c.2

NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

Distr.
LIMITADA

LC/L.305
6 de septiembre de 1984

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
NACIONES UNIDAS
BIBLIOTECA

LA TRANSFORMACION DE LA AGRICULTURA CAMPESINA Y EL PAPEL DEL MERCADO DE TRABAJO */

900018996 - BIBLIOTECA CEPAL

*/ Preparado por la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO.

84-7-1073

INDICE

/Resumen

Resumen

Este documento contiene una interpretación del funcionamiento de la unidad campesina, vista como centro en que se toman las decisiones relevantes para la familia, tanto en la esfera de la producción como en la del consumo. En el capítulo B se comentan sucintamente los procesos que llevan la unidad campesina a una progresiva incorporación en la economía de mercado. Al romperse su inicial aislamiento, la unidad campesina se ve cada vez más obligada a adoptar una lógica de comportamiento impuesta por las condiciones prevalecientes en los mercados. Las condiciones de acceso al mercado del trabajo, tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta, tienen una importancia muy especial. En el capítulo C se discuten las diferencias que existen entre unidad campesina-familiar y unidad empresarial-capitalista. Por efecto de dichas diferencias, y pese a que ambas tienen que ceñirse a la misma lógica que gobierna el funcionamiento de la economía, las dos unidades hacen, en general, cosas distintas en formas distintas. En el capítulo D se presenta la versión gráfica de un modelo de decisión de la unidad campesina, basado en la especificación de una función de utilidad en términos de ocio e ingreso y de una función de transformación del tiempo laboral en ingreso. Se admite que dicha transformación puede hacerse en la propia explotación campesina, o en el mercado del trabajo o en ambos lugares. En el último capítulo se comentan en forma muy sintética las ventajas y desventajas que tiene la pequeña unidad familiar en comparación con la unidad empresarial capitalista en lo que se refiere a economías de escala, fuentes internas y externas de financiamiento, estructura de los mercados y oferta de innovaciones tecnológicas. Si bien las tesis que se presentan pueden tener una validez más general y ser aplicables en muchas áreas de América Latina, la experiencia directa en que se inspiró este documento corresponde a Europa Occidental y, más concretamente, a Italia. Sin embargo, las posibilidades de generalización dependen de la etapa histórica concreta de la economía a la cual uno intenta referirse y, muy especialmente, del nivel de articulación intersectorial alcanzado.

/Introducción

Introducción

Campesinado y economía campesina son temas que han sido y siguen siendo el centro de un debate amplísimo, que se ha apoyado en una gran cantidad de estudios. Sin embargo, es bien conocida la dificultad que existe al tratar de definir rigurosamente dichas expresiones, que siguen siendo utilizadas en los contextos más variados y se refieren a etapas históricas muy diversas. Hoy en día, en Bolivia, España, Italia y México, se llama campesino al pequeño agricultor. Fueron campesinos los de la agricultura rusa de comienzos de siglo de que nos habla Chayanov,1/ los alemanes de Kautsky,2/ y los franceses de Servolin.3/ Expresiones como campesino y campesinado se utilizan para designar realidades tan diferentes en su carácter y en su contexto histórico, que es evidente que se está utilizando una terminología demasiado general. Sin embargo, el problema no es meramente terminológico. Si así lo fuera, se solucionaría de una manera bastante simple, a través de una mayor articulación del vocabulario. En realidad, la complicación seria se produce cuando se teoriza sobre los campesinos y el campesinado, entrando en un nivel de abstracción demasiado elevado para referirse a realidades tan amplias. En estos casos, el uso de una terminología no diversificada aumenta el peligro -siempre presente- de aplicar arbitrariamente a una realidad conceptualizaciones que fueron elaboradas en relación con otras realidades demasiado diferentes. No cabe duda que algunos de estos casos pueden no ser considerados, debido a que su forma de teorizar y su análisis de la realidad son demasiado pobres; pero, por cierto, esto no puede considerarse como una generalidad. De hecho, el uso de una misma expresión para designar realidades tan lejanas en el tiempo y en el espacio, contiene implíticatmente la idea de que existe entre ellas cierta homogeneidad de fondo, que comparten una base mínima. En ciertos casos, sin embargo esta idea se explicita y aclara, pero no es lo más frecuente.

El objetivo de este trabajo no es pretender aclarar cuál puede ser el mínimo común denominador de estas realidades diversas. Tampoco se hará aquí mención alguna sobre el pensamiento de un autor u otro, en relación con lo anterior. Si bien sería útil para aclarar el uso de la terminología y la evolución de las ideas, es más propio de una tarea académica de historia del pensamiento económico. Sin embargo, antes de introducirnos en el tema de la inserción del campesinado en los mercados, es preciso aclarar dos puntos. Primero, es necesario explicitar brevemente lo que en este texto se entiende por campesinado y por campesino y, en segundo lugar, es preciso reconocer que este trabajo, inevitablemente, tendrá los problemas propios de toda generalización que proponga aplicar a un contexto teorizaciones que tienen sus raíces en otro.

Consecuente con la experiencia directa de quien escribe, las tesis que aquí se plantean tienen su referencia más inmediata en la realidad italiana y europea.4/ La realidad latinoamericana está presente de manera muy limitada y parcial, y otras realidades están indirectamente presentes a través de los estudios existentes. Tal es el caso de India y Japón, realidades directamente desconocidas para el autor, pero que tienen la peculiaridad de ser, al mismo tiempo, casos muy interesantes y muy estudiados. Con respecto a este segundo problema, lo que se pretende hacer, luego de haberlo aclarado, es encontrar un hilo conductor entre estas distintas experiencias. Así, en los tres primeros capítulos se comenta -aún sin referencias históricas puntuales- el cómo la absorción de la agricultura

/en los

en los circuitos y mecanismos propios de una economía capitalista transforma la posición inicial de la unidad campesina, sus objetivos, su forma concreta de operar y sus resultados. Este camino lleva a una progresiva disminución de las peculiaridades de esta forma de producción frente a la empresa capitalista. Sin embargo, las diferencias entre unidad familiar-campesina, por un lado, y empresarial-capitalista, por el otro, disminuyen sin desaparecer, por lo que resulta útil la confrontación continua de ambas estructuras en su forma de actuar.

El primer aspecto mencionado, y que es preciso dejar bien en claro, se refiere a lo que en este estudio se entiende por campesino. Sin otra pretensión que la de emplear una definición útil para la tarea que se está desarrollando, se definirá como campesina una unidad familiar que es sede de un proceso de decisión que cubre simultáneamente las esferas de producción y de consumo.5/ Por razones que más adelante se explican, aparecen como sinónimas las expresiones "campesino", "pequeño agricultor" y "pequeña unidad familiar", produciendo la confusión que se acaba de comentar, quizás con la única ventaja de que se explica de antemano.

En la segunda parte, desde el párrafo cuarto en adelante, se propone un esquema de análisis del comportamiento de la unidad familiar de producción-consumo, a partir de un conjunto de hipótesis simples sobre el ambiente en que ella opera, su dotación inicial de recursos y sus objetivos. El ambiente queda definido básicamente en términos de la estructura de los mercados en los que opera la unidad, de un sistema de precios, y de las estructuras y condiciones técnicas de producción.

A continuación se presenta un modelo teórico y, como todo modelo, es una simplificación de lo real. Al simplificar, siempre se corre el riesgo de construir no sólo una imagen equivocada de la realidad, sino incluso un lente (el modelo se usa para "ver" muchas realidades) que distorsiona las imágenes. Por otro lado, un modelo permite enfocar mejor ciertos aspectos a los que se quiere otorgar mayor atención, y poner de manifiesto las consecuencias de las hipótesis que se plantean. Un punto muy delicado es, justamente, la selección de las hipótesis, y se tiene plena conciencia de que las que aquí se adoptan pueden ser criticadas en varios sentidos. Al pretender referirse a una realidad tan variada, las mayores críticas se presentarían en lo que respecta a la correspondencia de las hipótesis con alguna realidad concreta. La única defensa previa posible es que no se puede exigir que el modelo se ajuste fielmente a una realidad particular, precisamente porque este pretende ser muy general. La forma de evaluarlo sería verificar si está recogiendo correctamente los aspectos básicos que pueden ser comunes a realidades diversas. Sin embargo, pueden sugerirse muchos ajustes al confrontar el modelo con distintos casos concretos, lo que, de todos modos, precisa cierto nivel de abstracción.

Se puede criticar, por otra parte, el enfoque analítico en sí y las categorías conceptuales que se utilizan. Sin mucha originalidad, ya que existen muchos trabajos al respecto, la idea es que el aparato conceptual propio de la microeconomía tiene un gran potencial analítico, y los peligros inherentes a este tipo de análisis pueden ser superados al darles previamente un marco de referencia más amplio, no sólo macroeconómico, sino también en la óptica propia de la economía política.

/A. LA

A. LA FAMILIA CAMPESINA COMO PEQUEÑA UNIDAD DE PRODUCCION-CONSUMO

Al estudiar la economía de la producción en relación con agriculturas que se caracterizan por tener estructuras capitalistas -incluso en el nivel mismo de la explotación agrícola-, no es necesario considerar la esfera del consumo simultáneamente con la de la producción. La esfera del consumo aparece en escena únicamente a través del sistema de precios de los productos que implican ciertas condiciones de demanda. Las demandas con las cuales el productor entra en contacto no son siempre las de los consumidores finales, sino más bien las de otras empresas que transforman o comercializan los productos del campo. La cadena que va desde el agricultor hasta el consumidor puede ser más o menos larga y compleja pero, por lo general, no es necesario considerarla explícitamente cuando el objeto de análisis es simplemente la unidad de producción agrícola. Para el estudio de esta como unidad de producción capitalista, existe un cuerpo teórico bien consolidado y articulado, junto a un aparato de formalización y operacionalización del análisis muy desarrollado.

Muchas de las complicaciones que se han planteado recientemente en materia de teoría de la empresa tienen, por lo general, poca trascendencia en el caso de la empresa agraria. De hecho, dichas complicaciones surgen en el caso de estructuras empresariales muy grandes, internamente complejas, no siendo precisamente el caso de la realidad agrícola, incluso cuando esta se caracterice por unidades de grandes dimensiones. Comparadas con las grandes empresas de los sectores industriales o del comercio, las empresas agrarias -sólo productoras- son, en la mayoría de los casos, relativamente pequeñas y simples en su estructura interna. Distinto es, obviamente, el caso de aquellas empresas que, además, están presentes en el sector de transformación y comercialización; frecuentemente en estos casos, el sector agrícola es solamente uno de los múltiples sectores en que está presente la empresa. Su dimensión llega a ser muy grande y su estructura compleja, perdiendo importancia su caracterización sectorial.

Dada la importancia que tienen las relaciones intersectoriales en la estructura interna de la empresa, así como en sus relaciones externas, el estudio de este tipo de realidad no puede restringirse exclusivamente a lo agrícola. Tiene que enmarcar, al mismo tiempo, una actividad que cubra no sólo eslabones de una cadena alimentaria compleja, sino también, con frecuencia, actividades no directamente relacionadas con la agricultura. El mismo marco espacial e institucional se amplía y se complica, como se ve más claramente en el caso extremo de las empresas transnacionales o multinacionales. En estos casos, un estudio sólo en términos de economía de la empresa puede tener un sentido limitado, al mismo tiempo que se hace más complejo en la propia formulación conceptual. Por el contrario, volviendo al caso de las empresas que operan estrictamente al nivel de la producción agrícola, un enfoque sólo en términos de economía de la empresa tiene validez con respecto a una serie de problemas y es, al mismo tiempo, relativamente simple en la parte conceptual.

/Distinto es

Distinto es el caso de la agricultura campesina o familiar. Por muy variada que pueda ser en su interior esta compleja realidad, en distintos países y niveles de desarrollo, siempre tiene un denominador común: la unidad familiar es al mismo tiempo una unidad de producción y de consumo. Las dos esferas están íntimamente ligadas; en un extremo está el caso de las unidades de mero autoconsumo, con relaciones de mercado mínimas, en el otro, las que venden prácticamente toda la producción y compran en el mercado todo lo que la familia consume, además de los insumos. En este último caso, aparentemente existe una separación completa entre las esferas de producción y de consumo, pero de hecho no es así, porque en la definición del comportamiento de la unidad hay por lo menos un elemento que, en el fondo, las une: esto es, el tiempo disponible dentro de la unidad, que puede ser usado directamente en consumo final (tiempo libre, descanso), o en producción de ingreso, en actividad autónoma (en la explotación agrícola), o en una relación laboral de asalariado. Así, pues, un estudio microeconómico de la agricultura familiar o campesina debe siempre considerar ambas esferas. La del consumo, por lo menos en lo que respecta a la relación entre descanso y oferta de trabajo, y la de producción, considerando tanto la producción agrícola autónoma, como la posibilidad de vender en el mercado la fuerza de trabajo familiar.

Hay otros aspectos que caracterizan la agricultura familiar frente a la capitalista, que pueden ser considerados en alguna forma como corolarios o especificaciones de lo más arriba comentado.

Normalmente, en la agricultura familiar el proceso productivo se lleva a cabo sin, o con escaso, trabajo asalariado. Si no fuera así, la unidad perdería su peculiaridad y podría estudiarse con el instrumental propio de la teoría de la empresa (si se estudiara la producción), o con el de la teoría de la demanda (si se estudiara el consumo), sin necesidad de considerar simultáneamente las dos esferas. Al estar ausente o sólo marginalmente presente el trabajo asalariado, la variable ganancias, a su vez, asume un papel menor, o nulo, en el comportamiento de la empresa. Mientras que el comportamiento de la empresa capitalista tiene como objetivo, de alguna forma, la maximización de las ganancias, el de la empresa familiar se relaciona directamente con el nivel del ingreso familiar. Esto es básicamente -aunque no exclusivamente- una remuneración de la fuerza de trabajo a la que se pueden agregar marginalmente ganancias y rentas. En muchos casos, estas dos últimas no aparecen de forma manifiesta, pero sí se pueden evidenciar en una desagregación funcional del ingreso.

