinados productos agrícolas y dejando obsoletos a otros, alterando los precios relativos y provocando importantes encadenamientos económicos;
- cambios profundos en los valores sociales y en los esquemas y expectativas de la sociedad latinoamericana.

Un nuevo elemento, que será decisivo para el proceso de diferenciación empresarial, se añadirá más tarde a este nuevo contexto, a saber, la capacidad de las diversas estructuras productivas de vincularse de modo nuevo a los centros urbanos-industriales.⁷

Más allá de sus logros y fracasos económicos, el hecho de que este modelo de crecimiento no lograra consolidarse estuvo en gran medida determinado por la imposibilidad de construir una articulación social coherente. En efecto, es de todos conocida la situación de heterogeneidad estructural y de exclusiones socioeconómicas que derivó de ese proceso.

D. PRINCIPALES TRABAS A LA MODERNIZACION AGRICOLA

La estructura agraria imperante resultó cada vez menos compatible con las condiciones económicas generales que estaban imponiéndose en la región. Desde el punto de vista económico --que es el que adoptamos de preferencia en este estudio-- un elemento de incompatibilidad fundamental fue la alta concentración de la propiedad de la tierra (véase el cuadro 1) que existía en América Latina, siendo especialmente notables en este sentido los casos de Chile y Perú; en los restantes países se aprecia importantes diferencias regionales en el grado de concentración, que alcanza sus máximos niveles, por ejemplo, en el noreste argentino, la costa de Brasil y los valles transandinos de Colombia (Barraclough y Collarte, 1972).

Cuadro 1

NUMERO Y SUPERFICIE RELATIVA DE LAS EXPLOTACIONES AGRICOLAS
 POR GRUPO DE TAMAÑO (alrededor de 1960)

(Porcentaje de cada grupo de tamaño
 sobre el total del país)

Países	Sub- fami- liar a/	Fami- liar b/	Multi- fami- liar media no c/	Multi- fami- liar grande d/	Total
<u>Argentina</u>					
Número de explotaciones	43.2	48.7	7.3	0.8	100.0
Area en explotación	3.4	44.7	15.0	36.9	100.0
<u>Brasil</u>					
Número de explotaciones	22.5	39.1	33.7	4.7	100.0
Area en explotación	0.5	6.0	34.0	59.5	100.0
<u>Chile</u>					
Número de explotaciones	36.9	40.0	16.2	6.9	100.0
Area en explotación	0.2	7.1	11.4	81.3	100.0
<u>Colombia</u>					
Número de explotaciones	64.0	30.2	4.5	1.3	100.0
Area en explotación	4.9	22.3	23.3	49.5	100.0
<u>Ecuador</u>					
Número de explotaciones	89.9	8.0	1.7	0.4	100.0
Area en explotación	16.6	19.0	19.3	45.1	100.0

Cuadro 1 (conclusión)

Países	Sub-familiar a/	Familiar b/	Multi-familiar media no c/	Multi-familiar grande d/	Total
<u>Guatemala</u>					
Número de explotaciones	88.4	9.5	2.0	0.1	100.0
Area en explotación	14.3	13.4	31.5	40.8	100.0
<u>Perú</u>					
Número de explotaciones	88.0	8.5	2.4	1.1	100.0
Area en explotación	7.4	4.5	5.7	82.4	100.0

Fuente: Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA), Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola: Informe regional, Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos, Washington, D.C., 1966.

- a/ Subfamiliar: son las explotaciones cuyas tierras son insuficientes tanto para satisfacer las necesidades básicas de una familia de acuerdo a los niveles locales, como para dar empleo remunerativo durante todo el año a la misma familia (poseedora de una capacidad de trabajo de dos hombres-año) con el nivel tecnológico prevaleciente en la región.
- b/ Familiar: explotaciones con superficie suficiente como para satisfacer las necesidades básicas de una familia y que proveen empleo remunerativo a un número que oscila entre 2 y 3.9 hombres-año, en el supuesto de que la mayor parte del trabajo es realizado por miembros de la familia.
- c/ Multifamiliar mediano: explotaciones con suficiente tierra y que requieren el trabajo de un número que oscila entre 4 y 12 hombres-año.
- d/ Multifamiliar grande: explotaciones lo bastante grandes para suministrar trabajo a más de 12 personas.

La alta concentración de la propiedad de la tierra tuvo repercusiones de todo orden: aquí nos interesa rescatar aquéllas de orden esencialmente económico-productivo. Lo primero que se observa al revisar la información pertinente es la diferencia entre el tamaño de la propiedad y el tamaño de la empresa, diferencia que es característica del fenómeno de la concentración señorial. Se trata, en esencia, de que la extensión de la propiedad no guarda relación con las necesidades productivas de un sistema de explotación agrícola sino con una cuestión de prestigio y una estructura de dominación social (García, 1967), un hecho que se traducirá, a la larga, en un problema de productividad económica de la tierra. (Véase el cuadro 2.)

La desigualdad en la tenencia de la tierra se expresó, a su vez, en una distribución correlativa de los ingresos, tal como lo demuestra, por ejemplo, la información referida a Chile. (Véase el cuadro 3.) Esta distribución del ingreso determinó que el nivel de inversiones en el agro fuera absolutamente insuficiente respecto de las necesidades nacionales de modernización y tecnificación de la agricultura. (Véanse los cuadros 4 y 5.)

En efecto, para el caso de Chile, N. Kaldor (Barraclough y Collarte, 1972) afirma que "si la proporción del consumo en el ingreso bruto proveniente de la propiedad se redujera a la proporción registrada en el Reino Unido --30%-- el consumo personal de los capitalistas se reduciría de 21.1% a 10.3% en relación con los recursos nacionales. Los recursos así liberados serían más que suficientes para duplicar la tasa de inversión bruta en capital fijo e inventarios, lo que quiere decir, de acuerdo con las estimaciones oficiales, que la tasa de inversión neta se incrementaría del 2% al 14% del ingreso nacional bruto".

Por otro lado, en Uruguay (García, 1967) se detectó que la inversión tecnológica en el agro era muy insuficiente: así, por ejemplo, los recursos invertidos en las praderas no llegaron a representar ni 2% del total de las inversiones efectuadas, cuya mayor parte estuvo por lo demás destinada a maquinarias y equipos agrícolas y no a equipos ganaderos. Un fenómeno similar se observó en el agro pampeano argentino (Giberti, 1975). En síntesis el comportamiento de los grupos dominantes en el agro, y la correlativa estructura productiva implícita, determinó un perfil de uso de los distintos recursos de una forma poco eficiente y no funcional a los requerimientos del modelo urbano-industrial prevaleciente.

Cuadro 2

RELACIONES ENTRE EL VALOR DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA Y
LA SUPERFICIE AGRICOLA, SUPERFICIE CULTIVADA Y MANO DE
OBRA AGRICOLA SEGUN GRUPO DE TAMAÑO EN PAISES
SELECCIONADOS PARA EL ESTUDIO CIDA

Países y grupos de tamaño	Porcentaje del total en cada país		Indice del valor de la producción correspon- diente a las explota- ciones subfamiliares igual a 100	
	Tierra agrícola	Valor de la produ- cción	Por ha de tierra agrícola	Por ha de tierra cultivada
<u>Argentina (1960)</u>				
Subfamiliar	3	12	100	100
Familiar	46	47	30	50
Multifamiliar mediano	15	26	50	62
Multifamiliar grande	36	15	12	49
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>30</u>	<u>57</u>
<u>Brasil (1950)</u>				
Subfamiliar	0	3	100	100
Familiar	6	18	59	80
Multifamiliar mediano	34	43	24	53
Multifamiliar grande	60	36	11	42
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>19</u>	<u>52</u>
<u>Colombia (1960)</u>				
Subfamiliar	5	21	100	100
Familiar	25	45	48	90
Multifamiliar mediano	25	19	19	84
Multifamiliar grande	45	15	9	80
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>26</u>	<u>90</u>

Cuadro 2 (conclusión)

Países y grupos de tamaño	Porcentaje del total en cada país		Indice del valor de la producción correspondiente a las explotaciones subfamiliares igual a 100	
	Tierra agrícola	Valor de la producción	Por ha de tierra agrícola	Por ha de tierra cultivada
<u>Chile (1955)</u>				
Subfamiliar	0	4	100	100
Familiar	8	16	14	32
Multifamiliar mediano	13	23	12	25
Multifamiliar grande	79	57	5	21
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>7</u>	<u>24</u>
<u>Ecuador (1954)</u>				
Subfamiliar	20	26	100	100
Familiar	19	33	85	110
Multifamiliar mediano	19	22	54	110
Multifamiliar grande	42	19	37	93
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>54</u>	<u>103</u>
<u>Guatemala (1950)</u>				
Subfamiliar	15	30	100	100
Familiar	13	13	56	80
Multifamiliar mediano	32	36	54	122
Multifamiliar grande	40	21	25	83
<u>Total</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>48</u>	<u>98</u>

Fuente: S. Barraclough y J. Collarte, El hombre y la tierra en América Latina, Instituto de Capacitación e Investigación en Reforma Agraria (ICIRA), Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1972.

a/ Valor bruto de la producción en todos los países, excepto Argentina, donde las estimaciones corresponden al valor agregado.

Cuadro 3

CHILE: DISTRIBUCION SOCIAL DEL INGRESO 1946-1954

Quinquenios	Ingreso total del trabajo		Ingreso total del propietario	
	Indices del ingreso 1940/44 = 100	Participación porcentual en el ingreso agrícola	Indices del ingreso 1940/44 = 100	Participación porcentual en el ingreso agrícola
1940-1944	100.0	38.3	100.0	61.7
1945-1949	99.4	33.8	121.9	66.2
1950-1954	94.7	28.4	148.1	71.6

Fuente: A. García, Reforma agraria y economía empresarial en América Latina, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1967.

Cuadro 4

CHILE: INGRESO Y GASTO DE VEINTE GRANDES PRODUCTORES DEL VALLE CENTRAL PARA 1960

(En escudos de 1960)

	Total	Promedio	Porcentaje
Ingreso personal bruto	897 300	45 865	100.0
Derivado de la agricultura	807 400	40 370	(90.2)
De otras fuentes	89 900	4 495	(9.8)
Impuestos personales	46 600	2 330	5.1
Ingreso disponible	850 700	42 535	94.9
Gastos de consumo	712 200	35 610	83.7
Inversiones personales	119 400	5 970	14.0
Ahorros personales	19 100	955	2.3

Fuente: M. Stenberg, "Chilean Land Tenure and Land Reform", tesis de doctorado, Universidad de California, Berkeley, 1962.

