

Revista de la CEPAL

Director

RAUL PREBISCH

Secretario Técnico

ADOLFO GURRIERI

Editor

GREGORIO WEINBERG



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
SANTIAGO DE CHILE / AGOSTO DE 1980

SUMARIO

América Latina en la Nueva Estrategia Internacional del Desarrollo. <i>Centro de Proyecciones de la CEPAL</i>	7
La apertura al exterior de América Latina <i>Aníbal Pinto</i>	33
El fenómeno tecnológico interno <i>Ricardo Cibotti y Jorge Lucángeli</i>	61
El desarrollo económico y las teorías del valor <i>Armando Di Filippo</i>	81
Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia <i>Alexander Schejtman</i>	121
Estadísticas del sector externo para la planificación del desarrollo: ¿tarea de estadísticos y de planificadores? <i>Mario Movarec</i>	141
Sobre el artículo de Raúl Prebisch, "Hacia una teoría de la transformación" Comentario de Gert Rosenthal Comentario de Isaac Cohen Comentario de Fernando Fajnzylber	163
Algunas publicaciones de la CEPAL	183

Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia

*Alexander Schejtman**

La percepción de la agricultura campesina como un segmento de la economía caracterizado por una lógica propia y distinta a la de tipo capitalista constituye un hecho relativamente reciente en la literatura latinoamericana sobre temas agrarios.

Hasta hace alrededor de una década, predominaban las formulaciones de tipo dualista o dicotómico (tradicional-moderno, precapitalista o feudal-capitalista, estancado-dinámico, etc.) que carecían de referencias teóricas al funcionamiento interno del polo llamado tradicional o precapitalista. Por otra parte, la economía agrícola de corte neoclásico se limitaba a aplicar a la economía campesina un paradigma microeconómico idéntico al de cualquier otro tipo de unidad de producción.

En el presente artículo, el autor hace un intento por demostrar la legitimidad y relevancia teórica del concepto de economía campesina integrando en una formulación única los aportes que diversos autores han hecho al tema.

Gran parte del trabajo está dedicada al análisis de los rasgos principales del funcionamiento interno de la economía campesina, o sea, de la lógica que gobierna las decisiones sobre asignación de recursos en este sector.

Analizada esa lógica interna, se la contrasta con la que caracteriza a la agricultura empresarial o capitalista, y se demuestra que los términos de inserción de la agricultura campesina en la economía nacional están íntimamente ligados a la lógica peculiar que gobierna su funcionamiento.

El estudio concluye con un somero análisis de las fuerzas externas a la economía campesina que inciden en su descomposición, recomposición y persistencia.

*El autor es funcionario de la Subsección de la CEPAL en México. Este artículo forma parte de un estudio sobre tipología de productores en el México rural, y donde se aplican los conceptos aquí presentados al análisis empírico de la estructura agraria.

Introducción

Hasta un pasado muy reciente, los estudios sobre desarrollo económico, estructura agraria y economía agrícola en América Latina, cualquiera fuera la corriente teórica a la cual se encontraran adscritos, carecían de una percepción de la agricultura campesina como una forma específica y distinta de organización de la producción.

Para las corrientes derivadas, en mayor o menor grado, del liberalismo decimonónico y de la vertiente ricardiana de la economía política, el campesinado constituía un resabio socio-cultural del pasado —llámese feudal, precapitalista o tradicional— destinado a desaparecer de un modo más o menos acelerado al influjo del desarrollo de la agricultura empresarial y de la manufactura; por esta razón, no merecía más consideración como forma de producción que la que se deriva del análisis de los mecanismos que conducen (u obstaculizan) su 'modernización'.

Para la corriente neoclásica, la unidad familiar campesina no constituía un sujeto específico de análisis distinto a la empresa agrícola (o, para estos efectos, a cualquier otra unidad de producción) pues, en lo que a la conducta del productor se refiere, no se advertían en ella más diferencias que las derivadas de la existencia de distintas escalas de producción y de diferentes dotaciones relativas de factores. Por ello, las decisiones acerca de qué, de cómo y de cuánto producir estarían regidas, en ambos casos, por la tendencia a igualar, para cada uno de los 'factores' empleados, la razón entre sus productividades marginales y sus precios; es decir, la asignación de recursos estaría gobernada por una misma lógica de manejo.

La persistencia del campesinado o, más exactamente, el hecho de que su reducción significativa —prevista por la economía política— no tenga visos de producirse dentro de un horizonte histórico significativo para el análisis social y para el diseño de estrategias de desarrollo, así como la insuficiencia del análisis neoclásico para dar cuenta de una serie de fenómenos relevantes de la conducta del productor-campesino,¹ han conducido a la aparición du-

¹En el punto I.1 se hace referencia a varios de estos fenómenos.

rante la última década, de una vasta literatura destinada a reconsiderar los términos con que tradicionalmente se ha abordado la cuestión campesina en el análisis económico.

En este proceso de reconsideración teórica es posible advertir dos hitos importantes; el primero, constituido por la serie de críticas a que se ha estado sometiendo, desde mediados de los años 60, a las formulaciones dualistas de distintas corrientes de pensamiento, tanto las construidas en torno a la dicotomía tradicional-moderna como a las desarrolladas en términos de la dicotomía feudalismo-capitalismo. El segundo hito corresponde al surgimiento del análisis de la economía campesina como una forma *sui generis* de organización de la producción, a partir del 'redescubrimiento' de los escritos de los llamados 'populistas rusos' de la década de los años 20, en particular de los escritos de A.V. Chayanov y de su escuela de Organización de la Producción.²

El primero de los fenómenos indicados (crítica al dualismo) contribuyó al abandono de la percepción de las sociedades periféricas como escindidas en dos sectores: el sector tradicional, precapitalista, semifeudal o feudal, que sería un resabio de un pasado colonial; y el sector moderno, dinámico o capitalista, que tendría por misión 'absorber' y transformar al primero a su imagen y semejanza.

En contraposición a este postulado, se planteó la tesis de la unicidad del proceso histórico de gestación de ambos sectores y la de la articulación de los mismos en un todo global del que ambos serían parte integrante, explicándose de un modo recíproco. Por esta vía, se

abandonó la idea del rezago y se admitió, implícita o explícitamente, la posibilidad de la persistencia e incluso de la creación de formas campesinas como parte de una dinámica de desarrollo capitalista.

El segundo de los hechos mencionados —el estudio de la economía campesina al que está dedicado fundamentalmente este trabajo— constituye un esfuerzo por estudiar un importante segmento de las economías periféricas que, al ser calificado de 'tradicional', se había renunciado a analizar o había sido simplemente asimilado a una supuesta forma de racionalidad universal y única que correspondería a la del 'maximizador' de tipo neoclásico.

Es, dentro de este último objetivo, que se encuadra la parte sustantiva de este estudio que constituye un intento por integrar, en una formulación única, los aportes de diversos autores a la caracterización de la economía campesina, en un esfuerzo por demostrar tanto la legitimidad teórica como la relevancia empírica de esta conceptualización para el diseño de estrategias de desarrollo en países con un segmento campesino significativo.

Además del análisis de la economía campesina como una forma específica de organizar la producción, objetivo principal del artículo, en la segunda parte se hace un contrapunto esquemático entre los principales rasgos de la agricultura campesina y los propios de la agricultura empresarial o capitalista para, finalmente, hacer algunas consideraciones sobre las modalidades de inserción o de articulación de la agricultura campesina en el conjunto de la economía.

²La influencia de los escritos de Chayanov en la literatura occidental es sorprendentemente tardía, a pesar de que en 1931 uno de sus artículos, conteniendo lo esencial de su tesis teórica, fue publicado por la University of Minnesota Press integrando un conjunto de trabajos editados por P. Sorokin, C. Zimmerman y C. Galpin. (A. V. Chayanov, "The Socioeconomic Nature of Peasant Farm Economy", en *A Systematic Source Book in Rural Sociology*.)

A pesar de esta publicación tan temprana, ni la antropología ni la economía parecen haber advertido, hasta mediados de los años 60, la importancia de este autor. Eric Wolf, citando el texto antes mencionado, es uno de los primeros en recoger en su libro *Peasants* (New Jersey, Prentice Hall,

1966), lo esencial de la tesis de Chayanov (pp. 14 y 15). El mismo año, D. Thorner, B. Kerblay y R.E.F. Smith publican —además de un análisis biográfico del autor y de una evaluación de sus aportes teóricos— dos de sus escritos más importantes. Véase A. V. Chayanov, *The Theory of Peasant Economy*, Richard D. Irwin, Inc., Illinois, 1966. A partir de esta obra los aportes del mencionado autor adquieren gran difusión tanto en el mundo anglosajón como en América Latina. La traducción al español de sus principales escritos data de 1974: A. V. Chayanov, *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974.

I

Especificidad de la economía campesina

El concepto de economía campesina engloba a aquel sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el objeto de asegurar, ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo o, si se prefiere, la reproducción de los productores y de la propia unidad de producción. Alcanzar dicho objetivo supone generar, en primer término, los medios de sostenimiento (biológico y cultural) de todos los miembros de la familia—activos o no— y, en segundo lugar, un fondo—por encima de dichas necesidades— destinado a satisfacer la reposición de los medios de producción empleados en el ciclo productivo y a afrontar las diversas eventualidades que afectan la existencia del grupo familiar (enfermedades, gastos ceremoniales, etc.).

La lógica de manejo de los recursos productivos disponibles, es decir, la que gobierna las decisiones del qué, del cómo y del cuánto producir y del qué destino darle al producto obtenido, se enmarca dentro de los objetivos descritos, dando a la economía campesina una racionalidad propia y distinta de la que caracteriza a la agricultura empresarial. Esta última, por contraste, responde a las interrogantes descritas (qué, cómo, cuánto, etc.) en función de maximizar las tasas de ganancia y acumulación. En este sentido, estaríamos en presencia de dos formas de organización social de la producción específicas y distintas.³

³Aquí se habla de formas de organización de la producción (o, más brevemente, de formas) para soslayar el debate sobre si la economía campesina es o no un modo de producción, en el sentido que el materialismo histórico le da al término. Aunque dicho debate pudiera ser sustantivo por algunas de sus implicaciones teóricas, no lo es en lo que a los propósitos de este trabajo se refiere, que se limitan a demostrar que se trata de una forma de producción distinta de la empresarial, regida por reglas que le son propias. Los interesados en el debate pueden consultar, entre otros: R. Bartra, *Estructura agraria y clases sociales en México*, Ed. Era, México, 1974, quien considera a la agricultura campesina como un modo mercantil simple. Igual posición sostiene M. Coello, "La pequeña producción campesina y la ley de Chayanov", en *Historia y sociedad*, N.º 8, México, 1975. Por su parte, J. Tepicht, *Marxisme et agriculture: le*

Si se postulara la existencia de una racionalidad universal, en lo que a criterios de asignación de recursos se refiere, y si se estimara que las diferencias de comportamiento entre los diversos tipos de unidades, sólo son atribuibles a diferencias de escala y de disponibilidad de recursos, tendrían que catalogarse como puramente 'irracionales' una serie de fenómenos sustantivos, recurrentes y empíricamente comprobables en áreas de economía campesina.