Otra peculiaridad de la agricultura familiar es el papel que juega la variable riesgo al determinar su comportamiento. En la empresa capitalista, la regla de comportamiento difícilmente puede reducirse a una pura y simple maximización de las ganancias; en realidad, sería más apropiado decir que el empresario intenta maximizar el valor esperado de las ganancias, más que las ganancias en sí, pero, previamente, procurará evitar caminos demasiado riesgosos, como por ejemplo, adoptar técnicas muy distintas de las que está acostumbrado a utilizar. Así, también es razonable pensar que, antes de intentar conseguir el más alto valor esperado de sus ganancias, se preocupe de que estas por lo menos, no sean negativas. Y, por último, su preocupación primordial será la sobrevivencia misma de la empresa, entendida como las mínimas probabilidades de que las ganancias sean positivas que el empresario está dispuesto a aceptar.

/Al introducir

Al introducir elementos de riesgo e incertidumbre no hay duda de que el análisis se complica, primero, porque es difícil evaluar la importancia de dichos elementos y, segundo, porque al ser subjetivas las evaluaciones del riesgo, es subjetivo también el carácter más o menos óptimo que se puede atribuir a la actividad de la empresa.6/

Todo lo hasta ahora comentado en relación con la empresa capitalista, vale con mayor fuerza para la familiar-campesina. Al sustituir la variable ganancia por la de ingreso familiar, queda de inmediato claro cómo en igualdad de condiciones, la aversión al riesgo tiende a ser más grande porque, por último, aquí se está jugando la base de subsistencia misma de una familia. Pero no sólo hay mayor aversión al riesgo, sino también, por lo general, hay más riesgo en el mundo de la unidad familiar campesina. El riesgo es más alto al ser más bajo el nivel de información con respecto a las técnicas y a las condiciones de mercado.

El campesino tiene menor acceso a los centros de capacitación y experimentación, a las fuentes de información sobre las condiciones de los mercados y, además, a menos que haya un notable desarrollo de estructuras cooperativas, tiene un poder negociador muy modesto.

B. DE CAMPESINO A AGRICULTOR

El proceso de inserción del campesinado en los mercados puede verse como parte de un proceso más amplio de ruptura, a varios niveles, del aislamiento en que se encuentra inicialmente la comunidad campesina. Las situaciones de aislamiento completo, si es que existen, son hoy extremadamente limitadas. De todas maneras, es útil para el presente estudio considerar una situación inicial de fuerte aislamiento, ilustrar sus características y las condiciones que la determinan, para luego examinar los factores que, rompiendo el aislamiento, cambian el equilibrio inicial y empujan hacia nuevos equilibrios, o bien crean una situación de desequilibrio permanente.

Se puede caracterizar la situación inicial por la ausencia, mejor dicho, la escasez de relaciones con el mundo externo. En la esfera económica, esto significa un muy modesto intercambio comercial -de productos y de insumos- con el exterior. En la esfera técnica, el aislamiento implica con frecuencia un ritmo de cambio tan lento que, sencillamente, parece que no lo hubiera. El modelo de producción-consumo se basa en los recursos disponibles internamente en el sistema y es, a su vez, muy poco dinámico. Un nivel tecnológico modesto determina con frecuencia una baja capacidad de control sobre el ambiente y sobre el proceso productivo. En consecuencia, la producción agrícola campesina, mucho más que la agrícola en general, se caracteriza por un alto nivel de riesgo e incertidumbre.

En la economía campesina aislada, las condiciones técnicas y los limitados recursos disponibles por persona determinan comúnmente un margen modesto entre producción y consumo. Las posibilidades de acumulación son, en consecuencia, muy escasas y el sistema es, por lo tanto, básicamente estático. Puede resultar

/extraño hablar

extraño hablar de acumulación dentro de una economía agrícola, y es útil aclarar este punto. En los estudios disponibles se encuentra con mucha frecuencia la idea de que la agricultura en general, y la campesina en particular, no son sede de un proceso de acumulación. En todos los estudios de la escuela dualista, sea clásica o neoclásica, la ausencia de acumulación es parte central de la definición misma del sector agrícola. Sin embargo, una economía campesina aislada tiene todo un conjunto de actividades íntimamente ligadas a la producción, cuyo fin no es directamente la producción presente, sino más bien crear o mejorar las condiciones para la producción futura. En este sentido, las mejoras en el sistema de cultivo (existen ejemplos clásicos de casos en que hay que habilitar los suelos para luego cultivarlos) las mejoras en las técnicas y la producción de instrumentos, pueden considerarse como un verdadero proceso de acumulación. La importancia de dicho proceso no disminuye por el hecho de ser frecuentemente muy lento, y, por lo tanto, difícil de detectar; por el contrario al ser muy escasas las relaciones externas, tiene un papel crucial en la determinación del destino futuro del sistema, que puede ser un lento progreso en el caso más optimista, o una situación esencialmente estática en la mayoría de los casos. Pero puede también ser, en casos extremos, una degradación progresiva, al deteriorarse aún más la relación recursos naturales/hombre. El mecanismo de dicho deterioro en un sistema aislado es, justamente, la incapacidad de dedicar recursos para objetivos futuros, debido a las dificultades de la situación presente.

Las condiciones que determinan y mantienen el aislamiento pueden ser técnicas o económicas. Puede darse una situación de aislamiento por ser difíciles las comunicaciones, como en el caso de que no haya carreteras. Por lo general, un obstáculo físico no es condición ni necesaria ni suficiente para que haya aislamiento, a pesar de darse en muchos casos. La construcción de una carretera puede romper definitivamente el aislamiento de una comunidad campesina producido por dificultades de transporte y comunicación, mientras que otra comunidad puede seguir viviendo aislada, a pesar de existir carreteras, por falta de condiciones económicas necesarias para que se produzca un intercambio.

Cuando el obstáculo a la apertura y al intercambio es solamente físico, su naturaleza es obvia y manifesta. Si existe una demanda y una oferta potenciales de importaciones y exportaciones entre la comunidad campesina y el mundo externo, y sólo falta un sistema de transporte que físicamente permita el intercambio, la construcción de dicho sistema transforma demanda y oferta latente en real y, a medida que avanza el intercambio, se acaba el aislamiento económico. Lo que aquí se está considerando como un obstáculo físico puede considerarse también en su naturaleza económica, en el sentido de que, al fin y al cabo, superarlo es, en la mayoría de los casos, sólo un problema de costos. En casos extremos, las dificultades técnicas pueden implicar un costo altísimo. Por lo general, el problema es quién se hace cargo de dicho costo. Esto, generalmente, queda fuera del alcance de la pequeña comunidad campesina. Para ella, haya o no carretera, se construya o no la misma, es más bien lo que el economista llama un problema de economías externas. En muchos casos, el aislamiento es fuerte sin ser completo y el sistema vial es más bien insuficiente que inexistente, de tal manera que es muy fácil traducir en términos de costos lo que a primera vista parecería un problema exclusivamente técnico.

/Por otro

Por otro lado, puede darse el caso de que, a pesar de existir un sistema vial suficiente, no haya intercambio económico. La comunidad campesina puede tener su propia demanda latente para importar bienes de consumo o insumos, pero para traducirla en demanda real necesita, a su vez, exportar. Si no logra vender al exterior productos o factores productivos, no tiene con que pagar lo que quisiera comprar afuera. Ahora bien, tal como se ha mencionado es muy posible que la economía campesina no tenga sino un modesto superávit vendible. Incluso, si existe un superávit importante de productos, este debe competir en los mercados externos de la ciudad, con la oferta del sector capitalista o con los productos de importación. Las mismas condiciones iniciales en que se encuentra la economía campesina pueden determinar, además de una escasez de productos vendibles, un bajo nivel cualitativo de los mismos o una escasa respuesta a la demanda de la ciudad. La misma dispersión espacial de la oferta campesina puede traducirse en más altos costos de comercialización y transporte y, por ende, en una desventaja más para competir en los mercados urbanos. Puede haber excepciones, pero por lo general la economía campesina se encuentra inicialmente con desventajas en los mercados de los productos a raíz de su atraso tecnológico, de su escasa dotación de recursos y de un conjunto de desventajas externas, entre ellas, las ligadas a dificultades de transporte.

Si no son productos agrícolas, la única mercadería que el campesino puede vender es su propia fuerza de trabajo. Y, frecuentemente, mediante su entrada en el mercado de trabajo se empieza a romper el aislamiento. En este caso, la condición necesaria es que exista una demanda de fuerza de trabajo. Es cierto que la transferencia desde el campo hacia la ciudad frecuentemente está determinada no tanto por una demanda concreta y efectiva de trabajo, sino más bien por una mera expectativa de encontrar empleo en la ciudad. Sin embargo, si no hubiera ninguna demanda, las expectativas serían mínimas y, por lo tanto, mínimo sería el movimiento migratorio. Las condiciones de vida en el campo pueden ser tan adversas que los campesinos de todas maneras emigren a la ciudad. En este caso, la fuerza de trabajo se desplaza del campo a la ciudad, sin dejar por eso de ser excedente. Y, al no generar ningún nuevo poder de compra en el campo, este proceso nada agrega en relación con el problema que aquí se está discutiendo.

En algunos casos el aislamiento es, tal como se ha comentado, el resultado de dificultades naturales. Y no cabe duda de que así debe haber sido con mucha más frecuencia en el pasado. Pero hoy es, en la mayoría de los casos, el resultado de las particulares relaciones sociales, políticas y económicas que se dan en una concreta circunstancia histórica entre grupos, clases, zonas y países. En este sentido, el aislamiento es también producto de un proceso de marginalización.

La marginalización económica de la comunidad campesina en relación con los centros, se acompaña de una paralela marginalización política y social y puede producirse en varios niveles espaciales: en una aldea rural aislada con respecto a la ciudad, en una provincia periférica con respecto a la capital, en un país de la periferia con respecto a los centros desarrollados de la economía internacional. Por muy distintos que sean los niveles, la lógica del proceso de marginalización es bastante parecida. En este sentido, se utilizarán en forma intercambiable los términos marginal-periférico con respecto a la economía campesina, y los de centro, centros de desarrollo y polos de acumulación, con

/respecto a

respecto a los países desarrollados, la metrópolis y, en un sentido más general, las zonas urbanas. Queda claro que dicho uso puede fácilmente no resultar riguroso y sólo tiene su justificación en el uso corriente que se hace de dicha terminología. Por otro lado, a un nivel muy simple, el concepto implícito en dicho uso es claro: una parte es periférica con respecto a otra que es céntrica; es marginal respecto al centro de un proceso o de un espacio. A pesar de que la relación puede tener una clara articulación espacial, en lo que aquí respecta, no es esta la que importa, sino más bien la relación de estructura y de función.

En la relación centro-periferia, comúnmente, el polo más desarrollado y dinámico es el que controla los circuitos económicos y comerciales, así como la posibilidad de ampliarlos y la inserción en ellos de nuevas zonas. El centro puede tener interés por incorporar en sus circuitos una nueva zona ya sea por ser esta una ventajosa abastecedora de productos (alimentos, en el caso de la economía campesina) o de insumos (fuerza de trabajo), o por ser consumidora potencial de sus productos (insumos, manufacturas), o por ambas cosas. Desde un punto de vista microeconómico, las ventajas al intercambiar productos y servicios se manifiestan básicamente en términos de precios y costos relativos. Cuando la relación potencial de precios entre ciudad y campo (centro y periferia) es suficientemente ventajosa para la ciudad (el centro), esta (el centro) presionará para que el campo (la periferia) se incorpore en sus circuitos económicos. En principio, puede suceder que el impulso por romper el aislamiento venga del mismo campo (la periferia). Lo que aquí se está sugiriendo es que, por lo general, la mayor presión la ejercerá quien tenga más interés y fuerza. Concretamente, en la mayoría de los casos, habrá fuerzas actuando por ambos lados, pero no siempre en la misma dirección, ya que a veces no coinciden los objetivos. En algunos casos, es posible considerar el proceso de inserción de un área económica en otra área (en nuestro caso concreto, del campesinado en los mercados de la economía capitalista) como un movimiento hacia un óptimo paretiano, o sea, hacia una situación más ventajosa por ambas partes o, por lo menos, más ventajosa para una, y sin desventajas para la otra. Pero, por lo general, el patrón de incorporación y su funcionalidad a los intereses de las partes queda netamente marcado por el polo más fuerte. Y sin que esto, a ningún nivel, implique posturas aislacionistas, las que serían básicamente antihistóricas, es necesario insistir en el hecho de que, en muchos casos, los patrones de inserción son desequilibrados en favor del más fuerte, con consecuencias tal vez desvastadoras para el más débil.

La ruptura del aislamiento pone en marcha una profunda transformación de la economía campesina. Una primera etapa de dicha transformación consiste en la sustitución de productos generados internamente en la unidad de subsistencia por otros que se compran afuera, en el mercado. Inicialmente, cuanto más aislada de los centros y de los mercados, tanto más la unidad campesina es sede de actividades múltiples, muchas de ellas incluso no estrictamente agrícolas, tal como la producción de manufacturas y utensilios para el uso interno, o la transformación y elaboración de productos agrícolas para uso interno y para el mercado (productos pecuarios, conservas vegetales, vino, aceite, etc.). En este sentido, el campesino es inicialmente mucho más que un simple agricultor.