Cuadro 5

URUGUAY: PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS PRADERAS
Y LA MAQUINARIA Y EQUIPOS, EN LA COMPOSICION
DEL CAPITAL EN EL SECTOR AGROPECUARIO
(COSTO DE REPOSICION DE 1961)

(En porcentajes)

	Praderas	Maquinarias y equipos	Ganado
1955	0.1	20.5	41.9
1958	0.2	19.7	42.3
1960	0.2	17.1	44.2
1964	0.3	16.9	44.4

Fuente: A. García, Reforma agraria y economía empresarial en América Latina, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1967.

E. EL DESPLAZAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO

El hecho quizás más característico de la estrategia de industrialización y del nuevo modelo de desarrollo fue el papel central que pasó a jugar el Estado. En este período el Estado logró consolidarse como la principal fuente de poder, convirtiéndose al mismo tiempo en el lugar en que los diversos agentes y grupos sociales hacían sentir sus intereses. El Estado fue ahora, tanto desde el punto de vista político como económico, el conductor del nuevo proceso de desarrollo. En estas circunstancias, la burguesía industrial y financiera, en contradicción con la oligarquía terrateniente --cada vez menos poderosa en lo económico-- intentó establecer, gracias a la influencia que ejercía en el Estado, un conjunto de precios y regulaciones que movilizara los capitales hacia la producción industrial (Crispi, 1984). Por su lado, el Estado fue asumiendo labores directamente productivas, transformándose así en un agente importante en la distribución de los excedentes. La acción del Estado provocó un cambio radical en la estructura agraria de la región, sentando las bases para la transformación empresarial de la agricultura.

A medida que avanzó el proceso de industrialización fue disminuyendo progresivamente la participación de la agricultura en la generación del producto interno de la región, donde ya en 1960 era superada por los sectores industrial y terciario (CEPAL, 1986 b).

En la mayoría de los países de la región la industria manufacturera fue cobrando cada vez mayor importancia en el mercado interno; el dinamismo externo siguió, sin embargo, fuertemente centrado en los recursos naturales. He aquí algunos casos que ilustran esas tendencias: en la década de 1940, la inversión se encauzó en el Perú básicamente hacia la minería, el petróleo y la pesca (todos para la exportación), y hacia la producción manufacturera (para el mercado interno) (Samaniego, 1984). En Chile, el rubro central fue la minería cuprífera. En Venezuela el petróleo desplazó rápidamente a la agricultura, que entró así en un periodo de readecuación crítico, mientras el sector manufacturero mostraba ser el único sector interno en condiciones de reinvertir productivamente parte de los ingresos del petróleo (Aranda, 1979). En Brasil también se observa una sustitución, a saber, el reemplazo de la economía del café por la industria manufacturera, incluso en el terreno de las exportaciones (Barbosa, 1986). En este país hubo importantes transferencias del sector agrícola al no agrícola, tanto a través del Estado como a través de la diversificación de las inversiones de los propios caficultores (Edward, 1979).

Sin embargo, el aporte del sector terrateniente al proceso de industrialización impulsado por los sectores urbanos se hizo fundamentalmente a costa de los trabajadores directos del agro. En efecto, dado que los terratenientes no se transformaron sino en muy escasa medida en empresarios agrícolas modernos, los excedentes requeridos por el sector urbano-industrial provinieron de una acentuación de las desigualdades existentes en el campo. En general, la hacienda redujo el número de sus inquilinos y trasladó parte del peso hacia el sector minifundario y hacia los asalariados agrícolas. Es así como adquiere gran relevancia la relación entre latifundio y minifundio, en el sentido, además, de una agravación de las relaciones desiguales existentes entre ellos. A esto debe sumarse la capacidad de negociación de los terratenientes con los grupos hegemónicos urbanos, por medio de la cual lograron no sólo un grado importante de protección económica sino, fundamentalmente, la creación de un bloque social que permitió mantener y relegitimar esa particular articulación intrasectorial.

F. EVOLUCION HACIA FORMAS EMPRESARIALES

En la década de 1960 seguía existiendo una gran disparidad en el desarrollo alcanzado por la plantación, la hacienda y la estancia desde el punto de vista de la constitución de un sistema empresarial en la agricultura. En la agricultura de plantación la estructura empresarial estaba ampliamente difundida, y se radicaba de preferencia en aquellos rubros de mayor dinamismo. Sin embargo, como ya se dijo, esto no respondía al modelo de desarrollo interno sino más bien al comportamiento y necesidades de los países demandantes. La acentuación de la estructura empresarial de la plantación fue fruto tanto de la acción del capital y de las empresas transnacionales como de su propia dinámica.

La hacienda, por su parte, asociada al modelo interno de desarrollo fue incapaz de transformarse, salvo en contados casos y por razones coyunturales, en empresa moderna (Barsky y Cosse, 1981), porque su existencia se sustentaba en la estructura general de relaciones económicas y sociales imperantes en el agro latinoamericano. Esta situación se hizo intolerable hacia fines del período y fue la causa económico-social de los procesos de reforma agraria que se verificaron a partir de entonces en la región y que marcaron el inicio de la muerte del antiguo orden agrario.

La estancia ganadera, por su lado, debía ciertamente responder a las necesidades del modelo interno de desarrollo y acumulación, pero su viabilidad dependió en definitiva del modo en que logró insertarse en el mercado externo gracias fundamentalmente a los cambios operados por la introducción del frigorífico. Es así como ya a principios de siglo la estancia era una empresa eficiente, que sólo en el último tiempo dio muestras de ser poco dinámica y retrasada respecto de los grandes avances tecnológicos (Sábato, 1983 y Barbato, 1983).

Capítulo II

CAPITALIZACION EN LA AGRICULTURA : FORMAS EMPRESARIALES Y ESTRATEGIAS DE TRANSFORMACION

A. EL CONTEXTO GENERAL

Tres parecen ser los elementos generales que han tenido mayor influencia en la formación del sistema empresarial en el agro latinoamericano. El primero es la acción del Estado, a la que precisamente se debe los profundos cambios estructurales que permitieron sentar las bases de la modernización de la agricultura (CEPAL, 1979) y alcanzar luego la actual composición empresarial.

Un segundo elemento fue la transnacionalización de la actividad agropecuaria. Esta se dio principalmente en la plantación, pero, gracias a su capacidad de difusión, su acción se amplió luego en otras direcciones, especialmente cuando estas empresas comenzaron a participar en la producción agroindustrial, en los sistemas comerciales y de transporte, y en la provisión de insumos, maquinarias y tecnología. Así pues, la influencia de las empresas transnacionales no se circunscribió al área de la producción sino que se extendió a toda la zona que la circundaba, y a todos aquellos procesos complementarios en los que logró actuar como núcleo dinámico (Ortega, 1986).

El tercer elemento determinante, posibilitado --en parte por los anteriores-- fue la industrialización de la actividad agropecuaria, en el sentido de que la transformación de la producción operada por ella impuso ciertos requisitos que obligaron a las explotaciones a evolucionar a otras formas organizativas más capitalizadas y tecnificadas.

1. La acción del Estado

Más allá de las consideraciones conceptuales que rodearon la formulación de las políticas estatales, lo que interesa aquí es ver de qué modo la acción estatal fue dándole un perfil determinado a la organización del proceso productivo en la agricultura.

a) La reforma agraria

El primer elemento de la política pública que debemos considerar aquí es la reforma agraria y, más específicamente, el efecto de ésta en la formación de empresas. Las reformas agrarias provocaron directa o indirectamente los siguientes cinco efectos, asociados básicamente al problema del acceso a la tierra y a la estructura de tenencia (véase el gráfico 1):

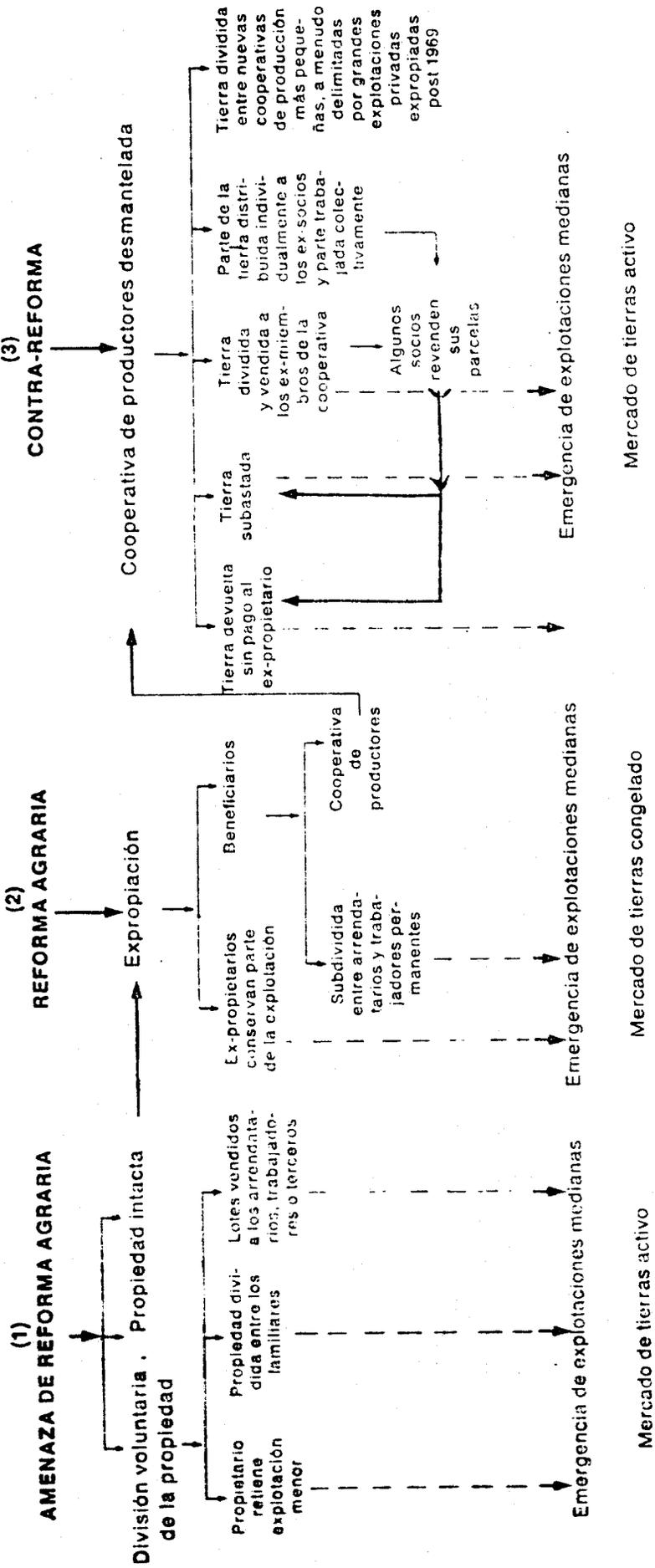
- Reestructuración de la propiedad y modificación del tamaño de la misma. Las reformas agrarias tienden a favorecer la creación de propiedades de tamaño medio, sobre el supuesto de que así se facilita la incorporación de los elementos modernizadores (principalmente de capital) y, por tanto, la transformación de la unidad productiva en empresa, al tiempo que se elimina la base territorial de la hacienda (CEPAL, 1978).
- Ocupación de nuevas tierras para la producción agropecuaria, en especial mediante la colonización de nuevas áreas o, en su defecto, por enajenación de tierras de propiedad del Estado.
- Transformación de inquilinos o campesinos en empresarios, ya sea en forma individual, asociada o colectiva.
- Creación de un efectivo mercado de tierras: este hecho permitió, entre otras cosas, que empresarios de origen no agrícola tuvieran acceso a la tierra y sustituyeran así a terratenientes y campesinos, dando lugar a una nueva composición social e introduciendo nuevos elementos culturales en la sociedad rural.
- Por último, las reformas agrarias obligaron en alguna medida a los propios terratenientes a convertir sus haciendas en empresas como un modo de retener la propiedad territorial.