A título de ilustración pueden mencionarse algunos de estos fenómenos que sugieren la existencia de una racionalidad campesina específica y distinta a la racionalidad empresarial.

Al evaluar los resultados económicos de uno o más ciclos en las unidades campesinas aplicando los conceptos convencionales de 'costo de factores', se concluye, en la gran mayoría de los casos, que dichas unidades incurren sistemáticamente en pérdidas de mayor o menor magnitud. En otras palabras, cuando en la evaluación de los costos de este tipo de unidades se emplean: i) los precios de mercado pa-

paysan polonais, París, A. Colin, 1973, pp. 13-46, lo considera de un modo *sui generis*. A. Warman sostiene una posición de este mismo tipo en *...Y venimos a contradecir*, México, La Casa Chata, 1976, cap. VI.

Entre los críticos de la tesis del modo de producción puede verse: H. Bernstein, "Concept for the Analysis of Contemporary Peasantries" (trabajo mimeografiado, próximo a publicarse en M. J. Mbilig y C.K. Omari, *Peasant Production in Tanzania*, University of Dar Es Salaam); con una argumentación diferente, el artículo de G. Esteva "La economía campesina moderna", fotocopia facilitada por el autor, 1979. En P. Vilar, "La economía campesina", en *Historia y sociedad*, N.º 15, México, 1977, encontramos una crítica digna de consideración acerca de la validez del concepto mismo de economía campesina. En el *Journal of Peasant Studies* (JPS), ed. Frank Cass, Londres, se han incluido numerosos artículos que abordan el tema del modo (o forma) campesina; véanse, por ejemplo: J. Ennero, P. Hirst y K. Tribe, "Peasantry as an Economic Category", *JPS*, Vol. 4, N.º 4, julio 1977; M. Harrison, "The Peasant Mode of Production", *JPS*, Vol. 4, N.º 4, julio 1977; D. E. Goodman, "Rural Structure, Surplus Mobilization and Modes of Production in a Peripheral Region: The Brazilian North-East", *JPS*, Vol. 5, N.º 1, octubre 1977; C. D. Scott, "Peasants, Proletarianization and Articulation of Modes of Production: The Case of Sugar-cane Cutters in Northern Peru", *JPS*, Vol. 3, N.º 3, abril 1976.

ra imputar la renta de la tierra; ii) el salario corriente para estimar el costo de la mano de obra familiar empleada; y iii) los precios de mercado para imputar el valor de los insumos no comprados y a este total se le agregan los costos monetarios efectivamente incurridos, y cuando en la valoración del producto se suma lo vendido a lo autoconsumido, valorado a precios de mercado, la diferencia entre valor del producto y costos así calculados suele resultar, con gran frecuencia, negativa. Este tipo de resultados que llevaría a la conclusión de que "la mitad del género humano hoy en día ejercería una actividad productiva con un déficit constante, es no obstante, una especie de *reductio ad absurdum*..."⁴ y constituye "un ejemplo instructivo, no de estupidez o filantropía campesina, sino del error en que se incurre al creer que no hay sino una sola racionalidad económica en todo tiempo y espacio".⁵

La capacidad de las unidades campesinas de vender su ganado de crianza a precios que a un eficiente productor empresarial lo llevarían muchas veces a incurrir en pérdidas (hasta de sus costos corrientes), es otro ejemplo de la existencia de dos formas diferentes de valoración de recursos y productos en uno y otro tipo de economía.

Otro ejemplo de fenómenos de este tipo se evidencia en la disposición del campesino-arrendatario a pagar cánones (en especie o en dinero), generalmente superiores a los de las formas de arrendamiento capitalista, sin que medie necesariamente compulsión extraeconómica para que esto ocurra. Expresando lo anterior en términos neoclásicos, se diría que el campesino está dispuesto a pagar rentas por la tierra superiores a lo que podría estimarse como el valor del 'producto marginal de la tierra' o, en el caso de la compra de tierras, a pagar por ellas un valor más alto que el de la renta prevista, actualizada a la tasa de retorno interna del capital que induce a invertir a un empresario.⁶

Otro tipo de situación reveladora está constituida por la presencia, en determinadas áreas, de unidades campesinas que, poseyendo recursos productivos en cantidades o en proporciones semejantes, cultivan sus tierras con intensidades diferentes.⁷ Este hecho sería considerado como revelador de ineficiencias o irracionalidades por parte de algunos de estos productores, quienes aparecerían como voluntariamente alejados de un 'óptimo económico' de tipo neoclásico. Igual juicio merecerían situaciones donde se advierte la presencia del multicultivo (o de multi-actividad), o la presencia exclusiva de productos de consumo básico frente a la posibilidad de incrementar el producto a través de la especialización o por la incorporación de productos mercantiles de tipo especulativo o de riesgo, respectivamente.

Los fenómenos arriba indicados a título de ejemplo están lejos de constituir hechos excepcionales en áreas de agricultura campesina y de agotar la multiplicidad de comprobaciones empíricas que sugieren la existencia de un tipo de racionalidad distinta a la empresarial, determinada por factores de orden histórico-estructural, tanto internos como externos a las unidades productivas, que nos proponemos considerar con cierto detalle.

1. *El carácter familiar de la unidad productiva*

La unidad campesina es, simultáneamente, una unidad de producción y de consumo, donde la actividad doméstica es inseparable de la actividad productiva. En ella, las decisiones relativas al consumo son inseparables de las que afectan a la producción, y esta última es emprendida sin empleo (o con empleo marginal) de fuerza de trabajo asalariada (neta). Esta característica, que condiciona muchas otras, es reconocida como central por todos los autores

⁴W. Kula, *Théorie économique du système féodal*, citado por R. Bartra, *op. cit.*, 1973, p. 36.

⁵J. Tepicht, *op. cit.*, 1973, p. 36.

⁶A. Schejtman, "Elementos para una teoría de la economía campesina: pequeños propietarios y campesinos de hacienda", en *El Trimestre Económico*, Vol. XLII(2) N.º 166, México, abril-junio de 1975; reeditado en *Economía Campesina*, Lima, DESCO, 1979.

⁷En áreas de gran restricción de tierras este fenómeno puede no expresarse con gran claridad; sin embargo, cuando no existen restricciones mayores a la definición de la escala deseable por parte de la unidad campesina (trópico húmedo, áreas de amplia frontera agrícola no monopolizada), se aprecian diferencias de escala que no pueden explicarse como determinadas por la disponibilidad de otros recursos complementarios (fuerza de trabajo, implementos, etc.), sino por la presencia de objetivos distintos a los admitidos en la definición de los 'óptimos económicos'.

que abordaron el tema de la economía campesina, destacando incluso que muchas veces el carácter nuclear o extendido de la familia es parte integrante de una estrategia de producción para la supervivencia.

Es posible encontrar textos muy tempranos (1913) que destacan el fenómeno arriba indicado y definen a la unidad campesina como "una empresa de consumo-trabajo, con las necesidades de consumo de la familia como su objetivo y la fuerza de trabajo familiar como los medios, con poco o ningún uso de trabajo asalariado".⁸ T. Shanin, uno de los autores clásicos de la sociología rural, considera a la unidad campesina como "caracterizada por una integración total de la vida campesina y de su empresa agrícola. La familia provee el equipo de trabajo para la granja, cuya actividad está fundamentalmente orientada a satisfacer las necesidades básicas de consumo familiar y las obligaciones para con los detentadores del poder económico y político".⁹ J. Tepicht, por su parte, expresa otro tanto señalando que "el carácter familiar significa en nuestro modelo la simbiosis entre la empresa agrícola (*ferme*) y la economía doméstica (*ménage*)".¹⁰ Chayanov, uno de los fundadores de la corriente campesinista, señalaría por su parte que "...en la unidad económica familiar, que no recurre a fuerza de trabajo contratada, la composición y el tamaño de la familia es uno de los factores principales en la organización de la unidad económica campesina".¹¹

La división del trabajo dentro de la unidad

⁸T. Shanin, "A Russian Peasant Household at the Turn of the Century", en *Peasants and Peasant Societies* (T. Shanin ed.), Penguin, 1971, p. 30, quien cita un párrafo de la *Enciclopedia rusa* publicada en 1913 (Vol. 18, p. 151).

⁹*Ibidem*.

¹⁰El autor ilustra lo anterior con el caso de una región argelina (*Zeribe*) donde, al estudiar "el tipo de propiedad indivisa" (de las antiguas familias extendidas), se comprueba una cuasi ausencia de situaciones 'mixtas': actividad productiva común y cocinas separadas o viceversa. O bien las parejas se reúnen en los trabajos de campo y en la mesa, o bien se separan y se modernizan tanto en el campo como en la mesa (aun si se comparte el mismo techo)", *op. cit.*, pp. 23 y 24.