/Es importante

Es importante considerar las diversas repercusiones que tiene el carácter múltiple y diversificado de las actividades dentro de la unidad campesina, para luego entender cómo al romperse el aislamiento va cambiando dicho carácter. A este respecto se puede poner atención a dos aspectos: a) equilibrio entre disponibilidad y utilización de la fuerza de trabajo, y b) equilibrio entre producción y consumo.

a) Equilibrio entre disponibilidad y utilización de la fuerza de trabajo

Un alto nivel de diversificación de las actividades permite tener una estructura temporal más homogénea de los requerimientos laborales en la producción. Dicha estructura, al ser más homogénea, se adapta mejor a las disponibilidades de fuerza de trabajo propias de la unidad familiar. Debido al carácter fuertemente cíclico de la producción agrícola, una diversificación de la misma permite, de por sí, lograr cierta uniformidad en el tiempo de los requerimientos. Es todavía frecuente que sólo puedan lograrse altos niveles de uniformidad en la distribución temporal de la utilización de la fuerza de trabajo, combinando las actividades propiamente agrícolas con otras no directamente ligadas al ciclo biológico de las plantas. La diversificación, pues, es en este sentido el camino hacia la maximización en el uso de la fuerza de trabajo, que casi por definición, es el recursos abundante dentro de la economía campesina.

Maximizando, por un lado, la utilización de la fuerza de trabajo familiar, se tiende, por el otro, a minimizar el uso de insumos no disponibles internamente. En la economía campesina, la abundancia de fuerza de trabajo y el escaso poder de compra tiende a imponer un patrón de producción muy diversificado y un patrón de consumo de autosuficiencia. Al disminuir la disponibilidad de trabajo o al aumentar el poder de compra, otras fuerzas prevalecerán, tendiendo hacia cierta especialización en la producción y apertura del patrón de consumo.

b) Equilibrio entre producción y consumo

Diversificación de las actividades significa variedad de productos y servicios. Cuanto más amplia sea la diversificación, la producción interna podrá cubrir mejor las necesidades de consumo de la familia. Mientras en el área del consumo la tendencia es directamente hacia una minimización de todo lo que no está disponible internamente a raíz del escaso poder de compra, en el área de la producción, la diversificación permite abrir el abanico de necesidades que pueden ser satisfechas internamente.

Debido a su propia estructura, a la dotación de recursos y a la lógica de su comportamiento, la economía campesina tiene inicialmente patrones de producción y de consumo muy íntimamente ligados entre sí. Un análisis de dicha economía que pretenda separar las dos esferas de acuerdo con la tradicional conceptualización neoclásica, corre el grave peligro de terminar siendo profundamente distorsionada e incapaz de dar una interpretación satisfactoria de la forma de funcionamiento y de la dinámica propia de la economía campesina.

/En todo

En todo proceso de desarrollo económico, hay fuerzas de fondo que empujan hacia una progresiva inserción del campesinado en los mercados y hacia una ruptura de su inicial aislamiento. Dicha inserción trae consecuencias muy profundas a la estructura y funcionamiento de la unidad económica familiar. El aspecto quizás más general de dichos cambios es una progresiva separación de las esferas de la producción y del consumo. Al aumentar dicha separación, un análisis microeconómico que pretenda estudiar la producción sin considerar simultáneamente el consumo, o viceversa, adquiere mayor sentido. Sin embargo, como todo sector artesanal, la economía agrícola familiar mantiene una peculiaridad muy importante, al ser al mismo tiempo productor y vendedor (por lo menos potencial) no sólo de bienes y servicios, sino también de fuerza de trabajo.

La inserción de los productos en los mercados expone al campesino a competir con otros agentes que en ellos operen: el productor capitalista y el importador de productos agrícolas. La producción campesina, la capitalista interna y la importada, por lo general, se caracterizan por distintos niveles de costos en sus bases, debido a las diferencias de estructura, de dotación de recursos y de nivel tecnológico que se dan en los tres casos. En líneas muy generales, el sector campesino tiene ventajas en productos con alta intensidad de trabajo, mientras que en el sector capitalista las tiene en procesos que se caracterizan por una intensidad alta de capital o de tierra y por técnicas que presentan importantes economías de escala. El sector externo puede tener ventajas asociadas a uno u otro factor, pero, además (y muy típicamente), su posición relativa depende concretamente de las políticas comerciales, arancelarias y cambiarias que tiene el país. En este sentido, la posición relativa de los precios puede incluso no tener mucha relación con la de los costos. Las relaciones entre los costos de la producción capitalista y de la familiar son afectadas por factores muy diversos, que actúan en direcciones opuestas. Economías de escala, asociadas a las grandes dimensiones y a la posibilidad de especialización, tienden a otorgar una fuerte ventaja a la empresa capitalista, mientras que una oferta interna de trabajo tendencialmente abundante opera en favor de la empresa campesina, por lo menos en cultivos cuya técnica se caracteriza por una alta intensidad de trabajo.

En el nivel de la producción, no pueden percibirse plenamente las ventajas y desventajas de los dos sectores, ya que sólo se aprecian totalmente en una serie más amplia de eslabones. Ellas se expresan en la posición relativa de poder de que gozan las dos distintas entidades en los mercados de los factores y de los productos, a varios niveles de elaboración de valor agregado.

La ruptura del aislamiento y la inserción en los mercados van transformando al campesino en agricultor neto. Las actividades, con la eliminación de las que están ligadas menos directamente al cultivo de la tierra y a la ganadería, disminuyen. Desaparecen primero aquellos productos que tienen sustitutos más ventajosos en términos de precios o de calidad. Como consecuencia de lo anterior, debido a la necesidad de ampliar la escala a nivel de cada uno de los procesos productivos para poder captar las economías asociadas con las nuevas tecnologías, la pequeña agricultura se va especializando progresivamente hasta llegar, en algunos casos, al monocultivo.

/Al avanzar

Al avanzar dicho proceso, el bienestar del campesino va dependiendo, de modo creciente, de circunstancias y decisiones que escapan a su control, por estar estas fuera de su ámbito individual de acción. Como individuo, pierde cada vez más control sobre las variables que determinan su bienestar y su posibilidad de poder continuar siendo agricultor. Por la naturaleza misma de los procesos que van limitando la autonomía de la pequeña unidad, el control sólo puede recuperarse a un nivel más alto de agregación, mediante la acción de grupos tales como sindicatos, gremios, cooperativas, o a través de la mediación del Estado.

El mismo proceso que resta control al campesino, le va quitando también valor agregado y empleo, que, de igual manera, sólo puede recuperarse dentro de la esfera de la economía campesina, a un nuevo y más alto nivel de organización social y técnica. Al no desarrollarse formas nuevas de tipo asociativo en la organización técnica y económica, el proceso de inserción en los mercados lleva consigo una progresiva subordinación de los pequeños agricultores a los intereses y estrategias de los sectores capitalistas más avanzados (transformación y comercialización de productos agrícolas, producción y venta de insumos, maquinarias y tecnología). La dominación por parte de empresas multinacionales es sólo un caso extremo dentro de un proceso mucho más amplio. El desarrollo de estructuras empresariales propiamente capitalistas en el nivel mismo de la producción agrícola, agudiza la subordinación del campesino, introduciendo un elemento nuevo de competencia directa en la esfera de la producción. Empresa campesina y empresa capitalista se encuentran compitiendo en distintos niveles, dependiendo del contexto histórico concreto, en el mercado de los productos, en lo relacionado con la tierra y en el control de la producción y difusión de nuevas tecnologías. La interrelación muchas veces observada entre agricultura capitalista en gran escala y pequeña agricultura campesina, se produce sobre todo a través del mercado de trabajo, y es una expresión más de la subordinación de la segunda a la primera.

C. DIFERENCIAS ENTRE UNIDAD FAMILIAR-CAMPESINA Y UNIDAD EMPRESARIAL-CAPITALISTA

Es útil considerar tres distintos niveles en los que la unidad familiar campesina, mirada como entidad económica, es distinta a una unidad de producción capitalista. Las dos difieren en relación con: a) dotación de recursos y acceso al uso de los mismos, lo que determina diferencias en los b) objetivos. La dotación de recursos y el acceso al uso de los mismos de forma directa (a través de restricciones) o indirecta (a través de definición de objetivos), determina diferencias importantes en los resultados, en los términos de producción, empleo y acumulación. Algunas de estas diferencias pueden considerarse clásicas, al estar comprobadas desde hace mucho tiempo y en distintos contextos. Otras, son relativamente nuevas y quizás propias de un contexto de desarrollo avanzado de tipo europeo y no fácilmente aplicables a otros contextos.

/1. Distinta

1. Distinta dotación de recursos y distintas restricciones

Las diferencias en la situación inicial propia de cada una de las dos unidades, tienen una importancia crucial para entender cómo y por qué las dos actúan de forma diferente y logran distintos resultados. En lo que más directamente atañe a la dotación de recursos, la diferencia importante para cualquier desarrollo futuro es, simplemente, la de ser chico o grande, pobre o rico. Particularmente al tener dimensiones económicas muy limitadas, la unidad familiar se encuentra con estrechas limitaciones que afectan directamente sus posibilidades de adopción eficiente de nueva tecnología, de tener márgenes internos de acumulación para crecer, y de ofrecer garantías reales en el mercado de capitales para financiar con recursos externos su crecimiento. Como unidad de producción y al estar íntimanente ligada a la esfera del consumo, la unidad familiar se encuentra con una rigidez estructural que es totalmente ajena a la unidad capitalista: para esta última, el factor trabajo es básicamente un elemento de costo variable, mientras que para la otra es un factor productivo disponible en una cantidad dada, cuya remuneración es el primer objetivo de la actividad económica.

En un contexto dinámico, tanto la unidad familiar como la capitalista están sujetas a varios estímulos para crecer y ajustar su estructura, pero las posibilidades de financiar dichos cambios son muy diferentes para cada una. La empresa capitalista puede, en principio, reinvertir toda su ganancia, mientras que la familiar sólo puede destinar a este uso lo que queda después de haber satisfecho las necesidades de consumo, que, frecuentemente, suele ser muy poco. El acceso a fuentes externas de financiamiento es, como ya se ha dicho, muy difícil para el pequeño agricultor, a menos que haya una enérgica y explícita acción del Estado para lograrlo. La desventaja se acentúa mucho en situaciones en que los empresarios capitalistas mantienen tanto el control de la oferta de crédito y de tierra como de demanda de trabajo, lo que localmente puede crear un formidable bloque monopólico.

Una restricción muy importante es la tecnología misma de que disponen inicialmente las dos unidades, el acceso que tienen a una nueva tecnología y el tipo de tecnología accesible. La unidad campesina como tal y su versión más estrictamente agrícola de unidad familiar se encuentra unida a un patrón tecnológico tradicional, lo que, por un lado, le confiere toda su racionalidad interna, y, sin embargo, por el otro, constituye un elemento más de desventaja frente a las unidades capitalistas que pueden alcanzar otro dinamismo en este campo. Los factores responsables del dualismo tecnológico inicial son los mismos que tienden a mantenerlo. Las nuevas tecnologías disponibles para su adopción son frecuentemente no neutrales en relación con la escala de explotación y su dotación de recursos. El hecho de provenir, en la mayoría de los casos, de países con dotación de capital abundante y con escasez relativa de fuerza de trabajo, hace que ellas sean, con frecuencia, poco adaptables a la dotación de recursos propia de la pequeña empresa familiar. Las mismas innovaciones aparentemente neutrales, tipo "revolución verde", cuyo efecto más específico es el incremento del rendimiento, pueden fácilmente quedar fuera del alcance de las pequeñas unidades, por venir

/incorporadas en

incorporadas en paquetes tecnológicos que exigen relativamente altas disponibilidades financieras y cierto nivel profesional. El modesto poder de mercado y la escasa capacidad de control de las instituciones públicas pueden determinar una posición de desventaja para la pequeña unidad familiar, a pesar de que en sí misma la innovación parezca neutral, o incluso más adecuada para la pequeña unidad familiar.

2. Distintos objetivos

El objetivo inherente al empresario capitalista es maximizar la tasa de ganancia, bajo ciertas restricciones de minimización del riesgo de que la misma quede por debajo de cierto valor crítico, o, incluso, sea negativa. Con respecto a una estructura de explotación dada, la maximización de la tasa de ganancia termina por coincidir, en buena medida, con la maximización de las ganancias. El objetivo primario de la pequeña producción familiar es la sobrevivencia misma de la unidad de producción y, en posición subordinada, la optimización del bienestar familiar. Por lo tanto se trata, en los dos casos, de objetivos distintos en su propia naturaleza. Además, la misma restricción probabilística contra el riesgo y la incertidumbre es mucho más fuerte en el caso del campesino, ya que no se trata simplemente del peligro de hacer un mal negocio, sino de perder la base misma de sustentación de la familia.

3. Diferencias "clásicas" en los resultados

Distintas restricciones y distintos objetivos producen, ceteris paribus, distintos resultados. Precisamente por ser observadas en condiciones de ceteris paribus, dichas diferencias pueden atribuirse al carácter mismo -familiar o capitalista- de la explotación. Las diferencias "clásicas" más ampliamente observadas se refieren a la productividad de la tierra, a la fuerza de trabajo ocupada por unidad de superficie (o la relación capital/trabajo), al nivel de especialización y al dinamismo y predisposición al cambio.

La pequeña agricultura familiar que se ha ido desarrollando en condiciones de escasez de tierra y abundancia de fuerza de trabajo, se ha caracterizado, en comparación con la agricultura capitalista, por un valor más alto del producto y por un mayor empleo de fuerza de trabajo por unidad de tierra. Ambos aspectos pueden explicarse sencillamente con el argumento de que compensa utilizar cantidades crecientes de un factor productivo hasta igualar el valor del producto marginal con el precio. La unidad campesina, al tener una oferta interna de trabajo rígida y tendencialmente excesiva, tiene el salario implícito más bajo del mercado y, por lo tanto, ocupa más trabajo del que ocuparía un capitalista en las mismas condiciones.

Otros elementos explicativos que apuntan en la misma dirección, se refieren a la mayor flexibilidad en el empleo que se da internamente en la familia campesina y que no puede darse en un mercado que, implícita o explícitamente, debe respetar ciertas limitaciones: sería el caso del trabajo de los ancianos y de los niños, o el conformarse con salarios virtuales más bajos que los mínimos que se aceptan en el mercado. A nivel agregado, esto es muy importante, ya que, de acuerdo con el argumento micro de una economía con fuerza de trabajo abundante, una agricultura de tipo familiar-campesino, absorbiendo más mano de obra, haría un uso más eficiente de los recursos.