Sin embargo, la modernización del agro no fue obra exclusiva de los programas estatales. En el mismo período en que comienza a aplicarse la reforma agraria, surgió un nuevo tipo de empresario agrícola que trató de impulsar acciones similares a las propuestas por el Estado, y que estaban orientadas asimismo a superar los obstáculos de orden económico que limitaban la modernización de la agricultura. Un estudio de López Cordovez (1982) describe de qué modo se había estado consolidando en esa época un nuevo tipo de empresario agrícola que precisamente reclamaba a los gobiernos las condiciones básicas para llevar a cabo una importante capitalización en el campo, el desarrollo de la infraestructura agraria y de comunicaciones, la organización de los mercados y los demás aspectos fundamentales de la modernización del agro.

Gráfico I

ETAPAS EN LA DESINTEGRACION DEL LATIFUNDIRIO TRADICIONAL

MOTIVOS DEL CAMBIO



Se estima en general que los resultados de las reformas agrarias han sido más de orden social y político que económico y que exhiben también una serie de aspectos discutibles. Sin embargo, no hay dudas respecto de la profundidad de los cambios experimentados por el panorama agrario regional como consecuencia de este proceso.

b) Las políticas públicas

Guiándose por el diagnóstico de estancamiento y desarticulación de la agricultura que subyacía al esfuerzo de industrialización y al nuevo objetivo de modernizar la agricultura (Alvarez, 1980), los gobiernos concibieron y pusieron en práctica una serie de medidas destinadas a abordar los problemas del agro en una gran diversidad de campos. Es así como el Estado inició, por ejemplo, una etapa de estímulos directos a la producción agropecuaria, que actuaron sobre la estructura de precios relativos (políticas de precio, de crédito, de aranceles y cambiaria), al tiempo que realizaba un enorme trabajo en materia de inversión, que se encauzó de preferencia hacia la infraestructura vial, de riego, de comercialización y procesamiento, la habilitación de suelos y la energía. A todo esto se sumó un importante esfuerzo por favorecer la tecnificación del sector.

Estimaciones del Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias (IFPRI) indican que aproximadamente 10% del crecimiento de la producción agrícola latinoamericana registrada entre 1950 y 1978 se debió a los efectos de diversa índole de la inversión pública agrícola (López Cordovez, 1982). La acción del Estado estuvo orientada principalmente hacia los agricultores involucrados en la producción de tipo capitalista y tuvo, sobre todo, un carácter asistencial, en el sentido de que favoreció el aprendizaje, de parte de los agricultores, de los métodos y formas de la empresa capitalista, acelerando la transición hacia ese modo de producción.

La acción económica del Estado se encaminó también a normalizar aquellos mercados que presentaran marcadas imperfecciones o simplemente a crear, en muchos casos, nuevos mercados.⁸

Los esfuerzos estatales no dejaron de ser percibidos por el incipiente empresariado agrícola, que en general, tal como lo resume otro estudio de López Cordovez, respondió positivamente a ellos: "la conducta económica de la economía empresarial agrícola es sensible y selectiva ante medidas e instrumentos de política diseñados y adoptados con el propósito de contribuir a que se eleve la rentabilidad agrícola o se evite su deterioro. El dinamismo de los empresarios agrícolas es evidente; se manifiesta con fuerza en las áreas agrícolas más desarrolladas y

en la producción más rentable. Aprovechan el ambiente económico propicio para realizar inversiones generadas por el Estado y hacen uso rápido y eficiente de tecnologías bioquímicas y mecánicas probadas y listas para ser utilizadas" (López Cordovez, 1985).

Debe tenerse presente, además, que el aparato institucional para el desarrollo fue montado también por el Estado, como lo evidencian, por ejemplo, los esfuerzos en materia de institutos de investigación, centrales de experimentación y capacitación agrícola.

c) El Estado empresario

La tercera modalidad según la cual intervino el Estado en la formación de la estructura empresarial fue su desempeño como agente económico directo dentro del sector agrícola. En general, el Estado no participó directamente en la producción y se circunscribió más bien a la gestión de algunos puntos neurálgicos del sistema de producción-transformación, tales como los centros de acopio y los poderes compradores (gestión que es por lo demás complementaria de la política de precios aplicada por el propio Estado), y al manejo de algunas agroindustrias de gran significación (tales como los ingenios azucareros en Venezuela o el procesamiento de la remolacha en Chile). Sin embargo, en algunos casos --especialmente en el de aquellos países que emprendieron el proceso de reforma agraria--, el Estado es muchas veces cogestor de la unidad productiva y en ese sentido interviene directamente en la producción. Así en Perú, donde la autonomía de la empresa cooperativizada fue tan limitada que pudo llegar a afirmarse que el sector asociativo era de naturaleza dual; esto es, de naturaleza cooperativo-estatal (Matos y Mejía, 1984). Situaciones análogas se verificaron en todos los países que iniciaron un programa de reforma agraria, al extremo de que algunos autores llegaron a postular la existencia de una suerte de capitalismo de Estado, en el sentido de que el agro reformado había pasado a constituir una suma de grandes empresas estatales agrícolas (Tobón, sin fecha).

2. Transnacionalización del agro

La presencia de las empresas transnacionales en nuestra región se inició prácticamente con la instauración de enclaves productivos en el siglo pasado. Estas empresas han sido importantes agentes de cambio en el orden agrario regional. Desde principios de siglo hasta la Segunda Guerra Mundial actuaron fundamentalmente, mediante inversiones directas, como productores agrícolas, principalmente en la agricultura de plantación. Una nueva etapa tuvo lugar entre la posguerra y la década de 1960, período durante el cual las empresas transnacionales, sin abandonar sus labores productivas, comenzaron a dar cada vez mayor importancia

a la gestión comercial, proveyendo de insumos y equipos al resto de la agricultura.

En una última etapa, que se inicia hacia 1970, la actividad productiva pasó definitivamente a segundo plano, y la labor de las transnacionales se centró en la distribución de insumos, la comercialización interna y externa y el procesamiento de productos agrícolas (Arroyo y otros, 1980). El control que han ganado sobre estos tres últimos puntos les confiere a las empresas transnacionales un enorme poder sobre el conjunto del sistema agrario. Es importante destacar que, a partir de la década de 1960, las empresas transnacionales lograron una inserción que les permitió afectar el perfil tecnológico, el patrón productivo y las formas de consumo (Gutman y Van Kesteren, 1979); fueron, por lo tanto, determinantes en la agudización del desarrollo propiamente capitalista del agro regional.

Dada la evolución específica que ha seguido la transnacionalización de la actividad agrícola, ha tendido a consolidar un estamento empresarial de tamaño medio (Rama, 1985) con distintos grados de eficiencia, pero con características específicas que lo diferencian socialmente de los demás segmentos del sector agrícola. Constituyen, por así decir, el área de influencia particular de las empresas transnacionales. El grado de eficiencia empresarial que puedan alcanzar las unidades productivas de este segmento depende principalmente de las mayores o menores posibilidades que ofrece el rubro al que se dedican y de su relación con las empresas transnacionales.

3. Industrialización de la agricultura

La acción estatal y la evolución de las empresas transnacionales sentaron las bases para que el procesamiento de los productos agropecuarios se transformara en una actividad propiamente industrial.

La instalación de la agroindustria repercutió decisivamente en prácticamente todos los aspectos de la producción agrícola. En efecto, fomentó la introducción de nuevas técnicas, la modernización del proceso de producción, la estandarización de los productos agrícolas, la producción de cultivos no tradicionales (nuevos cultivos), y también la introducción de mejoras en la comercialización y distribución (López Cordovez, 1982).

La expansión agroindustrial surgió fundamentalmente del sector empresarial agrícola, cuyas características organizativas y productivas facilitaron la articulación de sus producciones con las actividades del agronegocio (López Cordovez, 1982). En otras palabras, la actividad agroindustrial, por su concepción

orgánico-administrativa y las características del producto que insumía, favoreció el hecho que éste fuera generado preferentemente por unidades empresariales, ya que en el mediano plazo y bajo otra modalidad organizativa, la estructura de costos y los requisitos de estandarización que imponía la inserción productiva agroindustrial no habrían sido viables.

El desarrollo de la agroindustria impulsó también la transformación de otras instancias de la gestión agrícola, como, por ejemplo, la integración vertical directa y la cuasi-integración de la producción, sea por la vía indirecta de controlar tierras, sobre todo mediante inversiones en infraestructura en aquellas áreas que brindan mayores rentas diferenciales, o por la vía de los contratos con filiales (Arroyo, 1979).

En síntesis, la combinación de estos tres elementos (a saber: la acción del Estado, la transnacionalización e industrialización de la agricultura) constituyó el núcleo dinámico y definió la mecánica por la cual la agricultura tradicional con base latifundista se transformó en la agricultura que hoy conocemos, que, por dispar y heterogéneo que sea el grado de desarrollo que ha alcanzado, no deja de constituir una agricultura moderna de tipo empresarial.

Capítulo III

DIFERENCIACION AGROEMPRESARIAL: ELEMENTOS DETERMINANTES Y TIPOLOGIAS

Se recordará que en los antecedentes históricos que presentamos brevemente en el Capítulo I, nos referimos a la crisis que enfrentó la actividad agrícola y a la senda de su transformación. En el presente capítulo queremos destacar las características microeconómicas y locales que permiten comprender los diferentes grados de eficacia con que las unidades empresariales han podido insertarse en los nuevos esquemas productivos. Los elementos determinantes de esta diferenciación empresarial guardan relación con la calidad de los recursos naturales, los factores productivos (tierra y capital), la capacidad de gestión y la incorporación de tecnología.