¹¹Chayanov, 1974, *op. cit.* Este autor llega incluso a ver en la estructura familiar (tamaño, edades, sexo), el principal elemento de la diferenciación económica, apreciación que no compartimos, como se indica cuando abordamos, en párrafos posteriores, el tema de la diferenciación.

familiar se hace de acuerdo a las diferencias de edad y sexo, y está regida, con frecuencia, por normas consuetudinarias en lo que al trabajo de hombres y mujeres se refiere. En el párrafo siguiente se analizan las implicaciones derivadas de esta forma de visión del trabajo.¹²

2. El compromiso irrenunciable con la fuerza de trabajo familiar

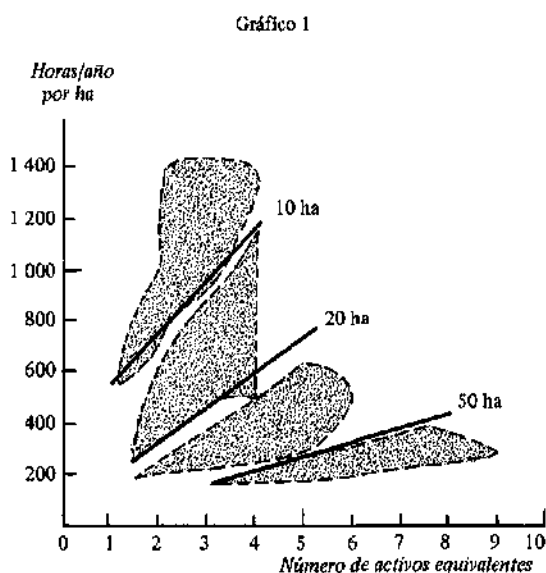
El empresario puede regular la fuerza de trabajo de su unidad productiva a voluntad—si hacemos abstracción de restricciones legales impuestas—, siguiendo los dictados del mercado. Por contraste, el jefe de familia en una unidad campesina admite como dato la fuerza familiar disponible y debe encontrar ocupación productiva para todos ellos. S. H. Franklin, en un estudio importante sobre el campesinado europeo,¹³ destaca este compromiso como el rasgo central de la unidad campesina, expresándolo en los siguientes términos: "El jefe de la unidad campesina (*chef d'entreprise*) carece de la libertad de acción (del empresario capitalista) para regular la fuerza de trabajo. Su fuerza de trabajo está compuesta por sus parientes ("kith and kin")... y contratarlos y despedirlos de acuerdo con los dictados de algún mecanismo de regulación externa, sería inhumano, no práctico e irracional simultáneamente. Inhumano porque sólo en circunstancias excepcionales es posible encontrar oportunidades de empleo alternativo. No práctico porque los miembros de su fuerza de trabajo, en cuanto miembros de la familia, tienen derecho a una parte de la propiedad de los medios de producción... Irracional porque los objetivos de la empresa son, en primer lugar, familiares y sólo secundariamente económicos, puesto que el propósito del "chef" es maximizar el insumo de trabajo más

¹²La gran ductilidad de la simbiosis empresa-familia la ilustra A. Warman con una referencia al período zapatista: "...conforme el acceso de la tierra acaparada por la hacienda se fue haciendo más difícil, la familia extensa se fortaleció como la unidad más eficiente para conseguir un abasto de maíz independiente y aumentar los ingresos por salarios para cubrir la subsistencia campesina. Era la única forma de organización que permitía seguir viviendo y mantener una tropa combatiente", *op. cit.*, 1977, p. 307.

¹³S. H. Franklin, *The European Peasantry*, Londres, Methriar, 1969.

que la ganancia u otro indicador de eficiencia".¹⁴

En el gráfico siguiente se aprecian con claridad las implicaciones del rasgo descrito, además de otras a las que haremos referencia en el párrafo siguiente y que el autor citado parece no advertir.



Las áreas sombreadas del gráfico encierran conjuntos de observaciones sobre intensidad de trabajo (horas/año/hectárea) para unidades con distinta superficie y diferente número de activos equivalentes.¹⁵ Los rangos deben leerse del modo siguiente: el conjunto (sombreado) superior incluye observaciones sobre unidades de menos de 10 hectáreas; el que le sigue, sobre unidades entre 10 y 20 hectáreas, y así sucesivamente hasta el último que incluiría las de unidades de más de 50 hectáreas.

Se advierte que lo que Franklin llama "el compromiso laboral del *chef d'entreprise*", se

¹⁴La expresión "maximizar el insumo de trabajo" es equívoca; en rigor debería decir maximizar el insumo de trabajo *productivo*, es decir, generador de incrementos de ingreso neto y no del trabajo en general.

¹⁵Suponemos que "standard labor units", que es la variable empleada por el autor, supone que las diversas categorías de trabajadores de la unidad habrían sido reducidas a una unidad homogénea con criterios que, infortunadamente, no se aclaran.

expresa en el hecho de que, para un rango de superficie dado, hay una tendencia a elevar el número de jornadas por hectárea a medida que se incrementa el número de activos. Lo que en cambio el autor no destaca suficientemente, es que para cada estrato de tamaño y número de activos hay todo un rango de intensidades de trabajo por hectárea que tiende a ser más amplio a medida que el tamaño de la unidad disminuye. Esto sugeriría la existencia, como veremos en el párrafo siguiente, de diferente número de consumidores por activo entre las unidades que conforman una misma categoría de superficie y número de activos.

3. Intensidad de trabajo y la Ley de Chayanov

La intensidad en el uso de factores —dado el volumen disponible de éstos y el nivel tecnológico— está determinada por el grado de satisfacción de las necesidades de reproducción de la familia y de la unidad productiva, incluidas entre ellas las deudas o compromisos con terceros.

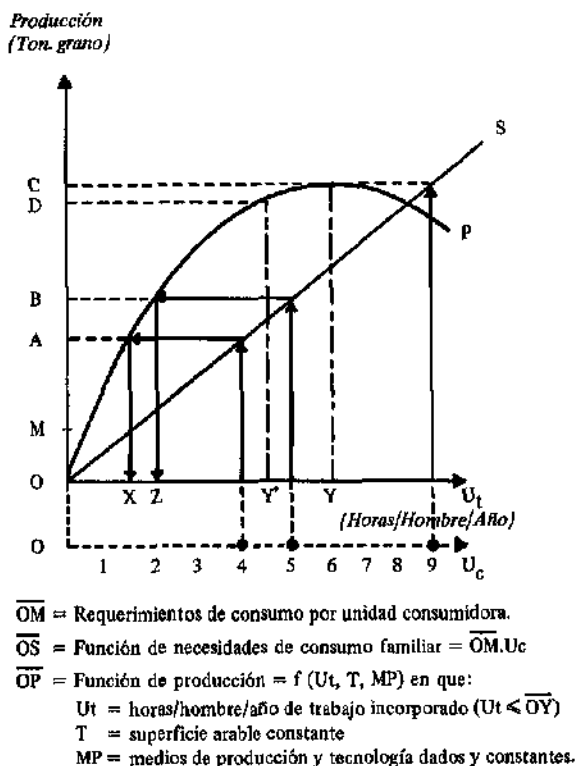
En términos generales, y *ceteris paribus*, habrá una tendencia a intensificar el trabajo a medida que el coeficiente de dependientes por activo tienda a elevarse. Es decir, a igualdad de recursos (tierra, medios de producción) el número de jornadas por hectárea tenderá a aumentar con el crecimiento de la relación entre consumidores que hay que sostener y trabajo familiar disponible; si, por otra parte, aumenta la tierra disponible, las jornadas por hectárea tenderán, *ceteris paribus*, a disminuir. En este sentido, puede afirmarse que dentro del espectro tecnológico propio de la economía campesina, la forma de sustitución dominante es la que se da entre tierra y trabajo (que funciona en ambos sentidos), por contraste con la agricultura empresarial, donde la sustitución dominante es la que se tiende a dar entre capital y trabajo y entre capital y tierra.¹⁶

Podemos expresar con mayor claridad las mencionadas 'reglas' de intensificación a través de un modelo gráfico simplificado (Gráfico 2)¹⁷ donde los recursos (tierra, medios de producción, fuerza de trabajo, etc.) y la tecnología,

¹⁶J. Tepicht, *op. cit.*, pp. 24 y 26.

¹⁷Tomado de A. Schejtman, *op. cit.*

Gráfico 2



Fuente: Schejtman, A., *op. cit.*, 1975.

están dados y son comunes a todas las unidades familiares representadas, variando solamente el número de consumidores que cada unidad debe sostener. Estos consumidores aparecen expresados en unidades consumidor equivalente (U_c); es decir, en unidades 'consumidor tipo o medio', al que se reducirían los diferentes grupos de edad y sexo de los miembros de las familias. Esta variable (U_c) aparece representada en el gráfico como una proyección hacia abajo del eje de las abscisas. El eje de las abscisas (U_t) representa las disponibilidades de trabajo familiar homogeneizadas y expresadas en horas/hombre/año.

Si suponemos que las jornadas disponibles son mayores que OY , que es el punto de máxima intensificación (o punto donde el producto marginal del trabajo, medido en grano, se haría cero), el punto mínimo de intensidad (horas/hombre/año por unidad de superficie) dependerá de U_c , creciendo en el mismo sentido que esta variable. Para $U_c = 4$, las horas de trabajo serán \overline{OX} ; para $U_c = 5$, éstas suben a \overline{OZ} , y así sucesivamente, hasta llegar a \overline{OY} para $U_c = 9$,

donde la intensidad mínima requerida y la máxima posible pasan a coincidir.

En este caso ($U_c = 9$), el producto necesario para satisfacer el consumo de esta unidad es igual a \overline{OC} , que es el máximo posible dadas las tierras, los medios de producción y la tecnología. Para todos los demás casos ($U_c \leq 8$) estaría determinada la intensidad mínima aceptable, en el sentido, por ejemplo, de que una familia con $U_c = 4$ tiene que aplicar por lo menos \overline{OX} jornadas, pero pasado ese punto, y hasta \overline{OY} , la determinación del nivel específico de intensidad —lo que Chayanov llama de "autoexplotación de la fuerza de trabajo"— se establecería por la relación entre la satisfacción de necesidades que superan las mínimas y la penuria del trabajo adicional requerido para satisfacerlas.¹⁸ Huelga señalar que cuando los recursos son insuficientes ($U_c > 9$ en el ejemplo), no sólo la intensidad empleada será la máxima posible, sino que además será necesario buscar ocupación complementaria para alcanzar el ingreso de reproducción de la familia y de la unidad productiva, o enfrentarse al deterioro o descomposición de ésta.¹⁹

Como por lo general las unidades campesinas se encuentran en torno a una situación como la implicada en el punto de máxima intensidad, el margen para consideraciones subjetivas sobre utilidades marginales de los productos y 'desutilidades' marginales del esfuerzo, centrales en la formulación de Chayanov, es lo suficientemente estrecho como para ser prácticamente irrelevante y permitir una determinación del nivel en términos que hacen considerar que la unidad campesina tiende a buscar todo incremento posible de ingreso, independientemente del esfuerzo que éste suponga.²⁰ "Por contraste con el capitalista

¹⁸A. V. Chayanov, *op. cit.*, 1974, p. 84.