/En la

En la agricultura familiar, por otro lado, la tierra es un recurso relativamente escaso (su precio de uso -implícito o explícito- es alto), lo que lleva a limitar su utilización en el proceso productivo. La aplicación de cantidades superiores de trabajo a una misma unidad de tierra hace que el campesino logre mayores valores unitarios de la producción. Esto puede darse por dos caminos distintos: especializándose en cultivos con alto valor agregado, cuya técnica necesita una alta intensidad de trabajo (por ejemplo, frutas, hortalizas, ganadería lechera, versus cultivos cerealeros, remolacha, en el caso europeo), o intensificando más, dentro de una misma técnica, un mismo cultivo (más horas de trabajo por hectárea), logrando así una mayor producción por unidad de superficie. Aquí también el argumento 'micro' tiene una importante repercusión a nivel 'macro': nuevamente, para una economía con abundancia relativa de fuerza de trabajo y escasez de tierra cultivable, una agricultura de tipo familiar-campesino tendría la ventaja de asegurar no solamente más altos niveles de empleo, sino también y al mismo tiempo, una más alta oferta agrícola. Otro corolario de la diferencia en la dotación de recursos observado con frecuencia se refiere a la selección de tecnología: comparada con la unidad empresarial capitalista, la familiar-campesina elige, ceteris paribus, técnicas con más baja relación capital/trabajo (K/L). De nuevo, a nivel agregado, la estructura familiar resultaría más apropiada para una economía con alta disponibilidad de trabajo y escasez relativa de capital.

Otra importante diferencia 'clásica' se refiere a un menor dinamismo y una mayor resistencia al cambio, que sería propia de la pequeña agricultura familiar. La observación vale en lo referente a la selección de técnicas, productos y mercados y se explica con el argumento ya mencionado, de acuerdo al cual, la regla más elemental para el campesino es 'sobrevivir como campesino, ante todo'. Lo que a primera vista podría parecer irracional en los casos en que el cambio demuestra ser ventajoso, tiene en realidad su justificación racional en un algoritmo de sobrevivencia que, a distintos niveles de acuerdo al contexto histórico, domina el comportamiento de la unidad familiar. Sin embargo, es preciso anotar que lo que a primera vista aparece como una menor disponibilidad subjetiva, se encuentra muy íntimamente ligado a menores posibilidades objetivas de acceso a tecnología, insumos y mercados.

Históricamente, la pequeña agricultura familiar se basa en un sistema de policultivo, mientras que la empresa capitalista se ha especializado -en distintos niveles, de acuerdo con las circunstancias- hasta llegar incluso con cierta frecuencia, al monocultivo. La explicación clásica que se ha dado apunta al hecho de que la pequeña agricultura diversifica su plan de cultivos para ajustar al máximo la producción al consumo (cuando el autoconsumo es importante), y los requerimientos de mano de obra a las disponibilidades a lo largo del año. Además, la pequeña agricultura se diversifica para minimizar el riesgo asociado a las condiciones metereológicas o de mercado. La empresa capitalista, por su lado, tiende a especializarse para poder captar plenamente las economías de escala (por lo menos en condiciones rígidas de oferta de tierra), para lograr un mejor control sobre las técnicas y disfrutar plenamente de las ventajas que se les presenten en algunos mercados. Sin embargo, estas últimas pueden determinarse políticamente, como es el caso de políticas de precios garantizados o de subsidios directos

/al productor

al productor, que a menudo discriminan entre productos y, por este camino, entre productores. En ciertos casos, la diversificación de la pequeña producción familiar se explica por la alta intensidad de trabajo de algunos cultivos -como las hortalizas- cuyo ciclo corto hace al mismo tiempo posible y necesaria una amplia diversificación. Por otro lado, la empresa capitalista puede preferir cultivos con alta intensidad de capital, porque permiten tener un más alto nivel de control sobre el ciclo productivo y, al mismo tiempo, minimizar el riesgo de conflictos salariales, cuando los asalariados tienen un alto nivel de sindicalización.

4. Algunos aspectos relativamente nuevos de la pequeña agricultura familiar

El cuadro que se ha descrito en el párrafo anterior hoy, en parte, está superado. Ciertas peculiaridades de la pequeña agricultura familiar han cambiado o desaparecido, como resultado de su profunda inserción en los mercados, dentro de una igualmente profunda transformación estructural de la economía (desarrollo del sector industrial y terciario). Quizás los que aquí se comentan como aspectos nuevos lo son en medida muy relativa, ya que lo nuevo es sólo la conciencia que se tiene de ellos y de su importancia como signos de las tendencias profundas que parecen dominar el destino de las pequeñas estructuras productivas de tipo artesanal. También hay que decir que se trata de signos que se manifiestan claramente en las economías más avanzadas -en los Estados Unidos, Europa y Japón- y aún no están presentes en muchos países en desarrollo. Sin embargo, es interesante considerarlos más allá del contexto específico en que se dan, en la medida en que pueden estar indicando una tendencia de carácter más general. Son tres los aspectos que reclaman nuestra atención en este sentido: a) en aparente contradicción con su propia naturaleza y sus restricciones internas, la pequeña agricultura familiar tiende hacia niveles muy altos de especialización, incluso hasta llegar al monocultivo;7/ b) el ingreso de la familia que en un comienzo se origina, en gran media, dentro de la unidad de producción autónoma, se va diversificando fuertemente y de manera generalizada; c) la unidad familiar en cuanto empresa entra en un verdadero proceso de descomposición.8/

Una de las diferencias clásicas comentadas en el párrafo anterior se refiere a la tendencia hacia el policultivo, manifestada por la pequeña agricultura familiar, vis-à-vis la tendencia a especiliazarse de la explotación capitalista. En años recientes, se ha observado que, con cierta frecuencia y regularidad, la pequeña agricultura también tiende a la especialización, hasta llegar, en ciertos casos, al monocultivo. Este proceso ha ido manifestándose no sólo en el caso de cultivos con valor agregado relativamente alto (fruta, hortalizas, viñedos), sino también en el de cultivos 'extensivos' tales como trigo y maíz. El autoconsumo disminuye considerablemente, hasta desaparecer; incluso el abastecimiento alimenticio de la familia va dependiendo cada día más de los mercados. En consecuencia, las condiciones que se dan en los mercados agrícolas, y las políticas que se relacionan con ellas, afectan al agricultor no solamente como productor, sino también como consumidor. Con cierta frecuencia, lo afectan más como consumidor que como productor. Un proceso de este tipo entra en aparente contradicción con el carácter mismo de la pequeña unidad familiar, por lo menos en su versión clásica comentada en las páginas anteriores. Y su explicación reside justamente

/en la

en la idea de que dicho carácter ha cambiado al cambiar las condiciones generales que lo determinaban. La inserción de la familia campesina en el mercado de trabajo relaja el vínculo laboral interno, en la medida en que el jefe de hogar u otros miembros de la familia pueden elegir entre seguir trabajando en la explotación autónoma, y un trabajo externo asalariado. Al relajarse este vínculo fundamental, se puede enfrentar con mayor flexibilidad la selección de técnicas o de cultivos. En circunstancias extremas, técnicas o cultivos con alta intensidad de trabajo llegan a ser incompatibles con la disponibilidad de mano de obra interna en una unidad familiar básicamente proyectada hacia afuera, en relaciones laborales de asalariados. Por otro lado, el proceso se manifiesta acentuadamente en las unidades más pequeñas en términos físicos (número de hectáreas) y en condiciones de oferta de tierra muy rígida. A pesar de no haber consenso con respecto a lo relevantes que pueden ser las economías de escala asociadas a una expansión de la unidad, en empresas relativamente grandes sí lo hay en relación con el hecho de que en agriculturas familiares con escalas casi miniaturizadas -como es el caso de muchas regiones, no sólo en Europa- existe, justamente, la posibilidad de captar fuertes economías de escala, asociadas a la adopción de nuevas tecnologías; lo que explica -junto con la fuerte rigidez de la oferta de tierra, que impide una ampliación del predio- la especialización del plan de cultivos. Las políticas de precios que privilegien ciertos productos pueden representar un elemento más que incentive la especialización, de manera similar a lo que sucede en la unidad capitalista.

La diversificación por el origen del ingreso familiar es la otra cara del proceso de especialización productiva, que se produce cuando miembros de la familia y, a tiempo parcial, el mismo jefe de hogar, se incorporan en el mercado de trabajo. El fenómeno de la agricultura a tiempo parcial ha alcanzado dimensiones amplísimas en toda Europa, en Japón y en áreas de los Estados Unidos y, en otras regiones, en áreas de mayor concentración urbana e industrial. En la mayoría de los casos, esto se produce cuando el trabajo agrícola autónomo se complementa con trabajo asalariado, pero también, aunque con mucha menor frecuencia y solamente en ciertas áreas, cuando se desarrollan dentro de la esfera familiar otras actividades autónomas que no tienen ninguna relación con la producción agrícola. Este es el caso, concretamente, de aquellas áreas en donde se ha ido estructurando o reestructurando alguna industria manufacturera de manera fuertemente descentralizada.9/ 10/ Considerado este fenómeno, por un lado como elemento de estabilidad social, por contribuir al mismo tiempo a estabilizar el ingreso familiar y a flexibilizar la utilización de la fuerza de trabajo, aparece, por otro lado, simplemente como un proceso masivo de proletarización refrenada y, por lo tanto, sólo parcialmente manifiesta. Desde el punto de vista de la producción agrícola, la transformación hacia una agricultura a tiempo parcial tiene repercusiones importantes, ya que puede llegar a determinar un comportamiento de la pequeña unidad familiar muy parecido -en lo que respecta a la selección de cultivos y técnicas- al de la explotación capitalista aunque, claro está, en una escala muy diferente.

En su versión extrema, el proceso de transformación de la pequeña agricultura familiar lleva a una situación en la que la producción propiamente agrícola dentro de la pequeña explotación no solamente pierde importancia en la constitución del ingreso familiar, sino que también va perdiendo su propio carácter de actividad empresarial autónoma. Las decisiones relacionadas con la producción, que son

/tomadas 'autónomamente'

tomadas 'autónomamente' a nivel de la explotación, se van reduciendo progresivamente, hasta convertirse en un mero problema de buena ejecución técnica de una receta previamente preparada a otro nivel, característicamente el de la industria que elabora el producto agrícola.

Este fenómeno se da igualmente en la agricultura a tiempo parcial y en la agricultura a tiempo completo, con una intensidad y claridad directamente proporcional al nivel de desarrollo económico y agrícola de la región. El pequeño agricultor es, en estos casos, simplemente un ejecutor periférico de estrategias económicas que ya no se definen ni se desarrollan a nivel de la explotación agrícola. El ingreso neto que el agricultor logra obtener de su actividad autónoma es, en la gran mayoría de los casos, inferior al salario medio de los trabajadores dependientes de la industria. Tanto es así que, por ejemplo, el objetivo explícito de la política 'estructural' de la Comunidad Económica Europea (CEE) es ayudar a los agricultores a proveerse de una estructura de explotación que les permita conseguir, justamente, un nivel de ingreso comparable con el de los trabajadores asalariados de la industria.

Decisiones económicas que tradicionalmente se basaban en la explotación como la selección de cultivos y de técnicas, en el proceso de industrialización de la producción agrícola se van desplazando hacia otros eslabones de la cadena. Cuando la empresa agroindustrial es una empresa capitalista, el caso más frecuente, el proceso aquí ilustrado puede considerarse como una proletarización disfrazada. Por el contrario, cuando se trata de una empresa cooperativa cuyos miembros son los mismos agricultores, se puede considerar el mismo proceso como un desplazamiento del centro de decisiones a otro eslabón de la cadena productiva, pero sin que el pequeño agricultor, como figura social, pierda control sobre su propia actividad productiva. Inclusive, va adquiriendo control sobre la estrategia económica que termina por dominar la actividad a nivel de explotación individual, al mismo tiempo que capta un mayor valor agregado, propio de la actividad de elaboración.

Por lo menos desde el punto de vista del agricultor, en la transformación y comercialización la estructura cooperativa presenta ventajas tan evidentes que no se necesitan comentarios. Y puede considerarse que la creación de dichas estructuras ha sido un factor de importancia primordial para mantener, en muchos países, una agricultura de tipo familiar sobre nuevas bases técnicas y organizativas.

Desde el punto de vista de la subordinación y dependencia de la agricultura familiar en relación con las grandes empresas que operan en la agroindustria y en la comercialización, el problema, en muchos casos, no se soluciona, sino más bien se desplaza y se presenta de nuevo, bajando uno o pocos eslabones más de la cadena que va desde el productor al consumidor, como una dependencia entre empresas cooperativas relativamente pequeñas y grandes empresas capitalistas.

D. UN MODELO MICROECONOMICO DE LA PEQUEÑA AGRICULTURA FAMILIAR

En este capítulo, se considera la familia como centro del análisis, en su carácter de sede de un único proceso de toma de decisión que cubre simultáneamente la esfera del consumo y de la producción, lo que permite aclarar el papel especial que juega el mercado de trabajo en la determinación del comportamiento de la unidad familiar. Decisiones relacionadas con el ahorro y la inversión están íntimamente ligadas entre sí, y también son tomadas dentro de un mismo y único proceso de decisión. Para que dicho proceso pueda considerarse uno solo, y no un conjunto de procesos individuales ligados a los distintos miembros de la familia (sin garantía de coherencia), se asume que existe en el seno de la familia un mecanismo, democrático o autoritario, que permite identificar un objetivo y una línea de acción única. Se presume posible, por lo tanto, definir en este sentido una función de utilidad de la familia y las reglas de comportamiento de la misma.