A. LA CALIDAD DE LOS RECURSOS NATURALES: ECOSISTEMAS Y REGIONES

Un elemento decisivo en el proceso de diferenciación empresarial es la calidad ambiental de los ecosistemas a que acceden los productores. Este factor determina el grado de modificación artificial (Gastó, 1981) que un sistema natural es capaz de tolerar, es decir, la relación entre capital y tierra que pueda alcanzarse en ese sistema en condiciones económicamente rentables. Este factor condiciona a su vez dos aspectos: la productividad potencial, esto es, el rango o diversidad de productos que el ecosistema es capaz de producir, dadas sus características naturales y lo que a su vez condiciona la capacidad de respuesta de la empresa frente a los cambios en la demanda.

Asociada al aspecto anterior se encuentra la variable espacial (que se refiere, por ejemplo, a la ubicación geográfica del predio y a su mayor o menor proximidad a los centros urbanos), la cual pierde importancia relativa en la medida del avance tecnológico. Aun así, es un factor muy estable. No es casual que las explotaciones más avanzadas desde el punto de vista empresarial se ubiquen precisamente en los ecosistemas de

mayor calidad y en las regiones más desarrolladas. Es decir, ceteris paribus, esta variable definirá la potencialidad económica de una unidad productiva determinada, tal como puede apreciarse en la distinta capacidad productiva de las diferentes regiones de cada país. Por ejemplo, las diferencias entre la costa y las otras zonas de Perú y Ecuador; entre el oriente de Bolivia y el resto del país; entre el valle central y las zonas norte y sur de Chile; entre el nordeste y sur-oriente en Brasil, etc.

B. LA TIERRA COMO FACTOR DE PRODUCCION

Durante el largo período de predominio de la agricultura tradicional, la tierra y la propiedad fueron decisivas en la producción y dominación, en cuanto determinaban tanto la generación como la apropiación de los excedentes productivos. Sin embargo, la introducción de las relaciones capitalistas de producción significó que el capital --en sus distintas formas-- comenzara a desplazar a la tierra en esas funciones. Este cambio guarda relación fundamentalmente con una reducción del peso relativo de la tierra como instrumento de expansión, hecho que queda en evidencia, por ejemplo, en la tendencia a igualar el tamaño de la propiedad y el tamaño de la empresa. Así se desprende, en efecto, de la evolución que ha tenido el tamaño de la propiedad y del hecho de que en la actualidad las empresas agrícolas se levanten preferentemente en propiedades de tamaño medio (Maletta, 1984), lo que a su vez parece indicar que la concentración de tierra propia de la explotación hacendal ha dejado de operar como método de expansión económica. Esto no impide, ciertamente, que los empresarios procedan a concentrar selectivamente las mejores tierras, de manera de ir mejorando la calidad ambiental de los recursos físicos que detentan.

C. EL PAPEL DEL CAPITAL

El capital es el factor más importante en el desarrollo y modernización de las empresas agrícolas; en efecto, su acción se hace sentir en los más variados y decisivos aspectos de ese proceso, en la forma, por ejemplo, de inversiones en infraestructura, medios de producción, tecnología, conocimiento, etc.

Por otro lado, fue y sigue siendo el más restringido y costoso, aunque sus características han variado con el tiempo. En la mayoría de los países la importancia del capital en el proceso de producción fue creciendo conjuntamente con el avance de la modernización. (Véase el cuadro 6.)

Cuadro 6

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PRODUCTO AGRICOLA
DE LOS INSUMOS TOTALES, DE LA CONTRIBUCION DE LOS INSUMOS TRADICIONAL
Y DE LA DIFERENCIA ENTRE PRODUCTO E INSUMOS, POR DECENIO, 1950-1980
(En porcentajes anuales)

Producto y fuentes de crecimiento	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	México	Perú	Venezuela
<u>1950-1960</u>									
Producto	1.60	0.00	4.40	1.80	3.30	a/	4.40	2.00	5.4
Insumos totales	1.94	a/	1.91	4.33	1.00	a/	1.20	0.96	3.0
Tierra	0.26	a/	0.35	0.12	0.36	0.36	0.35	0.22	0.3
Mano de obra	0.18	a/	1.01	0.36	0.35	1.19	0.85	0.61	0.8
Capital	1.50	0.97	0.55	3.85	0.29	a/	2.00	0.13	1.8
Diferencia entre producto e insumo	0.34	a/	2.49	-2.53	2.30	a/	3.20	1.04	2.4
<u>1960-1970</u>									
Producto	2.30	1.60	4.40	2.10	3.50	5.70	3.80	3.20	5.3
Insumos totales	1.81	a/	1.53	1.04	2.48	2.39	0.54	1.07	3.2
Tierra	0.12	a/	0.32	-0.13	0.16	0.19	0.40	0.11	0.2
Mano de obra	0.19	0.50	0.70	-0.54	0.35	0.45	-0.63	0.93	0.9
Capital	1.50	1.49	0.51	1.71	1.97	1.75	0.77	0.03	1.9
Diferencia entre producto e insumo	0.49	a/	2.87	1.06	1.02	3.31	3.26	2.13	2.1
<u>1970-1980</u>									
Producto	2.50	5.10	4.90	1.90	5.10	2.80	3.00	0.90	4.0
Insumos totales	1.41	a/	a/	0.14	3.26	1.36	a/	1.49	3.0
Tierra	-0.05	0.43	0.23	0.00	0.41	0.00	0.19	0.00	0.0
Mano de obra	-0.04	0.95	2.16	-0.78	-0.20	0.47	0.29	0.56	0.4
Capital	1.50	a/	a/	0.92	3.05	0.89	a/	0.93	0.5
Diferencia entre producto e insumo	1.09	a/	a/	1.76	1.84	1.44	a/	-0.59	1.0
<u>1950-1980</u>									
Producto	2.10	2.00	4.50	1.90	3.90	4.40	3.80	2.00	4.9
Insumos totales	1.66	2.09	1.95	1.81	2.28	2.20	1.96	1.18	2.4
Tierra	0.11	0.33	0.30	0.00	0.31	0.18	0.31	0.11	0.2
Mano de obra	0.05	0.53	1.12	-0.35	0.20	0.70	0.26	0.70	0.7
Capital	1.50	1.23	0.53	2.16	1.77	1.32	1.39	0.37	1.5
Diferencia entre producto e insumo	0.44	-0.09	2.55	0.09	1.62	2.20	1.84	0.82	2.4

Fuente: V. Elías, Government Expenditures on Agriculture and Agricultural Growth in Latin America, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias (IFPRI), Research Report, No. 50, Washington D.C., 1985.

a/ No se dispone de datos.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que en una parte significativa del período que va de la posguerra hasta el presente, las tasas de interés del crédito agrícola fueron negativas, de modo que los resultados positivos logrados por los agricultores no pueden atribuirse sin más al uso eficiente de los recursos de capital. El crédito agrícola no significó necesariamente la transformación de las formas tradicionales de explotación y funcionó en realidad muchas veces como un mero subsidio que precisamente permitió que esas formas prolongaran su existencia.

Contrariamente pues a lo que podría esperarse, los recursos financieros para el sector agropecuario no siempre operaron como un instrumento de promoción de la moderna empresa capitalista. La sola disposición de capital es, sin duda, condición necesaria pero no suficiente de la modernización. Esta requiere de otras condiciones, mucho más amplias, de índole política, social y cultural. La modernización no resulta de un juego mecánico de trasposos financieros, sino que responde a una estructuración social, económica y política específica de la sociedad.

Las estructuras de financiamiento privadas y públicas no siempre se adecuaron a los requerimientos de la empresa agrícola; por lo demás, difícilmente podría haber actuado la estructura bancaria existente en la región como fuerza promotora de la modernización si ella misma requería ser transformada y modernizada (García, 1982).

En una primera etapa, el financiamiento se orientó preferentemente hacia la agricultura terrateniente semihacendal y no hacia la empresarial. La primera tenía la ventaja de estar organizada en agrupaciones gremiales,⁹ lo que le confería mayor influencia y poder de negociación para conseguir mayores créditos en condiciones más favorables. Por otro lado, la tierra era la garantía real (hipotecaria o prendaria) por excelencia,¹⁰ de modo que, si bien en algunos casos el sistema financiero crediticio operó como instrumento de promoción de la agricultura empresarial, contribuyendo a la adquisición de insumos y equipos, la mayor parte de las veces sus créditos operaron en realidad como una especie de subsidio a la estructura fundiaria.

En la actualidad, sin embargo, las fuentes y formas del sistema de financiamiento formal e institucional¹¹ han venido disponiendo mecanismos para canalizar y formalizar el crédito¹² al empresario, buscando convertir el capital crediticio en un instrumento más eficaz de modernización.

D. LA CAPACIDAD DE GESTION

Esta variable ha sido poco estudiada, y sólo recientemente se la incluye en los análisis como elemento explicativo, sin que se haya terminado de esclarecer su definición, ni la forma en que

debe ser medida e incorporada al análisis económico. Se la asocia normalmente a una serie relativamente larga e indefinida de características: la capacidad de los distintos productores de incorporar de manera rentable los elementos de la modernización; el grado relativo en que se rechaza o acepta el cambio; la forma particular de incorporar el riesgo al proceso de producción; la cantidad y calidad de la información que se maneja al momento de tomar las decisiones; la conformación del aparato administrativo de la explotación en cuestión. En el último tiempo se han incluido asimismo los mecanismos destinados a motivar y a hacer participar a la fuerza laboral; esto es, mecanismos que tratan de modificar la actitud frente al proceso de producción y la concepción del mismo, aspectos en los que es muy fuerte el influjo de los factores culturales y educativos.

La capacidad de gestión va a definir la mayor o menor capacidad de la unidad productiva de adaptarse en condiciones ventajosas a las nuevas necesidades del sistema económico, y eso es lo que hace de ella un rasgo diferencial tan importante. Aquí se agrupan aquellos elementos subjetivos que en gran medida explican por qué dos unidades de producción similares en todos los demás aspectos alcanzan sin embargo resultados a tal punto disímiles.

E. INCORPORACION DE INNOVACIONES TECNICAS

Con esta variable se define la mecánica o modo de incorporación de la tecnología al proceso de modernización. Si bien es posible que las empresas asuman en forma parcial las modalidades tecnológicas prevalecientes, sólo su incorporación integral puede asegurar un desarrollo verdaderamente moderno. Para que pueda haber continuidad en la introducción de innovaciones, el empresario debe organizar el proceso de producción de tal modo que su operación sea rentable, dado que la incorporación de tecnología moderna aumenta inexorablemente los costos (López Cordovez, 1982). La incorporación de innovaciones es un elemento diferenciador y se refiere a aspectos tales como: nuevos sistemas de manejo productivo; equipos y bienes de capital con alto contenido energético primero y, ahora, informático; introducción de nuevas especies; uso de inventos y descubrimientos recientes, y otros por el estilo.