¹⁹A. Warman expresa esta 'ley' en los siguientes términos: "Una vez satisfechos los requerimientos de subsistencia el campesino suspende su producción. Por una parte, los rendimientos decrecientes para la actividad más intensa determinan que todo ingreso adicional sobre el mínimo de subsistencia demande un aumento desproporcionado en la actividad. Por otra, la integración en el mercado capitalista implica que todo aumento en el ingreso origine un incremento en la transferencia de excedentes" (*op. cit.*, 1976, p. 326), introduciendo, además, el problema de la subordinación al que haremos referencia más adelante.

²⁰J. Tepicht, *op. cit.*, p. 41.

que no compromete fondos nuevos si no cuenta, por lo menos, con una tasa de ganancia proporcional a éstos y por contraste también con el asalariado que exigirá por cada hora suplementaria de trabajo tanto o más que por las horas normales, el 'personal' de una explotación familiar está dispuesto a proporcionar un incremento de trabajo para aumentar su ingreso global, que [dados los rendimientos decrecientes A.S.] será pagado a un precio más bajo, disminuyendo el valor medio de su 'paga' colectiva".²¹

4. El carácter parcialmente mercantil de la producción campesina

La economía campesina no constituye una economía 'natural', o de autoconsumo, o autárquica, desde el momento en que una proporción variable de los elementos materiales de su reproducción —trátense de insumos o de productos de consumo final— deben ser adquiridos, por dinero, en el mercado. Por ello, la unidad familiar está forzada a incorporarse al mercado de bienes y servicios como oferente de productos y/o de fuerza de trabajo.

Sin embargo, y a diferencia de un *farmer* americano o de otro tipo de empresa familiar de carácter comercial, la aproximación al mercado se hace, en general, a partir de su condición de productor de valores de uso (para utilizar la terminología clásica) y no de productos que *a priori* fueron definidos como mercancías, salvo que elementos de compulsión externa así se lo impongan. En otras palabras, el qué producir no está determinado por la índole mercantil del producto sino por su papel en el sostenimiento de la familia y la unidad de producción.

Con frecuencia, hasta la forma como se realiza la venta de lo producido suele revelar la condición descrita. Así, cuando el o los productos vendidos son los mismos de la dieta básica maíz, frijol, trigo, etc.), el campesino no define, en el momento de la cosecha, cuánto va al mercado y cuánto al autoconsumo, sino que va sacando a la venta pequeños lotes de lo cosechado a medida que se le van presentando las necesidades de comprar y de pagar. Sólo *ex post* es posible reconstruir el monto de lo ven-

dido y distinguirlo de lo autoconsumido. Únicamente la presencia de una compulsión externa, ya sea de orden ecológico (como la imposibilidad de la agricultura de granos básicos)²² o de orden socioeconómico (así la existencia de tierras destinadas por ley a un fin determinado), o la existencia de anticipos o endeudamientos que dan al financista poder de decisión sobre los cultivos, impedirán que el carácter parcialmente mercantil de la producción campesina se exprese plenamente.

Es evidente que mientras mayor sea la dependencia que la reproducción de la unidad campesina tenga de insumos y de bienes comprados, tanto mayor será —*ceteris paribus*— la fuerza con que consideraciones de tipo mercantil intervengan en las decisiones sobre el qué y el cómo producir.

De lo dicho se deduce que no compartimos la caracterización de la economía campesina como 'mercantil simple' adoptada por varios autores,²³ pues, aunque coincidimos en que el objetivo de este tipo de economía es la reproducción de las unidades que la conforman, estimamos que la lógica de manejo interna no es una lógica puramente mercantil como sería, por ejemplo, la de un *farmer* o la de un artesano. Por otra parte —y siguiendo a Tepicht— en el contexto de la teoría de la que el término mercantil simple se ha tomado, ésta "no es sino el germen de la economía capitalista", mientras que la 'vocación histórica' de la economía cam-

²²Un ejemplo interesante de restricción ecológica lo constituyen ciertas formas de aparcería ganadera observadas en el trópico húmedo mexicano, en las que, ante la imposibilidad por parte de los campesinos de continuar con una agricultura de tumba, roza y quema —porque la relación hombre/tierra no permite la renovación de la cubierta vegetal requerida para su práctica— ha surgido una aparcería entre ganaderos privados y ejidatarios, de manera que los primeros se dedican a la engorda y los segundos a la crianza. Las vacas son del ganadero y los ejidatarios tienen derecho a la mitad de las crías (normalmente las hembras) y a la leche, a cambio del acceso a sus pastos y del cuidado del ganado objeto del acuerdo de aparcería. En estas condiciones, la leche, que se vende o se transforma en queso para su venta, pasa a jugar una parte del papel del maíz, y las becerras el papel que el ganado tiene normalmente en la agricultura campesina: fondo de seguridad e ilusoria forma de acumulación.

²³Véase la nota 3 para referencia a autores. El término 'simple' es empleado por los autores citados para denotar una situación donde no hay acumulación de excedentes ni incrementos de la capacidad de producción de las unidades en el tiempo.

²¹*Ibidem*, p. 35.

pesina parece estar lejos de ese papel, en la medida en que, como destacamos más adelante, ésta persiste no sólo en muchas formaciones de tipo capitalista sino incluso en las de tipo socialista.²⁴

5. La indivisibilidad del ingreso familiar

Al inicio del artículo se señaló que los análisis económicos convencionales, al evaluar los resultados de la actividad económica de unidades campesinas llegaban, la mayoría de las veces, a 'descubrir' situaciones deficitarias. Y esto era el resultado de aplicar a dichas unidades categorías contables idénticas a las de la agricultura empresarial, donde renta, salarios y ganancias tienen una vigencia objetiva. Para hacerlo, se procedía a imputar valores de mercado al esfuerzo invertido por el campesino y su familia en su propia unidad, dándole a éste el doble carácter de empresario y de asalariado, y creando, por esta vía, un ente esquizoide que, si se paga como asalariado el salario corriente, resulta un empresario irracional o filántropo, pues no sólo no obtiene la ganancia media sino que el 'capital' avanzado le produce pérdidas sistemáticas; si, por el contrario, se le imputa la ganancia media como remuneración a su condición empresarial, resulta autoengañándose como asalariado, al no adjudicarse siquiera un salario de reproducción.

Por contraste con esta ficción, que creemos en nada aclara las motivaciones del campesino como productor, las categorías relevantes son aquellas que tienen expresión objetiva o son susceptibles de ser objetivadas a partir de la conducta concreta de las unidades.

En este sentido, el resultado (y el propósito) de la actividad económica de la unidad familiar es el ingreso familiar total (bruto o neto, en dinero y en especie) derivado del esfuerzo conjunto de sus miembros y donde no es posible separar la parte del producto atribuible a la renta, de la atribuible al salario o a la ganancia.²⁵

²⁴J. Tepicht, *op. cit.*, p. 18.

²⁵Véase A. V. Chayanov, 1966, *op. cit.*, pp. 2-5, y J. Tepicht, *op. cit.*, p. 36. Tal vez la única virtud de la ficción a que hacemos referencia sea la de mostrar que las unidades campesinas están dispuestas a ofrecer sus productos por debajo de los precios que un productor capitalista exigiría para pagar los salarios y las rentas corrientes y obtener, por

6. El carácter intrasferible de una parte del trabajo familiar

Una de las peculiaridades de la unidad campesina es el aprovechamiento de la fuerza de trabajo que no estaría en condiciones de valorizarse (o sea, de crear valores) en otros contextos productivos. Nos referimos tanto al trabajo de los niños, ancianos y mujeres, como al empleo asistemático del tiempo sobrante del jefe de familia y de sus hijos adultos en edad activa. Aquí radica, entre otras fuentes, la capacidad de la unidad familiar de entregar al mercado productos a precios sensiblemente inferiores a los requeridos para inducir la producción empresarial.

Según Tepicht, el trabajo campesino "está compuesto por lo menos de dos partes *calitativamente diferentes*, tanto por el carácter de las fuerzas que valoriza (transferibles y no transferibles a otros sectores económicos) como por el carácter natural de sus productos y por la remuneración al trabajo que se esconde en los precios a que éstos pueden venderse."²⁶ En otras palabras, "lo que la unidad campesina está en condiciones de producir con fuerzas marginales a cambio de un pago marginal, requiere una estimación completamente diferente por parte de la sociedad (el mercado) si se considera la fuerza de trabajo necesaria para este tipo de producción".²⁷

Tan cierto es lo anterior, que aun en los países con economías centralmente planificadas se advierte que en las unidades colectivas la relación entre los pagos por jornada dedicada a la actividad pecuaria *vis a vis* los dedicados a la agricultura, es inversa a la que está implícita (a través de los precios de los productos respectivos) en las unidades campesinas. Mientras en las primeras dicha relación es mayor que la unidad, en las segundas está bastante por debajo de este valor.²⁸

lo menos, la ganancia media. Sin embargo, las razones por las que esto ocurre quedan totalmente oscurecidas por esta forma de evaluación o cálculo. R. Bartra aprovecha, en el sentido indicado, las categorías de salario, renta y ganancia en su estudio de la estructura agraria mexicana, *op. cit.*, pp. 58-66.

²⁶J. Tepicht, *op. cit.*, pp. 39, 40.

²⁷*Ibidem*, p. 38.

²⁸*Ibidem*, pp. 36 y 37.

Esta capacidad de valorizar (es decir, de transformar en productos) la fuerza de trabajo marginal, puede extenderse también a la tierra en el sentido que áreas marginales para la agricultura empresarial por su bajísimo potencial productivo —es decir, áreas que ni siquiera son consideradas como recurso por la agricultura empresarial— constituyen, sin embargo, fuentes de sustento de la familia campesina pues, para ella, todo elemento capaz de contribuir al incremento neto de su ingreso familiar, es percibido como recurso hasta tanto sus requerimientos de reproducción no hayan quedado satisfechos y exista un margen de intensificación productiva de su fuerza de trabajo.