En un análisis de tipo estático, el comportamiento de la unidad en un momento dado es el resultado de la situación inicial con respecto a las condiciones internas y externas. Las condiciones internas se relacionan con la dotación de recursos y la estructura de preferencias, concretamente dadas por la dotación de tierra, capital y técnicas, por la composición del núcleo familiar, en lo que respecta a la disponibilidad potencial de fuerza de trabajo, o como unidad de consumo. La función de utilidad describe la estructura de preferencias y, en particular, es posible explicitarla en términos de preferencias entre ingreso-ocio y consumo-ahorro.

Las condiciones externas se refieren al ambiente económico y social en que la unidad está inserta y actúa. Se describen en términos de estructura y funcionamiento de los mercados pertinentes (de trabajo, de la tierra, de los productos, de insumos y tecnologías, de capitales) y de las instituciones públicas cuya acción, directa o indirectamente, puede afectar la vida económica de la unidad. Servicios de capacitación y asistencia técnica, estructuras cooperativas, organizaciones sindicales y gremiales, juntas de comercialización, estructuras de acopio y regulación de precios, son todos elementos muy importantes que definen el ambiente externo. Su nivel de desarrollo permite, en buena medida calificar la etapa de desarrollo de la agricultura, siendo al mismo tiempo función del nivel de desarrollo general de la economía. La estructura de los mercados también depende del nivel de desarrollo de la agricultura y de la economía, y puede estar más o menos estrictamente relacionada con el nivel de desarrollo de las instituciones públicas. En etapas relativamente atrasadas, los mercados tienden a ser muy interdependientes y se caracterizan por una escasa transparencia y un bajo nivel de información, a pesar de que su amplitud espacial puede ser muy limitada. En etapas avanzadas, disminuye la interdependencia, y aumenta la información y la concentración del poder. El carácter impersonal del comprador y del vendedor, que se considera propio de un mercado competitivo en una economía medianamente avanzada, desaparece rápidamente, y se desplaza hacia niveles más bajos de desarrollo: las relaciones son, por lo general, fuertemente personalizadas, lo que, junto con una concentración de poder

/importante y

importante y una franca interdependencia entre varios mercados, puede configurar una relación de dependencia del campesino con respecto al "dueño de la tierra, empleador y fuente de crédito" tan sólida, que desafía cualquier esfuerzo de análisis de equilibrio parcial. En condiciones menos extremas, este tipo de análisis, manejado con cuidado, permite aclarar aspectos importantes del comportamiento económico de la unidad familiar.

Los cambios que ocurran en las condiciones internas o externas afectarán las decisiones de la unidad y, por último, su bienestar. Aunque en la realidad sea difícil aislar dichos cambios, analíticamente es muy útil considerarlos individualmente, definiendo condiciones de ceteris paribus. En un análisis de estática comparativa como el que sigue, se consideraron las consecuencias de los cambios que se dan en una o pocas variables a la vez, asumiendo que, para todas las demás, la situación inicial no varía. En una primera etapa, sólo se consideraron cambios en las condiciones externas, empezando con una versión extremadamente simple del modelo, para ir luego completándolo, a fin de darle mayor realismo.

Como primer paso, se examinará una situación en la cual la unidad de producción-consumo, que ya intercambia productos y factores productivos en los mercados correspondientes, aunque posiblemente en proporciones modestas, no tiene acceso a un mercado de trabajo. Luego, en un segundo momento, se supondrá que dicho acceso se abre, y se examinarán las condiciones de salario y de productividad del trabajo bajo las cuales sería conveniente seguir trabajando únicamente en la actividad agrícola autónoma, convertirse en un asalariado neto, o trabajar a tiempo parcial en el predio vendiendo, además, la fuerza de trabajo en el mercado.

1. Producción-consumo sin mercado de trabajo

El caso que aquí se supone presenta un fuerte aislamiento de la unidad familiar, tan fuerte, al menos con respecto al mercado de trabajo, que se puede suponer que su existencia no es relevante para el análisis. El ambiente en que opera es, sin embargo, el de una economía de intercambio y los precios son, por lo tanto, variables relevantes, la tecnología es muy simple, con una baja intensidad de capital, y muy estática. Simplificando y formalizando, se puede definir una función de producción que tiene por argumento el trabajo (L), la tierra (T) y el capital (K). Para cada proceso productivo "i", la función indica la cantidad Y_i que se obtiene al aplicar las cantidades T y L (de tierra y trabajo, respectivamente), a través de la técnica f_i:

$$Y_i = f_i (L_{ii}\ T_{ii}\ K_i) \qquad (1)$$

Indicando con p_i el precio del producto, el valor de la producción total será dado por:

$$Yp = \sum_{ii}^{n} Y_i\ P_i = \sum_{ii}^{n} f_i\ p_i \qquad (2)$$

/siendo "n"

siendo "n" los productos que se consideran. Si el campesino es dueño de la tierra, (1) nos indica directamente el ingreso familiar disponible. En caso contrario, será preciso restar a la (1) la renta que él debe pagar, en moneda o en bienes, al terrateniente. Indicando el valor de la renta por unidad de superficie con "r", el ingreso neto disponible será:

$$Yp - r\,T = \sum_{ii}^{n} Y_i\,P_i - r \sum_{ii}^{n} T_i \qquad (3)$$

En esta primera etapa, se considera que las preferencias de la unidad familiar se limitan a la sola alternativa consumo-ocio (o descanso), dejando para una segunda etapa la posibilidad de elegir entre consumo y ahorro. El bienestar familiar se define por lo tanto como:

$$U = U\,(Y_i\ D) \qquad (4)$$

Dada la dotación inicial de recursos y el sistema de precios, la (1) y la (4), a través de la (2) o la (3), permiten determinar la canasta de bienes producidos y la cantidad de trabajo aplicada a la tierra como solución óptima. Es preciso hacer hincapié en que por 'óptimo' aquí solamente se está entendiendo "lo mejor que se puede lograr dadas las circunstancias" y, de ninguna manera, implica un juicio sobre lo deseable, o incluso aceptable, que pueden considerarse dichas circunstancias. También es oportuno recordar que aquí, y en adelante, se está haciendo abstracción de muchos aspectos importantes, entre ellos, de las condiciones de riesgo e incertidumbre que, como se comentó en los párrafos anteriores, juegan un papel importante en la economía campesina.

Abstrayendo todavía más, y partiendo del supuesto de que se trata de un solo producto, se puede dar una simple ilustración gráfica del equilibrio estático. De otra manera, y para no restarle demasiado realismo al caso, se puede suponer que se ha resuelto por separado el problema de la óptima combinación de procesos productivos, lo que permite tratar como un único producto la canasta de productos, ponderados por el sistema de precios vigente. El gráfico 1 ilustra este primer caso de manera extremadamente simplificada. En él, el nivel de actividad y de producción se determina, debido a la estructura de preferencias del campesino, por la productividad del trabajo aplicado a una estructura de explotación, dada por la dotación inicial de recursos y por la técnica vigente. Sin embargo, la curva de la productividad se expresa en valor, por lo que los cambios en los precios cambiarán su perfil, corriéndola hacia arriba o hacia abajo, según si aumentan o disminuyen. Este caso es demasiado simple para referirse a una realidad concreta, y su propósito es introducir un modelo que adquiera mayor interés al incorporar, en el párrafo que sigue, el mercado de trabajo.

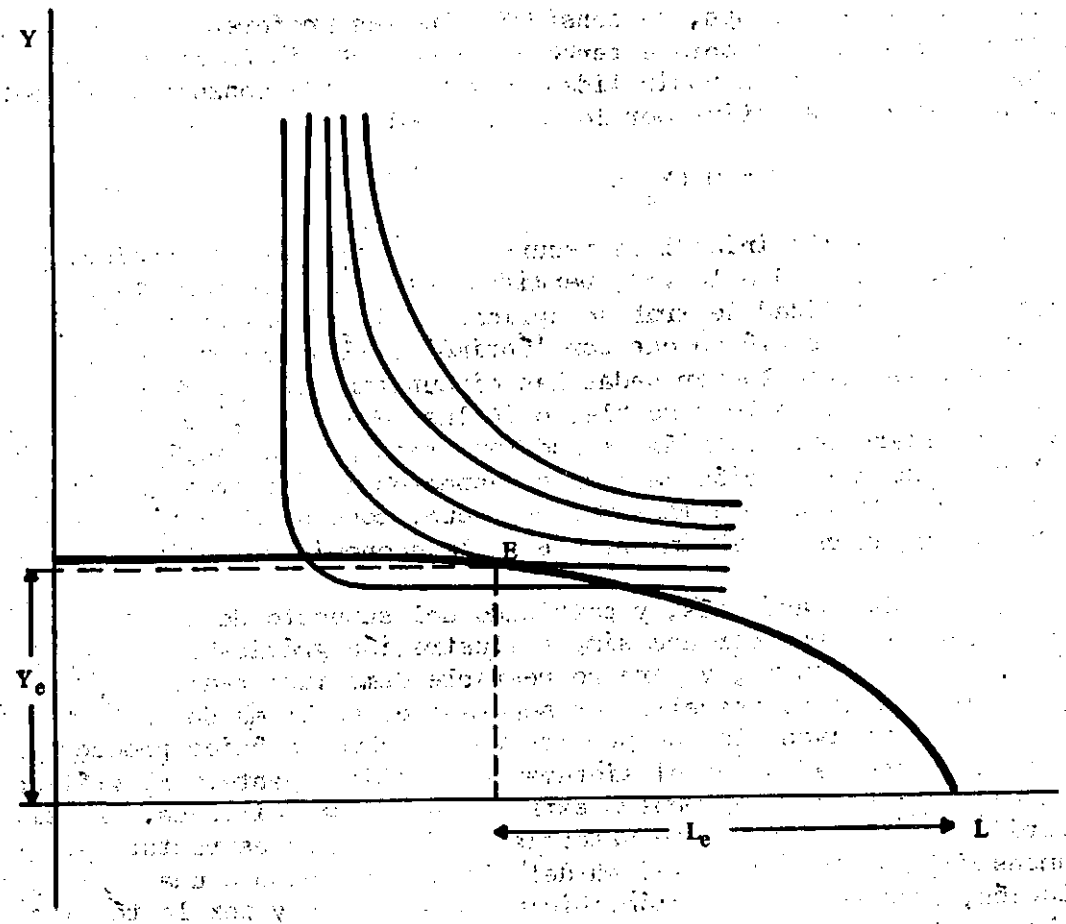
2. Producción-consumo con mercado de trabajo

Con respecto al caso previo, lo único que ahora cambia es que se admite que existe un mercado de trabajo al que la familia campesina tiene acceso para vender su fuerza de trabajo al salario "w", y en el cual puede comprar mano de obra al mismo precio. Respecto a la producción de ingreso, se presentan ahora dos

/Gráfico 1

Gráfico 1

EQUILIBRIO PRODUCCION - CONSUMO SIN MERCADO DE TRABAJO



/posibilidades: a)

posibilidades: a) trabajo autónomo en el predio y b) trabajo asalariado fuera de él. Distintas hipótesis acerca del funcionamiento del mercado de trabajo permiten considerar a) y b) como complementarias o alternativas. Sin embargo, el caso más interesante desde un punto de vista analítico es el b), ya que la solución del caso a) es, en un extremo, idéntica a la que se obtiene en ausencia de un mercado de trabajo y, en el otro, la proletarización completa.

Cuando en principio existen ambas posibilidades, la productividad del trabajo en el predio, los precios de los productos agrícolas y el salario real de mercado (en términos de valor de productos agrícolas), determinan que la unidad, con una estructura de preferencias dada, trabaje: a) únicamente en el predio; b) solamente en el mercado; c) parte en el predio y parte en el mercado. Comparado con el caso anterior, en este hay que determinar el valor de otra variable: la cantidad de trabajo vendida en el mercado. Si se supone completa simetría en el mercado de trabajo, en el sentido que, al mismo salario "w", la unidad familiar puede tanto vender como comprar mano de obra, las mismas condiciones de equilibrio determinan que haya o no empleo de trabajo asalariado en la explotación familiar. Si hay empleo de trabajo asalariado en la explotación familiar, una nueva fuente de ingreso (desde el punto de vista funcional) aparece en la escena. Se trata de la ganancia que, como ocurre en una empresa capitalista, está asociada al uso de trabajo asalariado.

El gráfico 2 ilustra un equilibrio estático en una situación inicial idéntica al caso (1), a la cual sólo se le ha agregado el mercado de trabajo: la cantidad de trabajo que la familia puede vender en el mercado se lee horizontalmente de derecha a izquierda y el ingreso así generado se lee verticalmente, sobre la recta del salario.

Si se excluye a priori la posibilidad de que la unidad familiar pueda comprar trabajo asalariado en el mercado, la frontera de máximo ingreso alcanzable se obtiene por la combinación de dos funciones, la curva de transformación y la recta del salario, tangentes en el punto 0. Dadas estas dos funciones, la estructura de preferencias en términos de ocio-consumo permite determinar el nivel de ingreso familiar, su composición (trabajo autónomo versus asalariado) y la oferta de trabajo interna (en el predio) y externa (en el mercado). Cambiando las preferencias, o las condiciones de mercado (precios y salario), la dotación de recursos (tierra), o la técnica, cambia el equilibrio, y no es posible determinar a priori la conveniencia de seguir trabajando únicamente en el predio, únicamente en el mercado o en ambos en proporción variable. Sin embargo, una vez definidas todas las funciones y asignados valores a las variables, el equilibrio es unívocamente determinado, como en el gráfico 2, punto E.