Si bien todos estos elementos influyen en la diferenciación de las unidades de producción agropecuaria (P. Gutman, 1985), los factores que determinan la diferenciación son, en definitiva, la calidad ambiental de los ecosistemas a que se accede y la capacidad de gestión de los encargados de la unidad de producción. Esto se debe fundamentalmente al hecho de que estos dos factores son los más constantes en el mediano plazo y, por tanto, los menos susceptibles de modificación, a diferencia del mayor dinamismo y las mayores posibilidades de cambio rápido de los restantes.

F. SINTESIS DE TIPOLOGIAS DE UNIDADES PRODUCTIVAS EMPRESARIALES

Se han elaborado diversas tipologías sobre los empresarios rurales; cada uno de sus autores ha escogido criterios diferentes para establecer los límites de cada categoría.¹³ En este capítulo queremos hacer una revisión general de esas tipologías.

Una de las primeras tipologías es la que propuso R. Baraona en 1963 para las haciendas de la sierra ecuatoriana. En ella clasifica las haciendas según su evolución probable, es decir, según la posibilidad de que se transformen positivamente o se desintegren. (Véase el cuadro 7.) Posteriormente, en 1981, O. Barsky y G. Cosse trataron de verificar los resultados de las transformaciones previstas por Baraona. (Véase el cuadro 8.) En la tipología de Barsky y Cosse se distingue ya claramente dos categorías de empresas, una intensiva y otra extensiva, que son en cierto modo sucesoras de la forma hacendal, y una tercera categoría, que surge de una fracción de la hacienda en disolución.

En 1981 De Janvry propuso una nueva tipología. (Véase el cuadro 9.) En ella las categorías empresariales se ubican en el modo de producción capitalista y corresponden al tipo de empresas clasificadas como explotaciones capitalistas, comerciales y familiares. Es interesante notar la correspondencia existente entre las explotaciones extensivas e intensivas propuestas por O. Barski, y las explotaciones capitalistas y comerciales de De Janvry, al igual que la que se da entre el grupo emergente campesino del primero con las explotaciones familiares de este último.

Cuadro 7

ECUADOR: SISTEMAS DE TENENCIA DE LAS "HACIENDAS"

Tipo	Empresa patronal	Fuerza de trabajo		Acceso externo a recursos de la hacienda
		Asalariada	Pagada en recursos	
Tradicional infra (asedio externo dominante).	Prácticamente inoperante por actitud pasivo-rentista del terrateniente.	Mínima, salvo aparato para recaudaciones de tributo y renta.		Por pastoreo del ganado de minifundistas o comuneros, actividad dominante en cuanto a área de producción.
Tradicional en desintegración (asedio interno dominante).	Inoperante por la desintegración de la autoridad patronal motivada generalmente por la presión interna.			
Tradicional corriente (co existencia de empresas).	Siempre existe, aunque con desarrollo indiferente, asociada a una agricultura tradicional o a ganadería de leche muy incipiente.		Dominante.	Existen otras empresas resultantes del pago e trabajo por el acceso recursos por parte de minifundistas u otros (yanapas)
Moderna emergente (empresa patronal en vía de control total de los recursos)	Central y dominante. Asociada a cambios fundamentales en las técnicas y orientación de la producción.	Dominante.	Generalmente en vía de desaparición por reducción o adjudicación de huasipungos.	Sólo como fuente de trabajo estacional.

Fuente: R. Baraona, "Una tipología de haciendas en la sierra ecuatoriana", Reformas Agrarias en América Latina. Procesos y perspectivas, O. Delgado ed., México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1965.

TIPOS DE HACIENDAS Y PROCESOS EN LA SIERRA ECUATORIANA

1963
 Tipología de Barahona
 1978
 Clasificación nuestra

	Intensiva	Extensiva		M Intensiva
H				
A	Moderna		mantenimiento haciendas con relaciones capitalistas --->	A (acumulación sostenida de capital) (avanzada incorporación de tecnología)
C	(presencia propietaria)			E (especialización pecuaria)
I	(relaciones capitalistas)			N (relaciones capitalistas)
E	(paseje a pecuarias)	Extensiva		I Extensiva
N				M Extensiva (relativa inversión de capital)
D				I (incorporación parcial de tecnología: mecanización, mejoramiento genético-praderas artificiales) (relaciones capitalistas)
A	Tradicional corriente (presencia propietaria) (coexistencia relaciones precarias y salariales) (producción mixta o agrícola)		mantenimiento haciendas con relaciones capitalistas o disolución	E (incorporación parcial de tecnología: mecanización, mejoramiento genético-praderas artificiales) (relaciones capitalistas)
T				O En vías de parcelación
R				Cooperativas
A	Tradicional infra (proletario ausentista)		mantenimiento haciendas con relaciones capi-	Reproducción simple
D	(asedio externo) ----->		talistas o ----->	Con acumulación
I	(producción mixta o agrícola)		disolución	O
C				L
I				U Campesinos parcelarios
O	Tradicional en desintegración (haciendas públicas)			C parcelarios
N	(creciente control de hecho por los trabajadores de recursos de la hacienda-asedio interno) (producción agrícola mixta)		Disolución de las haciendas ----->	I
A				O
L				N Propiedades estatales en transición (IERAC)

Fuente: O. Barsky, "Iniciativa terrateniente en la reestructuración de las relaciones sociales en la sierra ecuatoriana: 1959-64", Revista Ciencias Sociales, vol. II, No. 5, Quito, 1978.

Cuadro 9

TIPOLOGIA DE CLASES SOCIALES Y EMPRESAS AGRICOLAS DE JANVRY

Modos de producción	Clases sociales	Tipos de empresas agrícolas	Control del Estado	Estatus en el mercado de trabajo	Formas de pago del trabajo	Estatus dinámico a medida que el capitalismo se desarrolla
Comunidad primitiva	Cacique Campesinos	Explotaciones de subsistencia				En desaparición.
Semifeudal	Elite terrateniente tradicional Campesinos Y aparceros asentados	Latifundios pre-capitalistas	Hegemónico como élite terrateniente	Usufructuarios de trabajo adscrito	Pago en usufructo de tierra, especie y dinero	En desaparición
	Campesinos y aparceros asentados	Explotaciones de subsistencia	No	Semiproletarios adscritos	Pago en usufructo de tierra, especie y dinero	
Capitalista	Elite terrateniente capitalista Agricultores burgueses rurales	Explotaciones capitalistas Explotaciones comerciales	Hegemónico como élite terrateniente Compartido con la burguesía no agraria	Empleados Empleados	Pago en dinero Pago en dinero	En emergencia por vía junker En emergencia por las vías campesina y mercantil
	Campesinos ricos: pequeña burguesía rural	Explotaciones familiares	No	Pequeños empleados o autosuficientes	Pago en dinero e intercambio de trabajo	En emergencia y diferenciación de trabajo

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Informe del taller de trabajo sobre el ascenso de la mediana producción de la agricultura latinoamericana, Roma, 1984, mimeo.

Por otra parte, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (1984), elaboró una síntesis de las tipologías, en la cual se detalla un conjunto de variables de incidencia. (Véase el cuadro 10.) Esta tipología supone que todas las grandes propiedades están estructuradas como empresas capitalistas (sean extensivas o intensivas), por lo que la línea divisoria entre las unidades productivas capitalistas y las no capitalistas debe trazarse a la altura de los medianos propietarios.

La incorporación de distintas variables y de sus interrelaciones permite, por otro lado, elaborar tipologías más explicativas. La actividad ganadera, por ejemplo, aparece con un nivel de capital relativamente bajo. Los cultivos de ciclo corto (maíz, trigo, soya) tienen, por el contrario, un nivel de capital relativamente alto. Sin embargo, ambos rubros se desarrollan bajo la modalidad de empresas capitalistas. Lo que ocurre es que existen importantes diferencias en el grado de modernización de esas empresas, tal como sucede también dentro de un mismo cultivo; compárese, a modo de ejemplo, el grado de modernización del cultivo de algodón en Argentina con el del Perú.

Un segundo grupo de tipologías es aquél que emana de estudios de casos. Estas tipologías, menos generales que las anteriores, permiten sin embargo acercarse de modo más concreto a las realidades específicas de los países o regiones.

En este sentido, una de las tipologías más acuciosas es la elaborada en 1982 por A. Schejtman para el caso de México (CEPAL, 1982). (Véase el cuadro 11.) En esta tipología, la agricultura empresarial se diferencia según el cuántum de jornadas de trabajo contratadas por cada unidad de producción; esto permite distinguir tres tipos de empresarios agrícolas, estratificados según el tamaño de la empresa. Por su lado, los empresarios pecuarios, divididos también en tres tipos según el tamaño de la empresa, se diferencian por el monto del valor del capital pecuario. Lo significativo de esta tipología es, entre otras cosas, que evidencia la dificultad (o la imposibilidad) de compatibilizar en una sola categoría a los distintos rubros (cultivos de ciclo corto, cultivos permanentes y ganadería), y esto, porque el elemento central que caracteriza a las unidades productivas como unidades empresariales capitalistas no necesariamente es el mismo para cada rubro, lo que en parte aclara las dudas que surgían del cuadro 10 con respecto a la relación de capital entre la ganadería y los cultivos de ciclo corto.