A. Warman hace referencia a este fenómeno en términos muy elocuentes: "...la familia campesina integrada en una sociedad capitalista es sobre todo una unidad que produce con trabajo no remunerado. El trabajo de los niños y de las mujeres, que circula débilmente como mercancía en el México capitalista, es uno de los componentes más importantes del producto campesino. Miles de jornadas incorporadas a la producción autónoma de los campesinos las desempeñan las mujeres y los niños, además de desarrollar trabajos que estrictamente no son productivos pero que ahorran gasto y permiten seguir viviendo con ingresos que estadísticamente serían ya no insuficientes sino ridículos".²⁹ Y, en otro pasaje: "...la atención del ganado requiere más energía que la que aporta, pero ésta se distribuye en un lapso mayor y en unidades de poca intensidad que pueden depositarse en la gente que no puede participar plenamente en el trabajo durante el período crítico por tener poca energía física, como los niños o ancianos, u otras ocupaciones simultáneas, como las mujeres. Tener ganado resulta racional: es como pedir un crédito de energía que se paga con interés pero en abonos que pueden cubrir los que no tienen ocupación total en el cultivo".³⁰

7. La peculiar internalización del riesgo

Para un empresario, por lo menos en términos teóricos, el riesgo o la incertidumbre a que es-

tán sujetas las ganancias derivables de distintas opciones de aplicación de su capital, son incorporadas, en el proceso de toma de decisiones, como funciones probabilísticas que lo impulsan a buscar, por lo menos, una cierta proporcionalidad entre ganancia y riesgo. En el caso del campesino, su vulnerabilidad a los afectos de un resultado adverso es tan extrema que, siguiendo a Lipton,³¹ parece adecuado considerar que su conducta como productor está guiada por una especie de 'algoritmo de supervivencia' que lo lleva a evadir riesgos más allá de las ganancias potenciales que se derivarían de asumir dicho riesgo, "mientras un agricultor americano acomodado puede preferir una probabilidad del 50% de obtener 5 000 ó 10 000 dólares contra la certeza de obtener 7 000 dólares, un agricultor hindú al que se le ofrezca una probabilidad del 50% de X rupias o de 1 000 rupias contra la certeza de Rs 700 al año, con lo cual apenas alimenta a su familia, no puede poner X muy por debajo de 700".³²

Esta manera de internalizar el riesgo y la incertidumbre por parte de las unidades campesinas es otra de las razones que permiten explicar la persistencia de métodos de cultivo que, aunque generen un menor ingreso, reducen la varianza de los valores de producción esperados. Así también estas consideraciones explicarán el porqué no encaran los campesinos ciertos cultivos de mayor rendimiento por unidad de superficie, pero sujetos a marcadas oscilaciones en sus precios o a un complejo mecanismo de mercadeo.³³

³¹M. Lipton, "The Theory of the Optimizing Peasant", *Journal of Development Structures*, Vol. IV, abril de 1968, pp. 327-351.

³²*Ibidem*, p. 345.

³³Una aproximación intuitiva, corroborada por alguna evidencia empírica, indica cierta correlación entre el valor (y grado de liquidez) de los activos que posee el campesino y su capacidad para afrontar riesgos, ya sea incorporando cultivos y/o técnicas que siendo más rentables son más riesgosas que las de patrones tradicionales, o especializándose en algunos de los cultivos tradicionales en lugar de mantener el patrón de 'multicultivo en áreas pequeñas', que es característico del campesino pobre. El ganado de crianza, principal forma de ahorro, cumple, en este sentido, un papel de seguro contra las malas cosechas o contra el resultado adverso de un riesgo asumido, haciendo que quienes más ganado tienen estén más dispuestos a incorporar innovaciones en los patrones de cultivo o en los métodos. A. Schejtman, *Hacienda and Peasant Economy*, tesis de grado, Universidad de Oxford, 1970, Cap. IV.

²⁹A. Warman, *op. cit.*, p. 310.

³⁰*Ibidem*, p. 298.

8. Tecnología intensiva en mano de obra

La necesidad de valorizar su recurso más abundante, el compromiso laboral al que se hizo referencia en el párrafo anterior, unido a la presencia general o local de términos de intercambio desfavorables para los productos campesinos en los intercambios mercantiles, conducen a una tendencia a la reducción, al mínimo indispensable de la compra de insumos y medios de producción. Esto da lugar a que la densidad de medios de producción por trabajador, o de insumos comprados por unidad de producto o por jornada, sean generalmente muy inferiores a los de la agricultura empresarial o capitalista. En este sentido, la respuesta acerca de cómo producir parece guiada por el criterio de maximizar el componente fuerza de trabajo por unidad de producto generado y/o minimizar el de insumos y medios de producción comprados o rentados.

9. La pertenencia a un grupo territorial

La unidad campesina, por contraste con la empresa agrícola, no puede ser concebida como una unidad aislada de otras semejantes, sino que siempre aparece integrando un conjunto mayor de unidades, con las que comparte una base territorial común: la colectividad³⁴ local, o lo que A. Pearse define como el grupo territorial (*landgroup*) y que consiste en "un grupo de familias que forma parte de una sociedad mayor y que vive en interacción, interdependencia y proximidad permanentes en virtud de un sistema de acuerdos (*arrangements*) relativos a la ocupación, y al uso productivo de un determinado territorio y de los recursos físicos en él contenidos, de los cuales extraen sus medios de vida (*livelihood*)".³⁵ J. Tepicht, por su parte,

³⁴Se ha evitado el término comunidad rural o local, de uso tan frecuente en la bibliografía, pues ésta lleva implícita la idea de que el grupo referido compartiría intereses comunes, lo que no siempre ocurre y constituye "un problema empírico que no debe ser introducido en la definición" de estos conglomerados. De Lehman, *On the Theory of Peasant Economy* (fotocopia facilitada por el autor), p. 15; y H. Mendras, citado por J. Tepicht, *op. cit.*, p. 22.

³⁵A. Pearse, *The Latin American Peasant*, Londres, Frank Cass, 1975, p. 51. A falta de una palabra castellana, equivalente, emplearemos el concepto de grupo territorial que es idéntico al concepto empleado por Warman en *Los*

llama a este marco social la "concha protectora de la economía familiar".³⁶

La propia reproducción de la unidad familiar campesina depende, en muchas ocasiones, del complejo sistema de intercambios extramercantiles y más o menos recíprocos que se dan en el seno del grupo territorial. Con frecuencia, la propia perduración o la declinación de las unidades familiares suelen depender del grado de cohesión que el grupo territorial mantenga frente al acercamiento de sus condiciones de supervivencia, que generalmente se deriva del desarrollo de la agricultura empresarial.

De hecho, como se destaca más adelante, la penetración y desarrollo de las relaciones mercantiles va debilitando el papel del grupo territorial en el ciclo de reproducción social de las unidades familiares, haciendo que dicha reproducción se dé sobre bases crecientemente individuales que resultan, sin lugar a dudas, más precarias.

A pesar de la importancia crucial que el grupo territorial ha tenido y tiene como factor explicativo de la persistencia campesina, y de la que debería tener en el diseño de cualquier estrategia de desarrollo rural basada en el campesinado, se ha tendido, muchas veces, a circunscribir el análisis de la economía campesina al análisis de la unidad familiar. A. Warman, por contraste, destaca que: "Resulta evidente que la familia no puede mantener su posición de producir sin capital y sin posibilidades de acumular y de subsistir sin reservas ni ahorros en un medio dominado por las relaciones capitalistas sin estar apoyada por un conjunto mayor que otorgue las condiciones de estabilidad a esta situación contradictoria. En el caso de México, el conjunto mayor está expresado en la comunidad agraria, en la que pueden observarse de una manera más amplia y compleja, aunque siempre parcial, las relaciones de producción de la economía campesina".³⁷

campesinos hijos predilectos del régimen, Nuestro Tiempo, México, 1972, p. 145, cuando habla del "grupo que comparte una base territorial común".

³⁶J. Tepicht, *op. cit.*, p. 20.

³⁷A. Warman, *op. cit.*, 1976, p. 314; véase también p. 325.

10. Agricultura empresarial: principales contrastes

A manera de conclusión de este primer capítulo parece pertinente considerar en términos sintéticos, los rasgos principales de la agricultura empresarial de modo que permitan contrastarlos, aunque sea en forma esquemática, con los que se han destacado como característicos de la economía campesina.

La caracterización de este sector no requiere de un desarrollo conceptual muy detallado, pues sus rasgos principales —dado el nivel de abstracción en que aquí se plantea— son de sobra conocidos y ya se hizo referencia a algunos de ellos al contrastarlos con los de la economía campesina. Baste, por lo tanto, señalar que se trata de unidades donde capital y fuerza de trabajo están claramente separados y donde, por lo tanto, ganancia, salario e incluso renta de la tierra, son categorías que tienen una expresión objetiva como relación entre propietarios de medios de producción, propietarios de la tierra y vendedores de fuerza de trabajo.

Las relaciones de parentesco están completamente dissociadas de las relaciones de producción; es decir, no existe lo que se denomina el compromiso laboral con la fuerza de trabajo.

Las relaciones entre unidades están regu-

ladas por reglas mercantiles y universales en las que no caben intercambios basados en la reciprocidad o, si se prefiere, basados en consideraciones de vecindad y parentesco.

La producción es exclusivamente mercantil (aunque se dejó un margen a algunos cultivos para consumo-insumo interno de la unidad), en el sentido de que las decisiones del qué y el cómo producir nada tienen que ver con el consumo de los productores y de sus familias.

Las consideraciones sobre riesgo e incertidumbre entran como una consideración estrictamente probabilística, en el sentido de que se internalizan en el proceso de toma de decisiones como relaciones entre magnitudes de ganancia esperada y probabilidades asociadas a cada magnitud.

El objetivo central de la producción y, por lo tanto, el criterio con el que se ha determinado el qué, el cuánto, el cómo y el para qué producir, es la obtención de, por lo menos, la ganancia media cuyo destino es la acumulación (y por supuesto, el consumo empresarial).