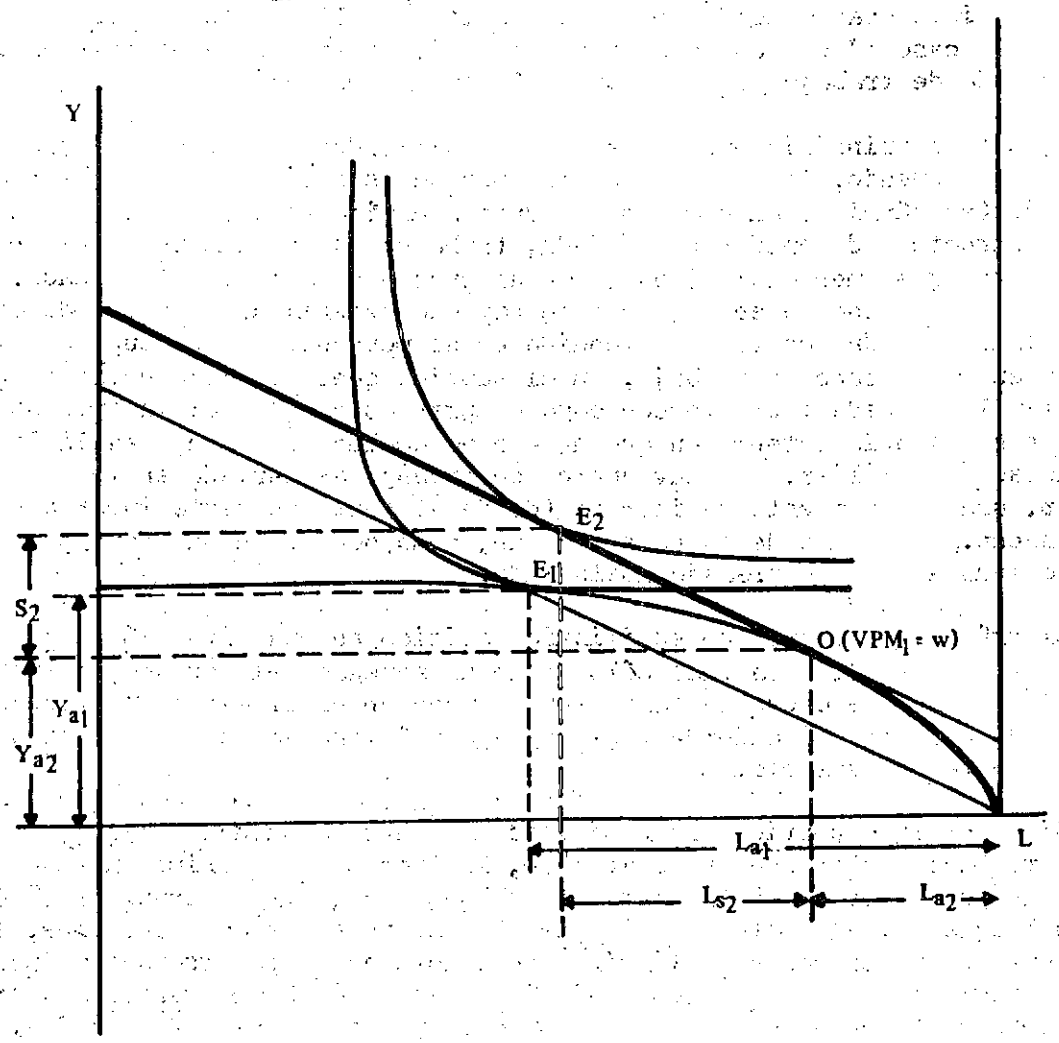
Sin embargo, se pueden dar dos casos extremos y opuestos, cualesquiera sea la estructura de preferencias, dependiendo únicamente de la productividad del trabajo en el predio y del salario de mercado. En uno, siempre compensa solamente la actividad autónoma: es el caso en que el salario de mercado es siempre inferior al valor de la productividad marginal del trabajo en el predio. El

/Gráfico 2

Gráfico 2

EQUILIBRIO PRODUCCION - CONSUMO CON MERCADO DE TRABAJO

LA UNIDAD FAMILIAR VENDE TRABAJO



/resultado concreto

resultado concreto es el mismo al del caso sin mercado de trabajo. En el otro extremo, las condiciones de productividad en el predio son tan bajas, que siempre (cualesquiera sea la estructura de preferencias) compensa trabajar sólo como asalariado: es el caso de la proletarización completa. Pero cuando las condiciones de productividad y de salario no son tan extremas, es imposible determinar a priori la solución, dependiendo esto de la particular función de bienestar de la unidad familiar.

En caso de que exista para la unidad familiar la posibilidad de contratar trabajo externo asalariado al mismo salario "w", la frontera de máximo ingreso resulta ser la misma recta del salario, tangente a la curva de transformación en el punto E (es necesario recordar que E es el punto en que $VPM_L = W$) (gráfico 3). Para los puntos en la recta a la izquierda de E, el análisis es idéntico al caso previo. Para los puntos a la derecha de E, la posición del caso previo puede ahora mejorarse en términos de ingreso, utilizando trabajo asalariado, además del familiar, hasta el punto en que $VPM_L = W$. El mayor ingreso que así se logra es, desde un punto de vista funcional, una ganancia; sin embargo, el hecho de que su aparición dé o no a la unidad familiar un carácter capitalista depende de la proporción entre trabajo asalariado y trabajo familiar. Es interesante observar que, por este lado, el modelo permite considerar y explicar aquellos casos en que el comportamiento de la unidad familiar termina siendo dominado por la misma lógica de la maximización de ganancias, igual que en cualquier empresa capitalista. En este caso, el hecho de que la unidad familiar conserve un comportamiento peculiar distinto al de la empresa capitalista, depende en gran medida de las circunstancias, y estas, a su vez, dependen del nivel y del estilo de desarrollo general de la economía.

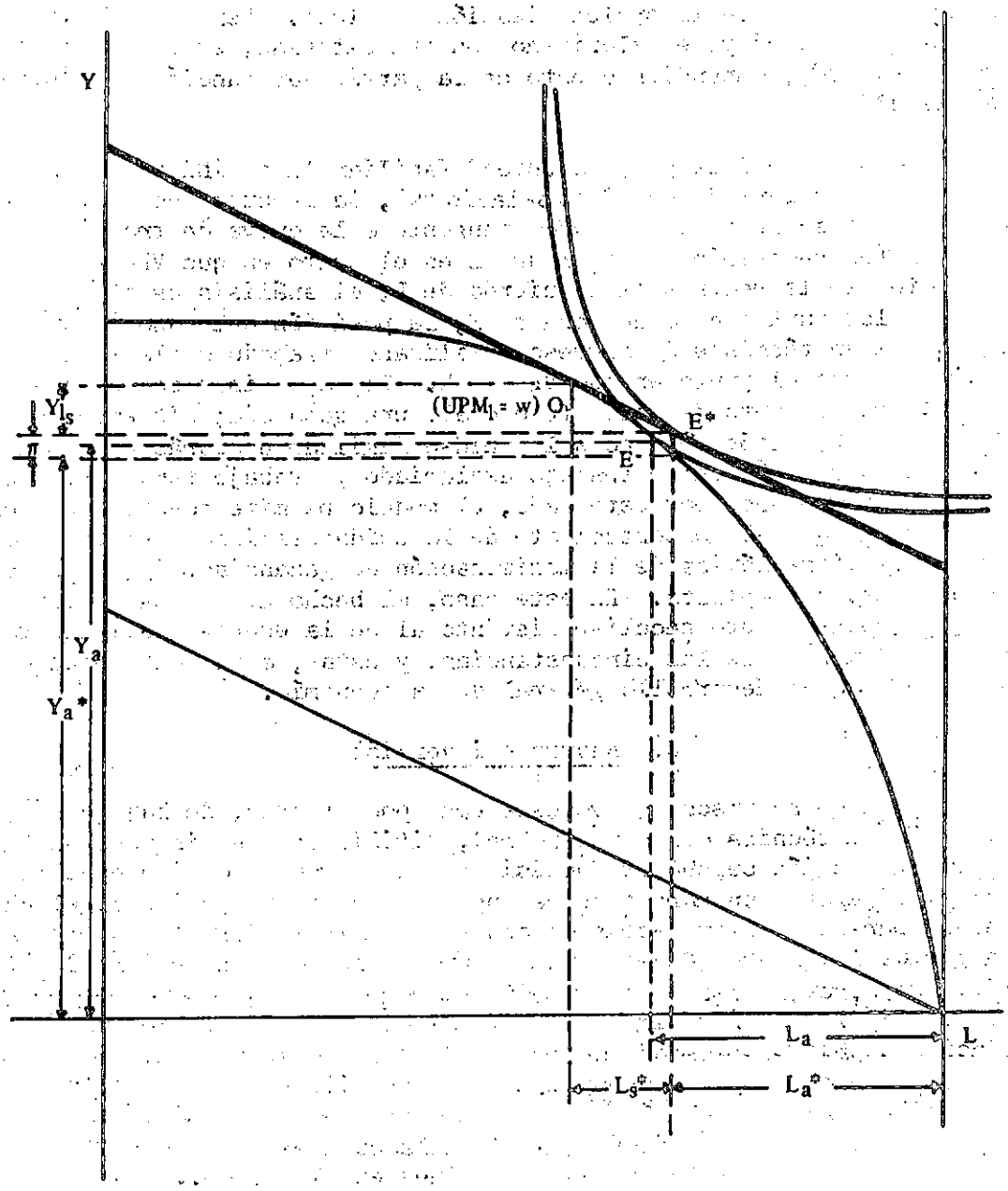
3. Ahorro e inversión

Con una dotación de recursos muy modesta (muy poca tierra, de baja calidad, muy poco capital, técnica demasiado pobre), difícilmente el ingreso que produce la pequeña explotación supera las necesidades de consumo corriente de la familia. Sin embargo, si existe un margen entre ingreso y consumo corriente, el ahorro puede servir para financiar gastos de consumo en bienes durables, para hacer frente a gastos familiares excepcionales (un casamiento, una enfermedad), o convertirse de alguna forma en inversión dentro de la misma explotación. En la realidad, si existe un mínimo de capacidad de ahorro, este se utiliza para ambos fines, en proporciones que dependen de las circunstancias concretas y que no pueden ser definidas a priori. Para mayor simplicidad analítica, y con el fin de concentrar la atención sobre el proceso de inversión y sus consecuencias, aquí se considera una situación en la cual existe un margen de ahorro destinable y, de hecho, destinado a inversiones en el predio. Esto equivale a decir que la variable consumo que se considera incluye, en la medida que sea apropiada para el caso concreto, no solamente gastos corrientes, sino también los que se refieren a necesidades futuras. Sin embargo, el margen de "ahorro para inversión" no necesariamente tiene su origen al interior del predio, ya que las condiciones iniciales de este pueden ser tan pobres como para excluir cualquier posibilidad de ahorro positivo, e incluso pueden determinar un valor negativo del mismo, con un progresivo endeudamiento de la familia o con el

/Gráfico 3

Gráfico 3

EQUILIBRIO PRODUCCION - CONSUMO CON MERCADO DE TRABAJO
LA UNIDAD FAMILIAR COMPRA TRABAJO



Nota: El punto E indica el equilibrio sin mercado de trabajo. El punto E* indica el equilibrio con mercado de trabajo.

/deterioro de

deterioro de los recursos disponibles, que perjudica su productividad futura. Una fuente de ingreso externa, como es el ingreso de miembros de la familia en el mercado de trabajo, puede servir, y de hecho ha servido en muchos casos, no solamente para mejorar el nivel de consumos, sino también para financiar procesos de inversiones que, si en la mayoría de los casos son muy pequeños y lentos y, consecuentemente, más difíciles de detectar, no son menos importantes desde el punto de vista de la sobrevivencia de la unidad de producción.

Con el ahorro disponible dentro de la unidad familiar, que se traduce en inversión en el predio, aparecen cambios en la relación de factores (T/L, K/L) dentro de la misma tecnología. En el caso en que la fuente de ahorro sea el trabajo asalariado fuera del predio, la cantidad de trabajo aplicada en la explotación tiende a disminuir o por lo menos a no aumentar, mientras que está aumentando la disponibilidad de tierra o su calidad, y se están introduciendo nuevas herramientas y maquinarias que incorporan, con frecuencia, un cambio en las técnicas. Por su propia naturaleza, la inversión introduce en el modelo un aspecto dinámico, a pesar de que, debido a su simplicidad, la ilustración que aquí se incluye mantiene intacto su carácter estático.

En términos de la versión gráfica que se está presentando, el proceso de inversión, a través de variaciones de T, o de K, o de la misma función de producción, se traduce en un desplazamiento hacia arriba de la curva de la productividad total en valor. (Véase el gráfico 4.) Para un mismo nivel de precios y de salario, el punto 0 ($VPM_L > W$) se desplaza hacia la derecha. Para una misma estructura de preferencias, y dependiendo de esta, el equilibrio puede moverse hacia la derecha o hacia la izquierda, en una u otra dirección para distintos niveles de ingreso. El resultado en términos de la dirección en que varía la oferta de trabajo (al interior del predio y en el mercado) no es, por lo tanto, predecible a priori, sin embargo, el ingreso familiar aumenta de todos modos.