Cuadro 10

TIPOLOGIA DE LOS MEDIANOS PRODUCTORES EN AMERICA LATINA

(1) Acceso a la tierra	(2)	País Región Estadística	Actividades agropecuarias	Tipo de mercado del producto	Proporción de los factores			Volumen y composición		Efecto de la política gubern.			Estabilidad económica prevista	Fuentes
					K ₁ /T	N ₁ /L	K ₂ /J	K ₂ /L	Trabajo asal. Trabajo total	Temporal Permanente	Precios	Crédito		
Asignación antigua	Finca del permiso de explotación (1900-1980) Sociedad Sociedad Fz	Argentina, trav de Riacho de Argentina, Prov de Uruguay	Maíz, Trigo Soya Algodón	De exportación competitivo De exportación competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta	Medio	Alto (cañil)	+	+	+	Ferly Fort Archetti y Stoen
			Lleche, Fruta y viandas Hortalizas	De importación competitivo	Medio	Medio	Medio	Medio	Bajo	Bajo (cañil)	+	-	0	Alzari
			Soya	De exp. competitivo	Baja	Alta	Alta	Alta	Bajo	Alto (no cañil)	-	+	0	Goodman
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta	Bajo	Alto	+	+	0	Ferrari, Crouch
			Tabaco	De exp. competitivo vinculado al mercado de crédito	Baja	Baja	Baja	Baja	0.25	Bajo	+	+	0	Cordero et al., Crouch
			Café	De exp. competitivo	Medio	Medio	Medio	Medio	0.35	Medio	+	+	0	Crouch
			Aroz	De exp. competitivo	Medio	Medio	Medio	Medio	0.61	Alto	+	+	(Ref. Agr.)	Crouch
			Fenale	De exp. competitivo controlado de precios	Medio	Medio	Medio	Medio		Medio	+	+	0	Baumstiel, Pea
			Café	De exp. competitivo controlado de precios	Medio	Medio	Medio	Medio		Alto	+	+	0	Kaimanovitz, Mass
			Algodón	De exp. competitivo	Medio	Medio	Medio	Medio		Medio	+	+	0	Goodman
			Café	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Palau
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Barbira, Freedman
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Bicahio y Hoelle
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Taylor
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Archem
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Berary Castillo y Lehmann Crosi, Garcia E
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	CEDEP, Torres
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Berary
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	Bicahio y Hoelle
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Soya	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	
			Trigo	De exp. competitivo	Alta	Alta	Alta	Alta		Medio	+	+	0	

TIPOLOGIA PARA ANALIZAR LA ESTRUCTURA RURAL MEXICANA SEGUN SCHEJTMAN

Categoría	Criterio de definición	Variable de clasificación	Categoría	Criterio de definición	Variable de clasificación
Campeños	Fuerza de trabajo fundamentalmente familiar. Las relaciones salariales, cuando existen, son de poca significación cuantitativa.	Jornadas con-tratadas por salario <25	Pequeños	Fuerza de trabajo familiar de alguna significación, aunque inferior a la asalariada.	Jornadas salariales >500, pero >1500.
De infra-subsistencia	El potencial productivo de la unidad es insuficiente para la alimentación familiar.	Superficie arable <4.0 há.	Medianos	Fuerza de trabajo familiar de poca significación. Con la categoría anterior, corresponde aproximadamente al MFM del CIDA (4 a 12 hombres/año a/	Jornadas salariales >1250, pero <2500.
De subsistencia	El potencial productivo rebasa el requerido para la alimentación, pero insuficiente para generar un fondo de reposición	Superficie arable >4.0 há., pero <8.0 há.	Grandes	Fuerza de trabajo familiar sin importancia. Corresponde al MFG del CIDA (más de 12 hombres/año b/	Jornadas salariales >2500.
Estacionarios	La unidad es capaz de generar un excedente por encima de los requerimientos de consumo y equivalente al fondo de reposición y a ciertas reservas para eventualidades.	Superficie arable >8 há. pero <12.0 há.	Empresas pecuarias	Productores predominantemente pecuarios con mano de obra asalariada superior a las 25 jornadas anuales.	Valor de la producción pecuaria >0.5 del valor de la producción total.

Cuadro 11 (conclusión)

Categoría	Criterio de definición	Variable de clasificación	Categoría	Criterio de definición	Variable de clasificación
Excedentarios	La unidad tiene el potencial necesario para generar un excedente por encima de sus necesidades de reproducción simple.	Superficie arable >12.0 há.	Pequeñas	Escala considerada pequeña por los zootecnistas y que puede ser atendida por el productor y su familia con complemento menor o igual al aporte familiar	Capital pecuario <50 novillos o su equivalente.
Agricultores transicionales	Fuerza de trabajo asalariada de alguna significación. En el límite llega a ser ligeramente superior a la familiar.	Jornadas salariales >25, pero <500.	Medianas	Escala residual o resultante de las definiciones anterior y posterior	Capital pecuario >50, pero <300 novillos o su equivalente.
Empresarios agrícolas	Fuerza de trabajo predominante, si no asalariada exclusivamente.	Jornadas salariales >500.	Grandes	Criterio considerado per los zootecnistas como generador de unidades equivalentes a la gran empresa agrícola en términos de potencial productivo.	Capital pecuario <300 novillos o su equivalente

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Economía campesina y agricultura empresarial: tipología de productores del agro mexicano, México, D.F., Siglo XXI ed., 1982.

a/ MFM del CIDA: Multifamiliar mediano del Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola.

b/ MFG del CIDA: Multifamiliar grande del Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola.

Una segunda tipología de este tipo es la que plantea V. Morello en 1983 para la región del Chaco en Argentina. (Véase el cuadro 12.) En este caso, según el criterio de la racionalidad económica, las unidades de carácter empresarial capitalista serían la gran producción capitalista extractiva, la producción capitalista complementaria y la producción mercantil capitalista; cada categoría de actores-tipo se asocia también en este caso a un rubro distinto.

Citaremos asimismo una tercera tipología, elaborada por J. Crispi y otros en 1980, que se ocupa específicamente de las empresas agrícolas comerciales de Chile. (Véase el cuadro 13.)

En este caso, los criterios usados por los autores para clasificar las distintas empresas fueron el acceso al capital y la posición del rubro con respecto al mercado externo,¹⁴ de donde resultaron los siete tipos de unidades empresariales con base capitalista que muestra el cuadro 14.

De este cuadro se desprende claramente que hay tres tipos generales de empresas según el uso intensivo o extensivo de capital. El primer grupo está constituido por las empresas que hacen uso intensivo de capital; en este caso específico, las empresas frutícolas y las vinculadas a la agroindustria; el segundo, caracterizado por el uso extensivo de capital, lo forman las empresas ganaderas cerealeras y productoras de alimentos, en tanto existe un tercer grupo intermedio, formado por las empresas que se encuentran en una fase de transición, a punto de convertirse en empresas del primer grupo intensivo.

Junto con esta caracterización, los autores recién citados (Crispi y otros, 1980) propusieron una clasificación referida al segmento campesino y a la evolución experimentada por éste, definiendo tres tipos de productores:

- Tipo I: Producción campesina tradicional;
- Tipo II: Productores campesinos ligados a agroindustrias;
- Tipo III: Productores campesinos especializados.

De estos tres tipos, sólo el último es de carácter netamente empresarial; el segundo es de carácter semiempresarial, ya que tiene un elevado componente de autoconsumo. Lo interesante de esta tipología es que demuestra también para el caso de Chile la aparición de empresarios agrícolas de origen propiamente campesino.

ACTORES-TIPO EN LA REGION CHAQUEÑA (NORESTE ARGENTINO)

	Gran producción capitalista extractiva	Producción capitalista complementaria	Producción de subsistencia	Producción mercantil capitalista	Producción mercantil de subsistencia
<u>Perfil económico</u>					
Actividad	Extracción forestal Asalarizada	Ganadería extensiva Asalarizada	Ganadería extensiva Familiar	Cultivo intensivo de algodón Asalarizada y familiar	Cultivo intensivo de algodón Familiar
Mano de obra	Mediano	Mediano	Escaso	Mediano	Escaso
Capital	Rudimentaria	Intermedia	Rudimentaria	Intermedia	Rudimentaria
Tecnología	Adecuada	Adecuada	Nula	Escasa	Nula
Infraestructura propia	Propietario	Propietario	Ocupante	Propietario	Ocupante
Régimen de tenencia de la tierra	Absorbe excedente	Retiene excedente	Pierde excedente	Pierde excedente	Pierde excedente
Comercialización	dente	dente	dente	dente	dente
Capacidad de acumulación	Alta	Media	Nula	Baja	Nula
Tasa de beneficio	Alta	Media	Baja	Media	Baja
Capacidad para transferir los costos ambientales	Absoluta	Relativa	Nula	Relativa	Nula
Racionalidad económica	Maximización de beneficio	Maximización de beneficio	Mantenimiento de ingreso familiar	Maximización de beneficio	Mantenimiento de ingreso familiar
Infraestructura social disponible	Escasa	Escasa	Nula	Escasa	Escasa

Cuadro 12 (conclusión)

	Gran producción capitalista extractiva	Producción capitalista complementaria	Producción de subsistencia	Producción mercantil capitalista	Producción mercantil de subsistencia
<u>Factores ambientales</u> Recurso natural explotado	Bosque	Tierras deforestadas y pasturas naturales	Tierras forestales y arbustales	Tierras agrícolas	Tierras agrícolas colas
Productividad natural y estabilidad del recurso	Media	Media	Baja	Alta	Alta
Impactos ambientales	Total destrucción del bosque	Parciales; pérdidas de especies palatables	Parciales; pérdidas de especies palatables, invasión de arbustos	Sin importancia	Parciales; pérdida de fertilidad
Reversibilidad de los impactos	Parcial y a largo plazo	Reversible	Dificultades de reversibilidad		Reversible
<u>Factores condicionantes y dinamizantes</u> Factores dinamizantes	Demanda externa	Cambios en la división regional del trabajo	Demanda regional	Demanda nacional	Demanda nacional
Factores que condicionan la modalidad y el manejo	Velocidad de crecimiento de la demanda y tasa de rentabilidad	Acumulación de capital y demanda regional	Bajos ingresos y baja productividad de la tierra	Acumulación de capital y demanda nacional	Parcelas de pequeño tamaño; bajos ingresos

Fuente: Carlos A. Barrera, Análisis histórico ambiental, actores tipo y procesos ecológicos, avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina, CEPAL/PNUMA, Santiago de Chile, 1985, LC/G.1347, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.85.II.G.4.

Cuadro 13

CHILE: ESQUEMA DE DIFERENCIACION DE EMPRESAS AGRICOLAS
COMERCIALES SEGUN VARIABLES REGIONALES Y FINANCIERAS

Diferenciación regional	Diferenciación financiera	
	Con acceso financiero	Sin acceso financiero
Areas aptas para la producción de exportación	Empresa frutícola de exportación	Empresa agrícola tradicional del Valle Central.
Areas no aptas para la producción de exportación	Empresa ganadera	Empresa agrícola productora de cereales y alimentos básicos del sur y las áreas marginales del Valle Central y Norte Chico.

Fuente: J. Crispi y otros, "Capitalismo y campesinado en el agro chileno", Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 3, No. 2, Bogotá, 1982.