En términos esquemáticos, el contraste entre las dos formas de organización social de la producción al que se ha hecho referencia aparece sintetizado en el cuadro siguiente:

	Agricultura campesina	Agricultura empresarial
Objetivo de la producción.	Reproducción de los productores y de la unidad de producción.	Maximizar la tasa de ganancia y la acumulación de capital.
Origen de la fuerza de trabajo.	Fundamentalmente familiar y, en ocasiones, intercambio recíproco con otras unidades; excepcionalmente asalariada en cantidades marginales.	Asalariada.
Compromiso laboral del jefe con la mano de obra.	Absoluto.	Inexistente, salvo por compulsión legal.
Tecnología.	Alta intensidad de mano de obra, baja densidad de 'capital' y de insumos comprados por jornada de trabajo.	Mayor densidad de capital por activo y mayor proporción de insumos comprados en el valor del producto final.

	Agricultura campesina	Agricultura empresarial
Destino del producto y origen de los insumos.	Parcialmente mercantil.	Mercantil.
Criterio de intensificación de trabajo.	Máximo producto total, aun a costa del descenso del producto medio. Límite: producto marginal cero.	Productividad marginal \geq que el salario.
Riesgo e incertidumbre.	Evasión no probabilística: 'algoritmo de supervivencia'.	Internalización probabilística buscando tasas de ganancia proporcionales al riesgo.
Carácter de la fuerza de trabajo.	Valoriza la fuerza de trabajo intransferible o marginal.	Sólo emplea la fuerza de trabajo transferible en función de calificación.
Componentes del ingreso o producto neto.	Producto o ingreso familiar indivisible y realizado parcialmente en especie.	Salario, renta y ganancias, exclusivamente pecuniarias.

II

Articulación y descomposición de la agricultura campesina

Hasta aquí nos hemos limitado al análisis de las reglas que gobiernan el funcionamiento interno de la economía campesina y a las diferencias que revelan por comparación con las de la agricultura empresarial. A continuación nos proponemos considerar en qué forma dichas características condicionan los términos de inserción de la economía campesina en la sociedad nacional de la que forman parte.

1. El concepto de articulación

El concepto de articulación de formas diferentes de organización social de la producción —la campesina y la capitalista— nos parece central para el ordenamiento de los fenómenos que queremos abordar.

Por articulación entenderemos la relación (o sistema de relaciones) que entrelaza los sectores mencionados entre sí y con el resto de la

economía, formando un todo integrado (el sistema económico), cuya estructura y dinámica está condicionada por (y condicionada a) la estructura y la dinámica de las partes.³⁸

La articulación asume la forma de intercambios de bienes y servicios (o, si se prefiere, de valores) entre los sectores, intercambios que se caracterizan por ser asimétricos³⁹ (o no equi-

³⁸Este concepto aparece empleado, con un significado muy semejante al que se le da en este párrafo, por numerosos autores; mencionemos, entre otros, y a título de ejemplo: J. Bengoa, "Economía campesina y acumulación capitalista" en *Economía campesina*, op. cit., pp. 251-286; R. Bartra, op. cit., pp. 79-87; A. Warman, op. cit., 1976, pp. 324-337; G. Oliver, *Hacia una fundamentación analítica para una nueva estrategia de desarrollo rural* (fotocopia), México, CIDER, 1977, pp. 176-199.

³⁹El término asimétrico, con un significado semejante al que empleamos aquí, es desarrollado por Warman (op. cit., 1976, p. 325) para contrastar las relaciones en el interior de la comunidad campesina (simétrica) con las que se dan

valentes), y que conducen a transferencias de excedentes del sector campesino al resto de la economía, como consecuencia de una integración subordinada del sector de economía campesina al resto de los elementos de la estructura (agricultura capitalista y complejo urbano-industrial).⁴⁰

Aunque la articulación referida se expresa o se hace visible en el plano de las relaciones mercantiles entre los sectores: en los mercados de productos, de insumos, de fuerza de trabajo e incluso de tierra, los términos de dicho intercambio o, si se quiere, su carácter asimétrico, no pueden ser explicados en ese dicho nivel, sino que se originan en diferencias según el nivel del proceso productivo, es decir, de las formas de producción o de las diferencias en la lógica de manejo que caracteriza a cada uno de los sectores.

Se consideran primero las principales formas de articulación para ver, en seguida, cómo los términos de cada una de ellas se 'explican', en última instancia, por diferencias en el proceso productivo.

2. La articulación en el mercado de productos

Una primera forma de articulación o, si se quiere, de exacción a la agricultura campesina es la que se da en el mercado de productos al que el

entre ésta y el resto de la sociedad: "En el modo de producción campesino las relaciones internas están orientadas hacia la simetría, hacia la reciprocidad, para poder lograr la subsistencia de las familias, las unidades eficientes menores del conjunto. La comunidad es el marco por el que fluyen las relaciones de reciprocidad que cumplen la función de redistribuir los recursos, de transmitir con flexibilidad el uso de los medios que hacen posible la producción agrícola, la actividad básica del modo. Entre las distintas comunidades campesinas la relación simétrica se realiza por el intercambio directo de bienes complementarios por los mismos productores. Para que los recursos se intercambien en forma simétrica deben estar bajo el dominio y control autónomo de los campesinos, independientemente de que sean reconocidos de manera formal como su posesión." Al analizar el fenómeno de la diferenciación campesina, se verá cómo la pérdida de control autónomo de sus condiciones de reproducción implican el surgimiento de relaciones asimétricas aun en el interior de lo que se ha llamado el grupo territorial.

⁴⁰Para definir esta forma de articulación algunos autores han adoptado el término 'subsunción', que incluye los conceptos de integración y subordinación y que, a pesar de ser de origen latino, existe en idioma inglés y no en castellano (G. Esteva, *op. cit.*, p. 4).

campesino concurre como vendedor de parte de su producción y como comprador de insumos y bienes finales que su reproducción requiere. Allí los términos de intercambio, o los precios relativos entre lo que vende y lo que compra, le han sido y le son sistemáticamente desfavorables. Con independencia de que, en un período determinado y con relación a un año base éstos pueden mostrar mejorías, existe una especie de subvaloración 'originaria' de los productos campesinos que está en la estructura misma de los precios relativos (producción campesina/ producción capitalista), formados a través de generaciones y de la cual la reproducción del conjunto de la economía depende decisivamente a través de la conocida relación entre precios de alimentos-nivel de salarios y tasa de ganancia.⁴¹

Aunque la magnitud de la desigualdad en el intercambio, es decir, la magnitud del excedente transferido del sector campesino al resto de la sociedad por el mecanismo señalado, puede acrecentarse o disminuir en función de la mayor o menor capacidad de regateo (fuerza social en el mercado) que cada parte pueda ejercer en la relación mercantil, su origen está en la lógica interna de la producción en cada sector y no en las relaciones de mercado, que es donde se expresa.

El 'secreto' de la posibilidad de un intercambio desigual radica en la disposición de la agricultura campesina a producir a precios inferiores a los que un productor capitalista exigiría para hacerlo en igualdad de condiciones, pues mientras al primero le basta con cubrir los requerimientos de reproducción de la fuerza de trabajo empleada y el fondo de reposición de los medios de producción implicado, el segundo requiere además la obtención de una ganancia por lo menos igual a la ganancia media en la economía.

Si, simplificando, se supone que la fuerza de trabajo empleada en ambos casos es la misma, que el costo de su reproducción es cubierto por los salarios, que los insumos comprados son iguales en ambos casos y que el fondo de reposición campesino es igual a la depreciación del empresario, la diferencia de precios a que cada

⁴¹J. Tepicht, "Economía contadina e teoría marxista", en *Crítica marxista*, N.º 1, Roma, 1967, p. 76.

uno estaría dispuesto a producir la daría la ganancia media —si ambos pagan igual canon de arriendo— o por la ganancia más la renta de la tierra si ambos son propietarios.⁴²

“En efecto, el pequeño campesino-propietario no tiene ni el comportamiento del rentista ni del empresario capitalista. Por principio, está obligado a producir cualquiera sea la coyuntura del mercado, so pena de no sobrevivir. En seguida *se contenta con el equivalente de un salario*, sin plantear ni problemas de renta, ni siquiera problemas de ganancia. El pequeño campesino se comporta exactamente como un asalariado a destajo.”⁴³

No es otra la razón que explica la presencia de agricultura campesina en áreas (tierras marginales) y en productos donde la empresa capitalista carecería de viabilidad.

El fenómeno indicado es el que está en la base misma de la formación de los sistemas de precios, en particular del proceso histórico de formación de los precios relativos agricultura/industria, que han permitido una transferencia sistemática de excedentes del campesinado a otros sectores, a través del intercambio.

Esta situación no es privativa de los países periféricos, pues está presente en toda economía (capitalista o socialista) donde existe un sector significativo de productores familiares, aun del tipo *farmer*, cuyo producto —a juicio de G.J. Johnson con referencia a los Estados Unidos— es entregado a la sociedad a ‘precios de liquidación’ (*bargain prices*): “Un cínico podría incluso afirmar que la granja familiar es una institución que funciona para inducir a las familias de granjeros a proporcionar cantidades

⁴²A la ganancia habría que agregar también la renta de la tierra (imputada o pagada efectivamente) si comparamos un campesino-propietario con un empresario-propietario, pues mientras el primero estaría dispuesto a ceder gratuitamente dicha renta, o mejor dicho, a verla como parte integrante de su ingreso global ‘de reproducción’, el segundo exigirá un retorno equivalente al de sus otros capitales.

⁴³K. Vergópoulos, “Capitalismo disforme”, en S. Amin y K. Vergópoulos, *La cuestión campesina y el capitalismo*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1975, p. 165. Chayanov haría idéntica observación: “...no tomamos la motivación del campesino en su actividad económica como la de un empresario que, como consecuencia de invertir un capital, recibe la diferencia entre el ingreso bruto y los costos de producción, sino más bien como la de un trabajador en un peculiar sistema de destajo donde él mismo determina el tiempo y la intensidad de su trabajo” (*op. cit.*, 1966, p. 42).

de trabajo y de capital a tasas de retorno sustancialmente inferiores a la norma de modo que entrega, al conjunto de la economía, productos agrícolas a precios de liquidación o barata.”⁴⁴ No es por otro motivo que la evolución de la productividad agrícola en muchos países desarrollados no se ha visto acompañada por incrementos proporcionales en los ingresos de los agricultores durante largos períodos, por contraste con lo que ocurre en el resto de la economía.⁴⁵

La asimetría descrita constituye una presión a la intensificación de la agricultura familiar, que en el tipo *farmer* suele traducirse en sobreinversiones y en la del campesinado periférico en una autoexplicación más intensa de la mano de obra familiar.⁴⁶

Las subvenciones estatales, ya sea las efectuadas directamente a través de precios de insumos y productos y a través del crédito a bajas tasas de interés, o las implícitas en el financiamiento de las obras de infraestructura no cobradas a los beneficiarios, no son sino una manera de reconocer, compensando parcialmente, el fenómeno descrito.⁴⁷

⁴⁴Citado por J. Tepicht, *op. cit.*, 1967, p. 74.