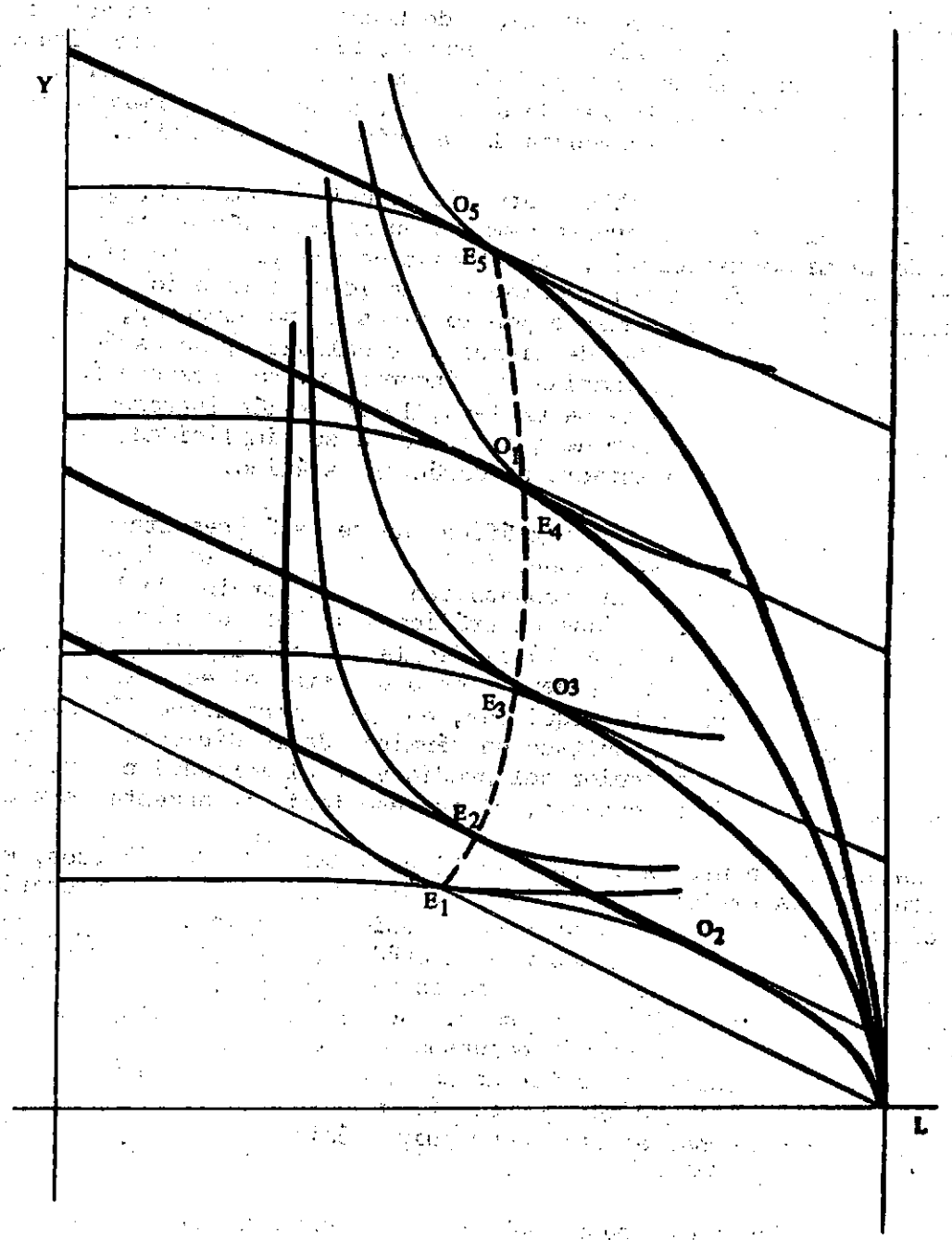
La inversión necesaria para ampliar la dotación de recursos, mejorar la estructura de la explotación y adoptar nueva tecnología, no necesariamente debe financiarse con recursos internos de la unidad familiar. Por un lado se puede, por lo menos en principio, recurrir al crédito, pero la lógica misma de este mercado, dadas las condiciones iniciales de la unidad (márgenes mínimos, nulos o negativos entre producción y consumo), hace que sea particularmente difícil para el pequeño agricultor conseguir recursos bajo condiciones aceptables. Desde luego, el Estado puede desempeñar un papel muy importante en este sentido, facilitando directamente el uso de recursos (tierra en proyectos de reforma agraria), o las garantías necesarias para conseguir créditos, o asumiendo la responsabilidad de parte del servicio de la deuda.

Es un hecho que el papel del Estado en este sentido ha sido crucial en el mantenimiento y modernización de la agricultura familiar en todos los países en donde dicha agricultura, de alguna manera, se ha mantenido al mismo ritmo del desarrollo general de la economía y las transformaciones estructurales que esta ha implicado.

/Gráfico 4

Gráfico 4

AHORRO-INVERSION, AUMENTA LA DISPONIBILIDAD DE TIERRA Y CAPITAL



/4. Política

4. Política de precios y de subsidios a la producción

El desplazamiento hacia arriba de la curva de la productividad total del trabajo en valor, que, en el párrafo anterior, se debía a un mayor uso de tierra o capital, o a un cambio en las técnicas, puede producirse también, ceteris paribus, a raíz de un aumento en los precios de los productos. Así pues, aun tratándose de procesos conceptualmente distintos, se pueden reinterpretar los cambios ilustrados en el gráfico 4 como causados por un aumento de precios. Dicho aumento puede surgir por el libre juego de demanda y oferta en los mercados, como puede también ser determinado, controlado o apoyado por una política de precios explícita y de regulación de mercados, por parte del Estado. Nuevamente, dicha acción es parte importante de la historia de todo país que haya logrado mantener una agricultura familiar.

La política de subsidios directos a la producción ha sido una alternativa o un complemento al mantenimiento de precios, en muchos casos (por ejemplo, la política de estructuras de política agrícola común en la Comunidad Económica Europea), o una directa integración del ingreso del agricultor (primas de complemento), cuando simplemente y de modo más directo, se ha querido mantener el nivel de ingreso agrícola, sin recargar al consumidor con precios más altos en los alimentos.

En los términos extremadamente simples de la ilustración gráfica que aquí se está utilizando, se puede tener una idea de cómo los dos mecanismos de sustentación del ingreso agrícola pueden producir efectos distintos en términos de producción y empleo en la unidad familiar. El gráfico 5 ilustra el caso en que, dada la estructura de la explotación y el nivel de empleo interno, un mismo nivel de ingreso puede asegurarse a través de un aumento de precios ΔP, o de la introducción de un subsidio S. Si la erogación del subsidio no es función del nivel de actividad agrícola, como ocurre en el caso ilustrado, puede suceder que su introducción determine un nivel de actividad en el predio más bajo de lo que se conseguiría con el aumento de precios. Sin embargo, el hecho de que esto ocurra depende, ceteris paribus, de la estructura de preferencias que se está suponiendo, y sería necesario por lo menos en principio, elaborar una hipótesis en caso de que, por una particular estructura de preferencias, el subsidio tenga un efecto más activador que el aumento de precios.

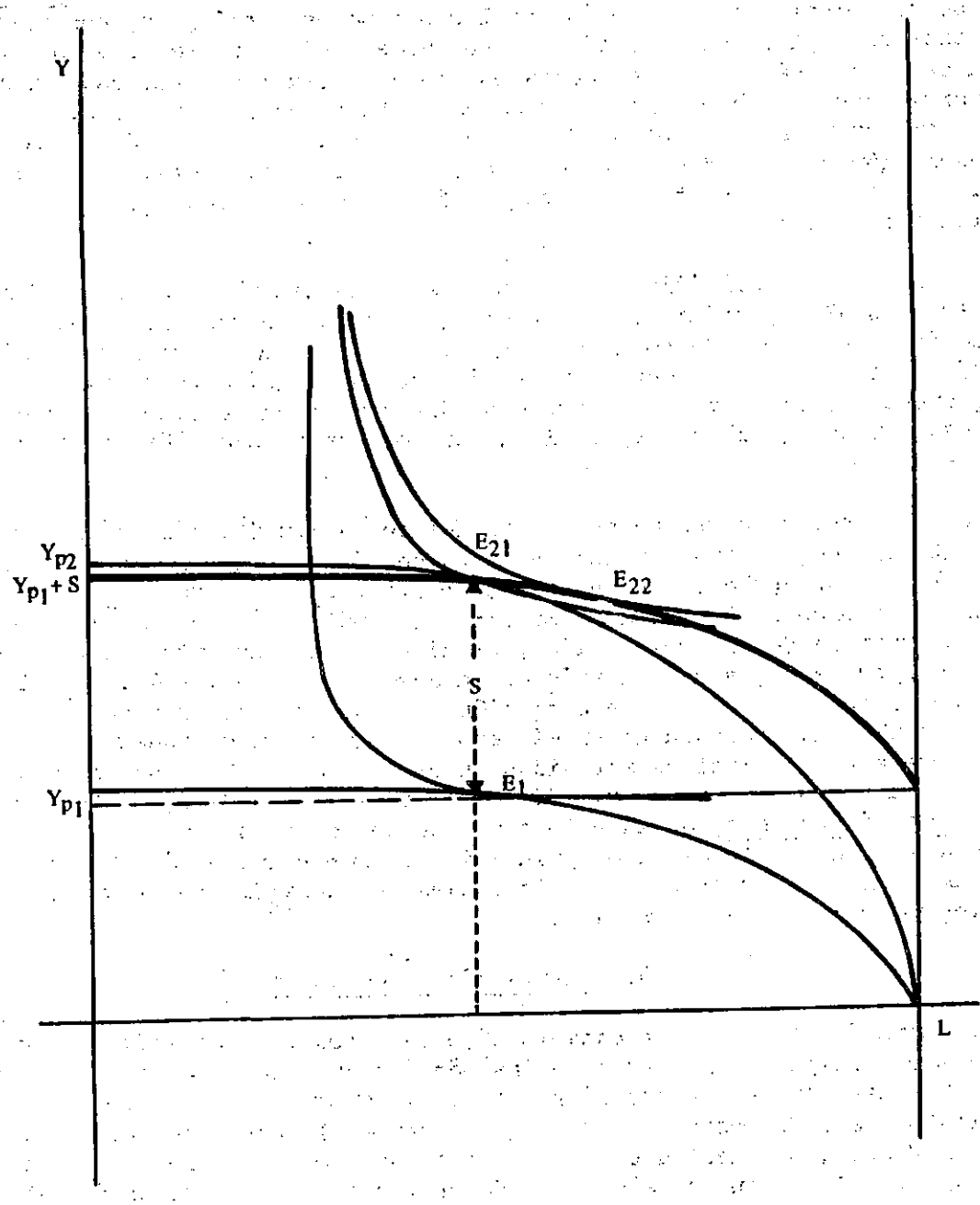
5. Una visión de conjunto

Se puede ahora ilustrar con un ejemplo cómo se estructura el modelo, reuniendo las piezas de análisis comentadas en las páginas anteriores. En el gráfico 6, el primer cuadrante ilustra el equilibrio entre consumo y ahorro y su desplazamiento hacia arriba y a la derecha, a medida que aumenta el ingreso disponible. En el segundo cuadrante, se plantea como hipótesis que todo el ahorro sea invertido en el predio y que los recursos ahorrados (expresados en valor de producción agrícola) se transformen en variación de la disponibilidad de capital (ΔK), a una tasa constante "i". Se puede también interpretar la tasa "i" ($i = tgB$) como el costo de uso del capital (incluyendo en dicha variable la tierra), en términos de

/Gráfico 5

Gráfico 5

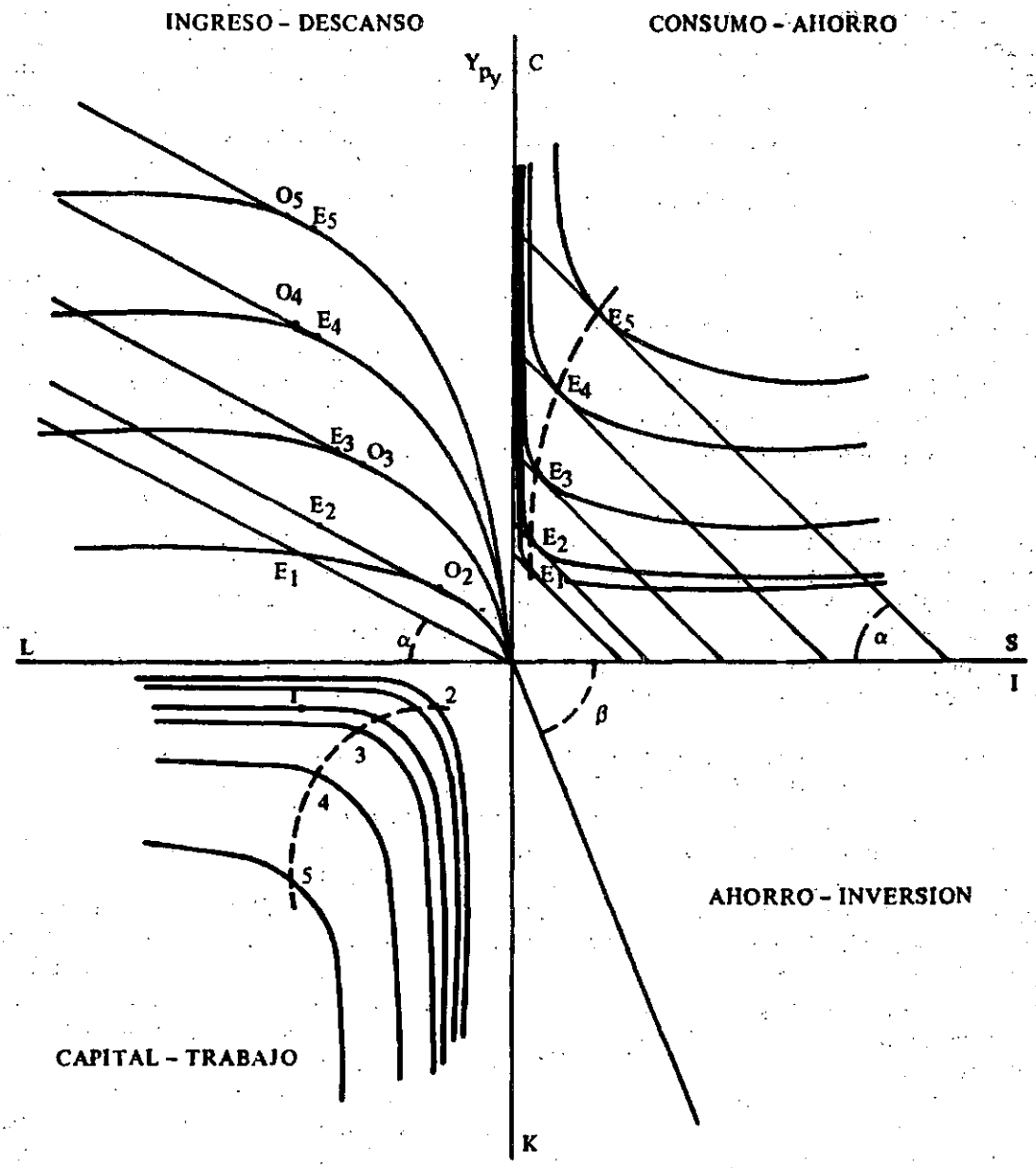
SUBSIDIO VERSUS ALZA DE PRECIO



/Gráfico 6

Gráfico 6

UNA VISION DE CONJUNTO



/productos agrícolas.

productos agrícolas. El cuarto cuadrante ilustra la relación óptima de factores (L/K), al variar la disponibilidad interna de L y de K, y el tercer cuadrante indica el nivel de producción y de empleo como función del salario de mercado y de la productividad de trabajo en el predio.