Cuadro 14

CHILE: TIPOS DE EMPRESAS AGROPECUARIAS DE BASE CAPITALISTA

Tipo de empresas	Ventajas comparativas internas	Acceso al capital
Frutícola	+++ a/	+++
Integradas a la agroindustria	+++	+++
Tradicional en transición	+++	+
Ganadera (carne)	+ c/	+
Cerealera del sur	+	+
Productora de alimentos (Zona Central)	+	+
Ganadera (leche)	+	++ b/

Fuente: Elaborado por el autor sobre la base de J. Crispi y otros, "Capitalismo y campesinado en el agro chileno", Estudios Rurales Latinoamericanos, vol. 3, No. 2, Bogotá, 1980.

a/ +++ = alta o buena

b/ ++ = mediana o regular

c/ + = baja o mala

Un aspecto que llama poderosamente la atención de esta revisión es la heterogeneidad que se observa al interior del conjunto empresarial. Hecho que en parte está relacionado con la incorporación parcial o segmentada de los diversos elementos de la productividad, especialmente la tecnología. La inexistencia o al menos la no disponibilidad de sistemas tecnológicos adecuados a las diferentes condiciones agroecológicas y también los distintos escenarios que podríamos llamar sociopolíticos, impiden resolver con eficiencia las ecuaciones que plantean cada una de las partes problemáticas de esta realidad heterogénea. Quedando así de manifiesto las carencias que significa no disponer de una propuesta creativa y endógena de tecnología o al menos criterios adecuados para enfrentar el proceso de capitalización tecnológica. Producto de esto es que dependiendo del elemento indicador que se escoja para definir el nivel de modernidad de una u otra unidad empresarial, determina que ésta aparezca como capitalista o semicapitalista según sea el indicador seleccionado, por lo tanto, son pocas aquellas empresas, que aparecen como modernas, si se toma el conjunto de los elementos que definen esta característica.

Otro factor que explica esta situación es el estado incipiente de la investigación en este rubro, lo cual implica la inexistencia de criterios metodológicos comunes, claros y relativamente precisos para estudiar esta problemática. Observándose, por el contrario, criterios muy generales y por lo tanto poco poder explicativo o en el otro extremo, un enfoque particular que responde a cierta casuística lo que impide la comparación y la extrapolación, lo cual no resta mérito a la rigurosidad de las investigaciones efectuadas, sino que destaca el carácter incipiente en que se encuentra esta línea de estudio.

Capítulo IV

FORMAS EMPRESARIALES EN LA AGRICULTURA ACTUAL

Como ha quedado en evidencia a lo largo de este estudio, el segmento empresarial que ha surgido en el agro latinoamericano dista mucho de presentar un perfil homogéneo. Este segmento se ha ido desarrollando a partir de la transformación del antiguo orden agrario e impulsor de una nueva ordenación de sesgo capitalista. Esta transformación tiene su origen en la necesidad en que se encontró el sector agropecuario de adecuarse a las exigencias impuestas por el nuevo esquema de desarrollo en que se vieron envueltos durante este siglo los países de la región y que está definido, fundamentalmente, por el creciente predominio del segmento urbano-industrial y la hegemonía estatal. Dicho de modo muy esquemático, la transformación ocurre mediante la incorporación del capital al sistema de producción.

Sin embargo, uno de los elementos de mayor importancia dentro de este proceso, y que habría de significar la frustración de las grandes expectativas puestas en un comienzo en el cambio, es el hecho de que sólo una parte relativamente pequeña de los terratenientes emprendiera el camino de la autotransformación, y que, por el contrario, la gran mayoría ofreciera una decidida resistencia al cambio. En vez de pugnar por la creación de las condiciones formales para que consolidaran las bases de un esquema productivo fundado en el crecimiento sostenido de la productividad y de los rendimientos, la oligarquía terrateniente se empeñó en mantener y acentuar las desigualdades sociales tradicionales del agro. Como consecuencia de esta actitud, una parte muy importante del esfuerzo sectorial para generar los excedentes requeridos por el paradigma urbano-industrial que comenzaba a desarrollarse recayó en el sector de los trabajadores agrícolas y de los campesinos minifundistas.¹⁵

Sin embargo, este afán de prolongar el orden tradicional ocurre precisamente en el marco de la agonía del mismo, dado que el sistema económico se mueve y orienta en un sentido capitalista, gracias principalmente a la acción del Estado, potenciada a su vez por la alta participación de las empresas transnacionales en las distintas instancias productivas del agro. Dentro de este marco general surgen nuevas tensiones y conflictos, tanto entre los diversos agentes que se enfrentan en

el sector agrícola, como en el nivel nacional, entre los grupos terratenientes y aquellas otras fracciones en el poder que abogan por una modernización de carácter industrialista y que, a la larga, acabarían por imponerse.

Es así como a pesar de los esfuerzos conservadores, el panorama del agro comienza a trastocarse. El Estado pone en ejecución una serie de importantes medidas: inversión pública, políticas que favorecen la introducción de bienes, equipos e insumos nuevos, procesos de reforma agraria, etc. Al mismo tiempo, las modificaciones de la estructura de la demanda urbana presionan aun más en favor de la reestructuración productiva del sector agrario.

El conjunto de estas modificaciones se tradujo a su vez en una redefinición del concepto de eficiencia y un fortalecimiento del mercado como instancia de negociación e integración. Aunque este hecho impulsó en alguna medida la autotransformación terrateniente, su máximo efecto estuvo en la incorporación a la actividad agropecuaria de grupos sociales y culturales precisamente no terratenientes, que supieron encarar el proceso productivo con un nuevo espíritu empresarial.

Este es el marco general dentro del cual emerge el segmento empresarial como categoría social relevante en el sector agrícola. Junto a ese marco general, sin embargo, hay un marco más particular que define las formas específicas y diferenciadas que adoptan las diversas unidades productivas empresariales, y que guarda relación, entre otras cosas, con el tipo de inserción mercantil, la dinámica de los distintos rubros de producción, el tamaño de la empresa, y el agro-ecosistema concreto en que opera.

Varios son, en efecto, los elementos que contribuyen a diferenciar y a caracterizar a las diversas empresas. Desde el punto de vista de los recursos productivos, las empresas agropecuarias tienden a desarrollarse en unidades cuyo tamaño va de medio a grande, concentrándose las más capitalizadas en el tamaño medio. En cuanto a la dimensión espacial, la empresa tenderá a ocupar las áreas de mayor calidad o potencial productivo desde el punto de vista agronómico y económico. Esta es, por lo demás, una variable de diferenciación decisiva para las empresas agropecuarias, ya que de ella dependerá en definitiva el grado de rentabilidad y de estabilidad que puedan alcanzar las empresas mediante la modernización productiva.

También es posible hacer algunas distinciones relativas a los rubros o producciones en los que es más dinámica la modernización.

Así, por ejemplo, el mayor grado de modernización, en el sentido de una intensificación capitalista, se da, en general, en las empresas que se dedican a cultivos de ciclo corto nuevos, a los cultivos permanentes de clima templado y a algunas formas

intensivas de ganadería, tales como la cría de aves y de cerdos. En segundo lugar se encuentran los cultivos tropicales permanentes y los cultivos de ciclo corto tradicionales; en tercero, la ganadería ovina y bovina y, en cuarto y último lugar, la actividad forestal.

Teniendo en consideración el conjunto de estos elementos de diferenciación, resulta posible agrupar las empresas agropecuarias según su nivel tecnológico y el nivel de capital en que operan. De este modo resultan cuatro grupos de empresas claramente diferenciados.

Grupo 1: Son empresas que operan con un nivel tecnológico alto y un nivel de capital que va de medio a alto; se vinculan al mercado externo o a los estratos de altos ingresos del mercado interno y frecuentemente se encuentran ligados a agroindustrias muy dinámicas, sean estatales, privadas, nacionales o transnacionales. Estas empresas son, por ejemplo, las que producen la uva de mesa, la manzana, y los frutales y hortalizas de exportación en Chile; el banano en los países de la Unión de Países Exportadores de Bananas (UPEB), la soya en Brasil, Paraguay y Argentina, y los cerdos y aves en Brasil. Dentro de este grupo, aunque con rasgos menos definidos y con algunas características distintas de las anteriores, se encuentran las empresas productoras de sorgo, naranjas, cebollas y tomates en Brasil.

Las empresas de este grupo pueden ubicarse en diferentes estratos de tamaño, según el rubro específico que desarrollen y la capacidad que tienen en general de aprovechar las economías espaciales, que es precisamente una de las características principales de estas unidades.

Estas empresas tienden a integrar verticalmente el proceso de producción, lo cual explica en buena parte su elevado nivel de capital y de tecnología. Desde el punto de vista administrativo, lo característico es que estas empresas, sobre todo las de mayor tamaño, manejen grandes volúmenes de información, tanto económica como agronómica; por otra parte, la unidad empresarial es un ente que se distingue claramente de sus propietarios desde el punto de vista de la gestión, siendo dirigida o asesorada por equipos técnicos de alta calificación.

La misma calificación de esos equipos técnicos permite que este grupo de productores opere en un nivel tecnológico sumamente avanzado, que se enriquece además por la relación con la agroindustria a la que se encuentran ligados o por medio del contacto directo con los centros nacionales e internacionales que elaboran esas tecnologías.

Grupo 2: Está constituido por empresas de nivel tecnológico medio, con una densidad media o media alta de capital, concentradas preferentemente en unidades de tamaño medio y

grande, y con una vinculación menos definida a mercados y agroindustrias. Es el caso de la remolacha en Chile, la caña de azúcar en Venezuela, Perú y Brasil; el trigo y maíz en Argentina (provincia de Buenos Aires); el café en algunas regiones colombianas, y la producción de leche en ciertas regiones del Uruguay y el Ecuador.

Estas unidades empresariales tienen las mismas características básicas que las del grupo anterior. Su diferencia radica fundamentalmente en dos aspectos: uno, que se dedican a rubros que técnicamente requieren un nivel de capital relativo menor que los del grupo anterior; y dos, que los mercados o poderes compradores a los cuales se orientan son menos dinámicos que los del grupo 1.

El acceso a la tecnología está en buena parte mediatizado por la acción y los programas del Estado, y sólo en menor medida depende de los esfuerzos directos de las empresas, lo cual les imprime una dinámica especial y otra matriz de incentivos e iniciativas.

Grupo 3: Este grupo está constituido por empresas que operan con un nivel tecnológico medio bajo y un nivel de capital que va de medio a medio-bajo. Se trata de empresas que dieron relativamente temprano el salto técnico y que posteriormente fueron aminorando en general el ritmo de sus innovaciones. Están representadas básicamente por las empresas dedicadas a la ganadería ovina y bovina en Argentina y Uruguay y a algunos cultivos de ciclo corto tradicionales en la mayoría de los países.

En general, operan sobre predios cuyo tamaño va de mediano a grande, y sin participación intensiva de capital, por lo que la utilidad por unidad de superficie es relativamente baja.

El nivel tecnológico de estas empresas es comparativamente bajo, lo cual ha reducido fuertemente su dinamismo y, por consiguiente, su capacidad de competir en los mercados externos, de donde han estado siendo desplazadas por la producción más eficiente de los países desarrollados.

Grupo 4. El nivel tecnológico de este grupo de empresas es muy bajo, y también su nivel de capital; la suya es casi una actividad de carácter extractivo, que está representada en la región principalmente por las empresas forestales.