⁴⁵A título de ejemplo se puede citar el caso de la agricultura francesa a partir de la última guerra mundial. Denis Cépède mostró muy bien las transferencias de valores agrícolas en beneficio del sector industrial. Entre 1946 y 1962, la evolución de la productividad agrícola fue de 100 a 272, mientras que la no agrícola evolucionó de 100 a 189.2. Sin embargo, el ingreso por cabeza de la población activa en el mismo período evolucionó de 100 a 167.8 para la agricultura, mientras que para los sectores no agrícolas la evolución de este ingreso fue de 100 a 205.4. Señalemos de paso que a partir del año de 1937 se presenta una situación análoga en los Estados Unidos, donde el crecimiento anual medio de la productividad del trabajo agrícola supera ampliamente el del trabajo industrial: 3.8% contra 1.4% para los años 1937-1948, y 6.2% contra 3% para 1948-1953” (K. Vergópoulos, *op. cit.*, p. 169).

⁴⁶Véase G. J. Johnson, “The Modern Family Farm and its Problems”, en *Economic Problems of Agriculture in Industrial Societies*, Londres, Mac Millan, 1969.

⁴⁷Para tener una idea gráfica de lo que implicaría una revisión a fondo de esta asimetría, basta con observar lo ocurrido en el mundo urbano-industrial con la decisión de los países productores de petróleo de dejar de subvencionar la energía que vendían a precios absolutamente inferiores a sus costos de producción en los países industrializados. El petróleo, como la tierra, es un recurso no renovable (aunque la segunda lo sea en un sentido más relativo), y puede reclamar una renta absoluta. El hecho de que en la agricultura dicha renta se haya reducido, hasta desaparecer en muchos casos, no expresa sino el resultado del sometimiento de la agricultura a los requerimientos del desarrollo urbano-industrial.

3. La articulación en el mercado de trabajo

Un segundo ámbito donde se expresa la articulación es en el del mercado de trabajo, en particular —aunque no exclusivamente— el de los jornaleros agrícolas, que pueden ser contratados por el sector empresarial por salarios inferiores a su costo de supervivencia o de reproducción.

Si no existiese un sector de economía campesina, la masa de salarios debería ser, por lo menos, suficiente para garantizar el sostenimiento y reproducción de la mano de obra empleada, es decir, el de sostenimiento a través del tiempo, de la fuerza de trabajo requerida por el proceso de acumulación y crecimiento. Lo anterior redundaría —si rigiese una tasa media de ganancia en los distintos sectores (agricultura-industria)— en mayores precios agrícolas, con el consiguiente encadenamiento a salarios, ganancias y acumulación.

El hecho de que una proporción importante de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura empresarial (y aun en actividades urbano-industriales) provenga o esté vinculada más o menos directamente a la economía campesina, y que una parte de sus condiciones de reproducción se generen en ella, permite una reducción en la masa de salarios a través del doble mecanismo de pagar, por una parte, un salario por jornada trabajada inferior al de otros sectores, y, por otra, pagar sólo los días efectivamente trabajados, por reducido que sea su número, sin importar que esté lejos de cubrir no ya la subsistencia familiar, sino siquiera la subsistencia anual del propio trabajador. Con frecuencia, la propia viabilidad de la agricultura capitalista está dada por la posibilidad de pagar salarios inferiores al costo de reproducción de la mano de obra, sobre todo en áreas donde la renta diferencial de la tierra (en el sentido ricardiano) es muy baja o inexistente.⁴⁸

Las migraciones rurales temporales de áreas de agricultura campesina a áreas de agri-

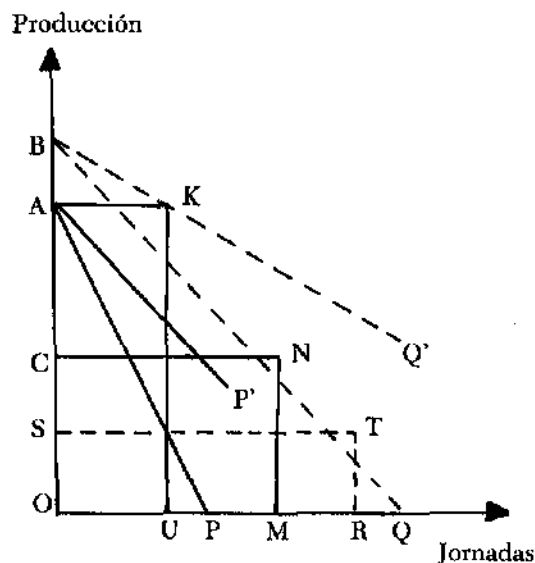
⁴⁸Hacemos esta calificación porque en áreas de altas rentas diferenciales de las que el empresario-propietario puede apropiarse, éste está en condiciones de obtener ganancias extraordinarias que le permiten compensar tanto las relaciones de precios desfavorables como el pago de salarios equivalentes al costo de reproducción de la mano de obra.

cultura empresarial no hacen sino evidenciar esta interdependencia.

También en el caso de la venta de fuerza de trabajo, la posibilidad de un intercambio no equivalente —es decir, la posibilidad de pagar menos que el costo de reproducción de la mano de obra empleada— es un fenómeno que, aunque se expresa en el mercado de trabajo y puede sugerir que depende exclusivamente de la fuerza de regateo entre las partes, tiene su origen en las condiciones de producción y reproducción de la economía campesina.

Lo anterior alude no sólo al hecho de que una parte de la subsistencia queda asegurada por la propia economía campesina sino además porque la magnitud de la fuerza de trabajo ofrecida por los campesinos, así como los niveles de salario que están dispuestos a aceptar, están determinados por las condiciones de producción que caracterizan a la unidad a la que pertenece. En este sentido, mientras más lejos está de obtener el nivel de ingreso (monetario y en especie) requerido para la reproducción en su propia unidad, mayor será el número de jornadas que esté dispuesto a trabajar a cambio de un salario, y mientras mayor sea el nivel de intensidad con que esté trabajando su parcela, la manifestación de rendimientos decrecientes hará que sea menor el salario necesario para su contratación fuera de ella.

El gráfico siguiente, que es, por cierto, una sobresimplificación de las condiciones reales, nos permite aclarar el sentido de lo señalado:



Se comparan dos unidades de producción (A y B), cuyas curvas de producto medio (AP' y BQ') y marginal (AP y BQ) expresan, por ejemplo, una mayor disponibilidad de tierra en la unidad B. Supóngase que la magnitud OCxOM es igual al ingreso neto de reproducción. La unidad A, con el máximo de intensidad posible (es decir, empleando OP jornadas y con la productividad marginal cero), no logra el ingreso de reproducción, pues $(OC \cdot OP < OC \cdot OM)$ bastará ofrecer un salario igual a OS (=RT) para que trabaje fuera de la parcela por lo menos PR jornadas (si se supone que el trabajo familiar disponible es mayor que OR) de modo que logre que $(OC \cdot OP) + (PR \cdot RT) = (OC \cdot OM)$. Por contraste, la unidad B, que alcanza el ingreso de reproducción en su propia parcela ($OC \cdot OM = UK \cdot OU$) trabajando OU jornadas, no estará dispuesto a vender fuerza de trabajo salvo que el salario ofrecido sea superior a UK.

Los dos mecanismos de articulación descritos (mercado de productos y mercado de trabajo), aunque significativamente diferentes en la forma, tienen, sin embargo, un fondo común: la capacidad y disposición (por razones estructurales y no filantrópicas) de la unidad campesina de subvalorar su tiempo de trabajo con respecto a los patrones establecidos por las reglas de funcionamiento del sector capitalista, ya sea como fuerza de trabajo propiamente tal, o como fuerza de trabajo materializada en los productos que entrega al mercado.

En esta 'virtud' campesina radican simultáneamente su fuerza, entendida como persistencia, y su debilidad, entendida como descomposición.

4. Descomposición, recomposición y persistencia

Como se destacó en la introducción, todas las corrientes que emergieron del liberalismo (léase liberales propiamente dichos, racionalistas, positivistas, marxistas, etc.), postularon el carácter transicional del campesinado, al que se consideraba como un segmento social condenado a desaparecer —transformado en burguesía (algunos) o proletariado (los más)— como resultado del dinamismo del desarrollo capitalista. La presencia campesina en determinadas sociedades se consideraba como un resabio (cultural y/o social) de épocas pretéritas.

Aunque es cierto que la importancia del sector campesino, como segmento de la población, fue perdiendo peso relativo, no es menos cierto que en los países periféricos sigue siendo uno de los componentes de mayor importancia cuantitativa, pues raras veces constituye una fracción inferior al tercio de la población activa. Si se tratase de un mero estadio transitorio, habría que reconocer que la suya fue una transición muy prolongada. Más aún, en ciertas sociedades, las fuerzas que impulsan su desaparición han sido contrarrestadas, en alguna medida, por otras que no sólo la impiden sino que incluso crean, en determinadas áreas y circunstancias, formas campesinas de organización de la producción donde antes no existían.

Desde el punto de vista de la política y de la política económica, y atendiendo a las consideraciones anteriores, parece más razonable abandonar el supuesto de transitoriedad, y considerar que en un horizonte previsible (y significativo para la política) los campesinos perderán, y proceder, más bien, al análisis de cuáles son las fuerzas que contribuyen a su persistencia y cuáles a su descomposición, de modo de tenerlas presentes en el diseño de estrategias y políticas de desarrollo en las que se espera que dicho sector juegue el papel que su potencialidad permite.

En lo que sigue se entenderá por descomposición de la forma campesina al proceso que conduce a la pérdida progresiva de las posibilidades de sostenimiento, con sus propios recursos, de la unidad familiar; es decir, a la pérdida de la capacidad de generar un volumen de producción equivalente al fondo de consumo familiar y al fondo de reposición de insumos y de medios de producción.