Notas

1. Este documento se centra básicamente en el estudio de las empresas productivas y no en las que son exclusivamente comerciales o de transformación.
2. Esta es una caracterización sintética de la hacienda hispanoamericana y no consigna, por tanto, los múltiples matices que se dan en la realidad; por ejemplo, la distinción entre haciendas capitalizadas y no capitalizadas (Kay, 1982).
3. Tal como se indicó en el caso de la plantación, en ese momento se rompe la correspondencia estrecha entre producción y consumo y se separa las decisiones relativas a una y otra.
4. Giberti (1975), señala que este hecho es análogo al fenómeno actual, según el cual la madera es más cara que el árbol del cual se extrae.
5. No se trata de insinuar una relación de causalidad entre ambos fenómenos, sino de constatar de qué modo se van conformando los fenómenos históricos.
6. Esta contradicción se mantendrá durante un período bastante largo.
7. Ténganse presentes las altas tasas de crecimiento de la población y de la urbanización.
8. Para profundizar este punto, véase L. López Cordovez (1982).
9. Tales como, entre otras, la Sociedad Nacional de Agricultura en Chile, la Sociedad Nacional Agraria en Argentina, la Asociación Colombiana de Agricultores, la Sociedad Nacional Agraria de Perú.
10. De hecho, diversos estudios demuestran que existía una alta correlación entre la concentración de la tierra y la del crédito.
11. El crédito conseguido de manera informal, esto es, gracias a los lazos económicos entre hacendados y banqueros y que forma parte de las prácticas establecidas por los latifundistas, se mantendrá largo tiempo en vigencia.
12. Algunos de los mecanismos en tal sentido son, por ejemplo, la existencia de un proyecto de inversión previamente evaluado como prerrequisito para la concesión del crédito y el pago contra factura.
13. Para profundizar este punto, véanse H. Maletta (1984) y P. Gutman (1985).

14. Este concepto se liga en Chile al de ventajas comparativas estáticas, las cuales están fuertemente determinadas por la calidad de los recursos naturales.

15. Esta visión general no desestima en modo alguno los importantes esfuerzos de los productores organizados por incorporar tecnología y progreso, pero no es este fenómeno el que caracterizó el proceso de cambios.

BIBLIOGRAFIA

- Alvarez, E. (1980), Políticas agrarias y estancamiento de la agricultura 1969-1977, Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Editorial Industrial Gráfica.
- Aranda, S. (1979), La economía venezolana, tercera edición, Caracas, Siglo XXI.
- Arroyo, G. (1979), "Bases théoriques et méthodologiques d'un project", Transnationales et Agriculture, Centre de recherche sur l'Amérique Latine et le Tiers Monde (CETRAL), No. 1, Serie 1, Paris.
- Arroyo, G. y otros (1980), "Empresas transnacionales y agricultura en América Latina", Estudios del tercer mundo, vol. 3, No. 2, México, D.F.
- Baraona, R. (1965), "Una tipología de haciendas en la sierra ecuatoriana", Reformas agrarias en América Latina, O. Delgado (ed.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Barbato, C. (1983), "El proceso de generación, difusión y adopción de tecnologías en la ganadería vacuna uruguaya", Procesos sociales e innovación tecnológica en la agricultura de América Latina, M. Piñeiro y E. Trejo (comps.), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), San José, Editorial Texto.
- Barbosa, T. (1986), "Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil. Políticas públicas y sus derivaciones económicas y sociales" (LC/G. 1425), serie Estudios e Informes de la CEPAL, No. 59, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.86.II.G.10.
- Barsky, O. (1978), "Iniciativa terrateniente en la reestructuración de las relaciones en la Sierra ecuatoriana: 1959-64", Revista Ciencias Sociales, vol. II, No. 5, Quito, 1978.
- Barsky, O. y G. Cosse (1981), Tecnología y cambio social: las

haciendas lecheras del Ecuador, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Quito, Editorial Fraga.

Barraclough, S. y J. Collarte (1972), El hombre y la tierra en América Latina, Instituto de Capacitación e Investigación en Reforma Agraria (ICIRA), Santiago de Chile, Editorial Universitaria.

Barrera, C.A. (1985), Análisis histórico ambiental, actores tipo y procesos ecológicos, avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina, CEPAL/PNUMA, Santiago de Chile, LC/G.1347, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.85.II.G.4.

Barraclough, S. y A. Domike (1975), "La estructura agraria en siete países de América Latina", Lucha de clases en el campo Análisis estructural de la economía latinoamericana, E. Feder (comp.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Benjamin, W. (1985), "Expansión y tecnificación de los cultivos permanentes y sus efectos sociales", El crecimiento productivo y la heterogeneidad agraria (LC/L.396; RLAC/86/34-DERU-23), División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, Santiago de Chile.

Carbonetto, L. y otros (1981), "La articulación del proceso productivo agrario con el modelo de acumulación capitalista", Socialismo y participación, No. 14, Lima.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1978), 25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975, serie Cuadernos de la CEPAL No. 21, Santiago de Chile.

----- (1979), Las transformaciones rurales en América Latina: ¿Desarrollo social o marginación?, serie Cuadernos de la CEPAL, No. 26, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.81.II.G.47.

----- (1982), Economía campesina y agricultura empresarial: tipología de productores del agro mexicano, México, D.F., Siglo XXI Editores.

----- (1986 a), La agricultura en la óptica de la CEPAL (LC/L.385), Santiago de Chile.

----- (1986 b), Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1985, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.S.86.II.G.1. (LC/G.1420/Corr.1), Santiago de Chile.

- CIDA (Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola) (1966), Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola: Informe regional, Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos, Washington, D.C.
- Crispi, J. (1984), "Agro, estado y acumulación en Chile: un recuento histórico", Estudios rurales latinoamericanos, vol 7, No. 3, Bogotá.
- Crispi, J. y otros (1980), "Capitalismo y campesinado en el agro chileno", Estudios Rurales Latinoamericanos, vol. 3, No. 2, Bogotá.
- Chiriboga, M. (1984), "Estado, agro y acumulación en el Ecuador: una perspectiva histórica", Estudios rurales latinoamericanos, vol. 7, No. 2, Bogotá.
- Dandler, J. (1984), "El desarrollo de la agricultura, políticas estatales y el proceso de acumulación en Bolivia", Estudios rurales latinoamericanos, vol. 7, No. 2, Bogotá.
- Edward, G. (1971), O desenvolvimento da agricultura no Brazil, Rio de Janeiro, APEC Editora S.A.
- Eliás, V (1985), Government Expenditures on Agriculture Growth in Latin America, Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias (IFPRI), Research Report, No. 50, Washington D.C.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (1985), "Informe del taller de trabajo sobre el ascenso de la mediana producción en la agricultura latinoamericana", Roma, mimeo.
- Fernández, M. (1984), "La adopción de decisiones de políticas para el desarrollo rural", Estudio sobre la pobreza rural, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Santiago de Chile.
- Florescano, E. (comp.) (1975), Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina, Comisión Latinoamericana de Ciencias Sociales, (CLACSO), Editores Siglo XXI, México D.F.
- García, A. (1967), Reforma agraria y economía empresarial en América Latina, Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- (1982), "El problema empresarial y la reforma agraria en América Latina. Arcaísmo y modernización en la empresa agrícola", Cuadernos de agroindustria y economía rural, No. 9, Bogotá.

- Gastó, J. (1981), "Bases ecológicas de la modernización de la agricultura" Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina, O. Sunkel y N. Gligo (comps.), tomo I, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Giberti, H. (1975), Historia económica de la ganadería argentina, Buenos Aires, Solar/Hachette.
- González, J. y otros (1977), La planificación del desarrollo agropecuario. Un enfoque para América Latina, vol. I, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), México, D.F., Siglo XXI Editores.
- Gutman, G. y A. van Kerteren (1979), "Agroindustries et transnacionales au Venezuela", Transnationales et Agriculture, Centre de recherche sur l'Amérique Latine at le Tiers Monde (CETRAL), No. 4, Serie 1, París.
- Gutman, P. (1985), "Interacción entre productores rurales y ambiente natural: apuntes para una tipología", Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina. (LX/G. 1347), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.85.II.G.4.
- Heynig, K. (1982), "Principales enfoques sobre la economía campesina", Revista de la CEPAL, No. 16, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.82.II.G.2.
- Kay, C. (1982), "El desarrollo del capitalismo agrario y la formación de una burguesía agraria en Bolivia, Perú y Chile", Revista Mexicana de Sociología, año XLIV, vol. XLIV, No. 4, México, D.F.
- López Cordovez, L. (1982), "Agricultura y alimentación. Evolución y transformaciones más recientes en América Latina", Revista de la CEPAL, No. 16, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.82.II.G.2.
- (1985), "Transformaciones, tendencias y perspectivas", Pensamiento Iberoamericano, No. 8, Madrid.
- Maletta, H. (1984), "Los agricultores medianos en América Latina: elementos para una evaluación comparativa", Taller sobre medianos productores, Universidad de Cambridge, versión preliminar.

- Matos, J. y J. Mejía (1984), Reforma agraria: logros y contradicciones 1969-1979, Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Lima, Editorial Industrial Gráfica.
- Morner, M. (1975), "La hacienda hispanoamericana: examen de las investigaciones y debates recientes", Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina, México, D.F., CLACSO, Siglo XXI Editores.
- Ortega, E. (1986), Agricultura campesina en América Latina y el Caribe, (LC/L.405; RLAC/86/49-DERU-24), División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, Santiago de Chile.
- Pucciarelli, A. (1978), "La estructura de clases del capitalismo dependiente: el caso argentino", Estudios rurales latinoamericanos, vol. 1, No. 2, Bogotá.
- Rama, R. (1985), "Presencia y efecto de la inversión extranjera", en Pensamiento Iberoamericano No. 8, Madrid.
- Sabato, J. (1983), "El agro pampeano argentino y la adopción de tecnología entre 1950 y 1978", Procesos sociales e innovación tecnológica en la agricultura de América Latina, M. Piñeiro y E. Trigo (comps.), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), San José, Editorial Texto.
- Samaniego, C. (1984), "Estado, acumulación y agricultura en el Perú", Estudios rurales latinoamericanos, vol. 7, No. 3, Bogotá.
- Stenberg M. (1962), Chilean Land Tenure and Land Reform, tesis de doctorado, Universidad de California, Berkeley.
- Tobón, A. (sin fecha), La tierra y la reforma agraria en Colombia, Bogotá, Editorial Cáncer.
- Wolf E. y otros (1975), "Hacienda y plantaciones en mesoamérica y las Antillas" Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina, CLACSO, E. Florescano (comp.), México, D.F., Editorial Siglo XXI.