Por recomposición se entenderá a aquellos procesos que reviertan la tendencia mencionada y a los que conduzcan a la creación de unidades campesinas en áreas donde éstas no existían.

En términos generales, las fuerzas que contribuyen a la persistencia, recomposición o descomposición del sector campesino, actúan sobre, y a partir de, la trama básica de las relaciones inter e intrasectoriales (campesino/resto de la sociedad), definidas como articulación subordinada de la forma campesina a la economía y sociedad nacional, y cuyos rasgos princi-

pales ya se han descrito. Es decir, dichas fuerzas coadyuvan a intensificar, redefinir o morigerar los elementos de simbiosis asimétrica de carácter estructural que se han englobado aquí bajo el concepto de articulación subordinada. En este sentido pueden verse estas fuerzas como elementos superestructurales, que afectan a y son afectados por la estructura definida como articulación.

Para fines descriptivos se pueden agrupar las fuerzas señaladas basándose en el origen del impulso que las genera, y distinguir, entre otras, las que parten del Estado y sus políticas; las generadas por la acción de los hombres-nexo o de las instituciones-nexo entre el campesinado y el resto de la economía; las generadas por la acción consciente del sector empresarial y, finalmente, las derivadas de la dinámica demográfica-ecológica.

a) *La acción del Estado*

Como el Estado es una expresión de la correlación de fuerzas sociales de cada momento histórico, su acción no puede sino estar compuesta de fuerzas contradictorias, aun cuando la resultante de dichas fuerzas fuese el sostenimiento de las condiciones de reproducción del conjunto social y, por lo tanto, el sostenimiento del tipo de articulación al que se estuvo refiriendo.

En general, las políticas que implican subvenciones al sector campesino⁴⁹ como el crédito con tasas preferenciales, los precios de sostenimiento, la fijación de salarios mínimos (sobre todo si su cumplimiento se controla), etc., son acciones que tienden, en general, a limitar o contrarrestar la descomposición de la unidad campesina al permitir términos de intercambio, en diversos ámbitos, superiores a los que alcanzarían en condiciones de mercado libre.

La reforma agraria y la colonización constituyen también, por lo menos en teoría, políticas de freno a la descomposición e incluso de creación de unidades campesinas a partir de la sub-

división de unidades territoriales mayores y del desarrollo de una legislación y acción complementaria que 'protege' a las unidades creadas.

Por contraste con las acciones anteriores, la inversión pública en regadío, la apertura de vías de comunicación y de opciones exportadoras, han conducido con frecuencia a acentuar la exacción de recursos del sector campesino tanto de un modo directo —apropiación de las áreas beneficiadas por la agricultura empresarial—, como indirecto, a través de la acentuación de las relaciones mercantiles (asimétricas) en el proceso de reproducción de la economía campesina, y han incrementado, por esta vía, su vulnerabilidad.

b) *La acción de los elementos-nexo*

Nos referimos aquí a los distintos mecanismos de intermediación que relacionan al campesinado con el resto de la economía y que permiten la extracción de excedentes en el plano de las relaciones de distribución e intercambio. En general, estos elementos-nexo (personas y/o instituciones) aprovechan tanto las posibilidades abiertas por la peculiar lógica de manejo de la economía campesina como las derivadas del menor poder de regateo de las unidades de este sector y del monopolio (mínusculo a veces) de los canales de relación de éste con la sociedad mayor.

Las funciones de los elementos-nexo han sido clasificadas por A. Warman en los siguientes términos:

i) Adecuación física de los productos, que consiste en una especie de transformación de la escala de lo que llega como producto al sector campesino (reducción) y lo que sale de éste al resto de la economía (agregación);

ii) 'Conversión simbólica', que consistiría en 'traducir' al lenguaje campesino las normas del comercio y la contabilidad externas, es decir, transformar a patrones universales las unidades de peso, las normas de calidad, etc.;

iii) La movilización física de los productos que llegan o salen de la economía campesina desde y hacia el mundo exterior, respectivamente;

iv) La de financiamiento que permite ampliar la integración del campesino al mercado

⁴⁹Se habla de subvención en el sentido que los precios o valores implicados son más favorables al campesinado que los que tendrían en el mercado si no mediase la acción estatal. En ningún caso se trata de subvenciones en el sentido de que reviertan las exacciones derivadas de las relaciones estructurales que se expresan en el sistema de precios.

de bienes de consumo o de insumos, más allá de lo que le permitiría la venta de sus productos o de su fuerza de trabajo.

Este tipo de funciones permite extender en general las relaciones mercantiles en el proceso de reproducción de la economía campesina e integrarla al resto de la economía nacional (e internacional). Para cumplir esta función, el elemento nexo "está montado entre dos modos de producción, maneja dos lenguajes, dos tipos de relación social y de racionalidad económica y hace fluir capital hacia el modo dominante. El mismo obtiene una ganancia de todos sus actos, lo mismo cuando pesa para convertir cargas en kilos que cuando presta dinero para sembrar cebolla... Su éxito depende de su flexibilidad y diversificación, de poder vender siete cosas distintas y recibir una gallina como pago".⁵⁰ Cada una de las funciones descritas supone una exacción de excedentes y, en este sentido, contribuye a la descomposición del campesinado pero, por otra parte, en la medida en que la permanencia y reproducción campesinas requieren el intercambio mercantil, los elementos-nexo contribuyen a su supervivencia aunque reclamen por ello un alto precio.

c) *La acción de las empresas de transformación e intermediación*

Si bien en sentido estricto este fenómeno debería incluirse como parte de los componentes estructurales de la articulación, hemos preferido destacarlo en forma separada por tratarse de una tendencia reciente en la organización de la producción agropecuaria. Nos referimos al fenómeno de los contratos que suelen establecerse entre la gran empresa agroindustrial o agrocomercial y los campesinos de determinadas regiones.

Estos contratos reflejan una tendencia de parte del capital a abandonar el control directo de la tierra y de los procesos de producción primaria y reemplazarlos por el control—financiero y comercial— de una vasta red de pequeños y medianos productores 'independientes', ya sea creando una especie de campesinado adscrito, o adscribiendo a una masa campesina preexistente, de la que se pueden obtener ven-

tajas que —por las razones ya indicadas— la agricultura empresarial no otorgaría. Lo anterior es particularmente cierto en aquellas situaciones en que el proceso de descomposición campesina sólo puede ser detenido con la apertura de opciones de intensificación del trabajo que suponen el abandono, o la reducción, de patrones tradicionales de cultivo y su reemplazo por patrones mercantiles de alto valor unitario.

d) *La dinámica demográfico-ecológica*

El crecimiento vegetativo de la población campesina que rebasa con creces la menguada capacidad de su absorción productiva por el resto de los sectores, se traduce en una presión creciente sobre la tierra o, si se quiere, en un deterioro de la relación tierra/hombre, no sólo en el sentido de su disminución aritmética sino en el no menos sustantivo del deterioro del potencial productivo de la tierra existente.

En general, ésta es una fuerza coadyuvante a la descomposición campesina, pues la fragmentación —a la que conduce la subdivisión parcelaria por crecimiento demográfico— es signo ineludible de un incremento de la fragilidad o vulnerabilidad de la economía campesina y el preámbulo de su desaparición.

La existencia de opciones de trabajo extraparculario puede contribuir a postergar la tendencia mencionada a base de 'subvencionar' la persistencia de la unidad con ingresos logrados fuera de ella. En el interior del segmento campesino, el resultado de las fuerzas descritas se expresa como un proceso de diferenciación o, si se quiere, de polarización, en el que una minoría de las unidades del conjunto logra no sólo impedir la descomposición sino incluso volcar a su favor la intensificación de las relaciones mercantiles y lograr cierta acumulación.

Otra fracción consigue una suerte de equilibrio entre las fuerzas de distinto signo y logra sostener con mayor o menor seguridad sus condiciones de reproducción a través del tiempo.

Para una mayoría, sin embargo, la dinámica de la descomposición—expresada como pérdida progresiva de su capacidad de autosustentación— se presenta inexorable y sólo es disimulada por la posibilidad, no siempre presente, de obtener ingresos extraparcenarios por

⁵⁰A. Warman, *op. cit.*, 1976, p. 332.

parte del productor o de los miembros de su familia.

En el análisis socioeconómico del segmento campesino así como en los diagnósticos que preceden al diseño de una estrategia que contemple su desarrollo, resulta de crucial importancia el reconocimiento del tipo de heterogeneidad a que conducen los procesos de diferenciación aquí indicados.

En otras palabras, aunque con propósitos descriptivos, se puede recurrir a estratificar al segmento campesino en función de la magnitud de determinada variable dentro de un continuo (tierra, producción, etc.), la distinción sustantiva es la que se deriva de la existencia o inexistencia de condiciones internas de sostenimiento de la unidad productiva y/o del grupo territorial.

El criterio indicado permite distinguir, por lo menos, tres categorías significativas dentro del sector de agricultura campesina:

i) el segmento de infrasubsistencia, o si se quiere, de 'campesinos pobres', constituido por aquellas unidades que requieren de ingresos extraparcenarios para alcanzar el ingreso mínimo de sustentación. Y este parece ser el seg-

mento campesino que crece con mayor velocidad relativa en América Latina;⁵¹

ii) el segmento estacionario, de reproducción simple o de campesinos medios, constituido por aquella parte del campesinado cuyo producto es suficiente para cubrir, ciclo a ciclo, el fondo de consumo familiar y el fondo de reposición de insumos y medios de producción;

iii) el segmento de campesinos excedentarios o campesinos 'ricos', constituido por aquellas unidades que con sus recursos generan un excedente más o menos sistemático por sobre los requerimientos de reproducción de la familia y de la unidad productiva, aunque no siempre puedan traducirlo en acumulación. El hecho de que este estrato abandone o no la condición campesina, es decir, se integre a un proceso de acumulación asentado en la contratación significativa y sistemática de fuerza de trabajo extrafamiliar, depende de condiciones cuyo análisis escapa a los objetivos de este trabajo.

⁵¹Huelga señalar que no son considerados campesinos, en el sentido en que este término ha sido empleado aquí, los trabajadores rurales sin tierra o, mejor, no adscritos a una unidad familiar con tierras.