Se puede ver claramente el funcionamiento del modelo al observar, en el cuadrante cuarto, las consecuencias de un hecho exógeno como la apertura de un mercado de trabajo a partir de una situación inicial, en la cual la familia campesina trabaja en E_1, solamente en el predio, con un nivel de productividad muy baja. Se supone que al abrirse un acceso al mercado de trabajo, el salario sea igual al valor del producto medio en el predio (en E_1 : $VAP_L = W$), lo cual implica que la misma cantidad de trabajo vendida en el mercado produciría el mismo ingreso que si fuera utilizado en el predio.

Se puede apreciar que la forma en que el mercado de trabajo se incorpora en el análisis está muy de acuerdo con la hipótesis clásica en su versión original (Lewis 11/ y Fei y Ranis 12/). Sin embargo, el desarrollo del análisis se aparta de inmediato de esa línea, al centrar la atención sobre la posibilidad de que el trabajo en el predio y el trabajo asalariado, más que presentarse como alternativas, puedan ser complementarios.

Al abrirse el mercado de trabajo, la frontera de máximo ingreso posible se transforma de la manera ya comentada, y el equilibrio se mueve de E_1 a E_2, con un aumento notable del ingreso familiar, acompañado de una disminución de la producción agrícola y de una disminución mucho más fuerte del empleo de fuerza de trabajo en el predio. Dicho de otra manera, en el ejemplo que se está comentando, moviéndose de E_1 a E_2, se produce un proceso de proletarización que, aunque incompleto, es muy acentuado.

Los pasos siguientes que se ilustran en el gráfico se deben a variaciones exógenas del nivel de disponibilidad de los factores tierra o capital, indicadas en una única variable K. Partiendo de una dotación inicial de tierra y de capital dado en E_1 y que no se modifica en E_2, aumentos exógenos de T o K desplazan hacia arriba la curva de la productividad total del trabajo. La frontera de máximo ingreso, que resulta de la combinación de dicha curva con la recta del salario (constante), también se desplaza hacia arriba. Pasando de E_2 a E_3 y siguiendo hacia E_4 y E_5, se nota cómo, al aumentar la disponibilidad de recursos en el predio, el valor del ingreso producido en el mismo aumenta en valor absoluto y relativo (vis-à-vis el ingreso que se origina en el mercado de trabajo). En un primer momento, de E_2 a E_3, disminuye en parte el trabajo total y el del predio, pero luego ambos van aumentando lentamente, indicando una elasticidad-ingreso positiva de la oferta (interna) de trabajo. El aumento de productividad del trabajo en el predio, vis-à-vis un salario de mercado constante, hace que la presencia de la unidad como vendedor en el mercado de trabajo vaya paulatinamente disminuyendo. De hecho, si se supusiera que la unidad familiar puede contratar trabajo externo al mismo salario (lo que no está incorporado en el gráfico), en el caso 5 se estaría utilizando en el predio trabajo asalariado externo, aunque en forma marginal.

/El cuadrante

El cuadrante 1 ilustra, por niveles de ingreso total de la familia, que son los correspondientes a los puntos de equilibrio desde E_1 a E_5 en el cuadrante cuatro, el problema de elección entre consumo y ahorro. Simplificando en extremo, el gráfico está construido sobre una hipótesis de una tasa marginal de sustitución igual a uno (tgj = 1), lo que equivale a una tasa de descuento igual a cero, que, obviamente, no tiene mayor realismo. Sin embargo, es fácil ver cómo por la misma estructura de preferencias, al suponer tasas de descuento positivas, la propensión al consumo aumentaría y, paralelamente, disminuiría el ahorro. Por último, en el cuadrante tres se aprecia cómo la relación K/L aumenta fuertemente al pasar del equilibrio uno al dos, luego disminuye en tres, para volver a subir al aumentar la disponibilidad de capital.

Hay que hacer hincapié en el carácter extremadamente simplificado y no muy riguroso del ejemplo, que sólo quiere ilustrar la estructura del modelo. Sin embargo, debería resultar bastante fácil vislumbrar la posibilidad de darle mayor realismo, seleccionando más cuidadosamente las hipótesis y especificando de forma más apropiada las relaciones entre las variables.

E. ALGUNAS VENTAJAS AL SER PEQUEÑO Y MUCHAS MAS AL SER MAYOR

En el capítulo D se ha utilizado un mínimo de formalización matemática, complementada por ilustraciones gráficas, para aclarar mejor ciertas relaciones y procesos que operan en la unidad familiar, a medida que esta se va incorporando al mercado de trabajo y, más ampliamente, a medida que desarrolla vínculos más estrechos con el ambiente externo. Sin embargo, el desarrollo que en él se da a la ilustración formal es muy parcial e incompleto, y está lejos de dar cuenta de todos los aspectos y problemas relevantes para el análisis económico de la pequeña unidad familiar, de sus perspectivas de desarrollo, y, por último, de sus posibilidades de sobrevivencia. En las páginas siguientes, se abandona la exposición formal para comentar de manera más discursiva los aspectos más importantes que quedan por considerar en un análisis de perspectiva de la pequeña agricultura familiar. Los argumentos presentados a continuación son, en algunos casos, insuficientemente desarrollados y, en otros, son algo repetitivos con respecto a la primera parte de este documento. Sin embargo, se piensa eliminar estos inconvenientes en una próxima redacción.

1. Factores que impulsan el crecimiento de la explotación: economías de escala y economías externas

En una economía en desarrollo, y por lo tanto caracterizada por desequilibrios múltiples, muchas fuerzas empujan las explotaciones agrícolas hacia cambios en su comportamiento y ajustes en su estructura.

Con excepción de las que ya tienen un tamaño grande, los cambios estructurales, para producirse en condiciones óptimas, frecuentemente implican una ampliación de escala, por lo menos a nivel de las actividades productivas

/(cultivos, ganado)

(cultivos, ganado) directamente afectadas. Si inicialmente el sistema de producción es de policultivo, existen márgenes internos para ampliar la escala de algunos cultivos, sin ampliar la dimensión del predio. El precio que hay que pagar en estos casos es una disminución de la diversificación, que puede llevar hasta el monocultivo, con consecuencias muy negativas en términos de empleo (estructura estacional de los requerimientos de mano de obra) y de exposición al riesgo. Cuando, por el contrario, sea indispensable una ampliación del predio para captar las economías de escala, la elasticidad de la oferta de tierra es el elemento decisivo. Si la oferta de tierra es muy rígida -lo que frecuentemente ocurre en áreas de agricultura campesina- el esfuerzo generalizado de todos los agricultores para adquirir más tierra sólo produce un aumento de la renta. Dentro de la limitada elasticidad de la oferta, y en la medida en que los más débiles sean expulsados fuera del sector por este mismo mecanismo, sólo los agricultores de muchos recursos, que pueden invertir en tierra a los nuevos precios, podrán conseguir más tierra.

En una economía en desarrollo, el medio en que operan los pequeños agricultores con frecuencia presenta para ellos fuertes desventajas en lo que respecta a transporte, abastecimiento de insumos, información técnica y de mercado. Dichas desventajas constituyen, al mismo tiempo, un estímulo más para crecer y una nueva ventaja para los más grandes. Sin embargo, también se pueden dar fuertes economías de escala en la comercialización de productos, lo que es otra ventaja para las empresas mayores, ligadas más o menos directamente con el sector de la comercialización. Para las pequeñas captar dichas economías puede implicar la necesidad de crear sus propias empresas de comercialización, lo que sólo podría hacerse en forma de cooperativas. Fuera de esta posibilidad, ellas quedan inevitablemente subordinadas a los intereses de las grandes empresas de comercialización, sin poder hacer suyas las economías de escala propias de esta etapa.

2. Fuentes internas y externas de financiamiento

Ante la necesidad de crecer, las empresas agrícolas se encuentran con el problema de cómo financiar el crecimiento. Los recursos pueden originarse a través de acumulación interna, o pueden conseguirse en el mercado de capitales. Por su propia naturaleza, la pequeña explotación familiar tiene sólo márgenes modestos de acumulación interna, ya que las necesidades de consumo de la familia cubren un porcentaje muy alto del valor de la producción neta, y sólo las empresas más fuertes y de mayor ingreso pueden ofrecer buenos márgenes de acumulación. La empresa capitalista, cuya forma de funcionar queda, por el contrario, desvinculada de las necesidades directas de consumo, puede en principio invertir un porcentaje muy alto de sus ganancias. Para ella, el problema se reduce a tener buenas ganancias y buenas oportunidades de inversión, mientras que para la pequeña unidad familiar el problema reside en la existencia o no de un excedente sobre las necesidades de consumo de la familia.

/Las fuentes

Las fuentes externas de financiamiento para la pequeña agricultura familiar son simplemente el mercado del crédito. En las situaciones más avanzadas, dicho mercado es accesible al pequeño agricultor a cambio de garantías "reales". Para los que tienen la posibilidad de dar garantías reales, actúa como freno, con el riesgo de que, si las cosas van mal, la misma sobrevivencia de la empresa se pone en peligro. Antes de que se plantee dicho problema, para muchos de los más pequeños las garantías reales que pueden ofrecer individualmente resultan insuficientes. En todas las economías más avanzadas, el Estado con frecuencia ha desempeñado a este respecto un papel crucial en la movilización de recursos para los pequeños agricultores. La empresa capitalista mediana o grande, relativamente sana (nuevamente, el problema está en que tenga buenas ganancias y buenas oportunidades de inversión) tiene, por lo general, buen acceso al mercado, en la medida en que pueda ofrecer suficientes ganancias reales y que sus dueños estén bien introducidos en el medio. Para los más grandes, también existen otras posibilidades de financiamiento que no se dan en absoluto para las unidades pequeñas.

3. Competencia en el mercado de los productos

El mercado de los productos puede tener un papel muy importante para la competencia entre agricultores y, concretamente, entre grandes y pequeños productores. Esto sucede cuando hay condiciones de mercados relativamente libres: alto nivel de apertura de la economía, bajo nivel de intervención y control estatal, etc. En dichas circunstancias, la demanda tiende a ser muy elástica, a un nivel de precios relativamente bajo. La variable crucial que tienen las empresas para mantener o recuperar buenos márgenes de ganancia (las capitalistas), o un buen nivel de ingreso (las familiares), es la de costos de producción. Mantener o disminuir los costos en condiciones medianamente inflacionarias en los mercados de insumos, requiere buena capacidad de innovación, la que, para muchos, implica cambios estructurales. Una vez más, para los más pequeños esto incluye la necesidad de crecer y, en general, de conseguir más recursos. Como el problema es general para todos los agricultores, el resultado es una presión sobre el mercado de la tierra. Si la oferta de tierra es rígida, sube la renta; si es elástica, sube la oferta de productos agrícolas. En los dos casos, los agricultores más pequeños se encuentran en desventaja, al tener, por un lado, menores recursos para invertir en tierra y, por el otro, menor capacidad de reducción de costos.

4. Competencia en el mercado de la tierra

Incluso en países con frontera agrícola, la oferta de tierra para los campesinos es rígida. Esto se debe al hecho de que las áreas de agricultura campesina, en la mayoría de los casos, quedan lejos de la frontera, y que en ellas hay una alta presión demográfica sobre la tierra, como resultado de una alta dinámica demográfica en condiciones de recursos limitados.*/ Además, a pesar de que la oferta total de tierra puede tener cierta elasticidad, la de tierra apta para la introducción de innovaciones puede ser mucho más rígida. En países sin frontera agrícola, la situación clásica es de una oferta muy rígida, por lo menos fuera de áreas marginales. La presión por el lado de la demanda podría inducir a un proceso de producción de tierra apta (proyectos de bonificación, de conversión

---

*/ Esto, sin perjuicio de que puedan ser campesinos los que van abriendo en un principio la frontera, preparando el campo para la ocupación por parte de grandes unidades capitalistas.

/en regadío)

en regadío) pero implica, por lo general, una importante mediación política y la intervención directa del Estado.

A un nivel micro, para aquella unidad que necesita ampliar su escala, la rigidez es por lo general todavía mayor que a un nivel agregado, por la sencilla razón de que la oferta relevante en este caso es la que se da en un radio muy limitado alrededor del predio.

5. La cuestión de la tecnología apropiada

El problema de las economías de escala es, en el fondo, un problema de indivisibilidad de factores. Y las economías de escala tienen importancia para la pequeña agricultura familiar, no porque la escala óptima sea muy grande o esté en rápido crecimiento, sino porque los predios son demasiado pequeños y con muy lenta dinámica (incluso, a menudo con una dinámica negativa). Frecuentemente, las economías de escala se presentan asociadas con la introducción de nueva tecnología, no tanto con respecto a una innovación individual, sino más bien en relación a la adopción de paquetes tecnológicos. El hecho de que dichos paquetes sean, en muchos casos, importados de países con una dotación de recursos muy distinta de la del país de adopción, agudiza las dificultades que la pequeña agricultura tiene al utilizar eficientemente las innovaciones. Este problema aparentemente se presenta asociado sólo con ciertos tipos de innovaciones, siendo el de las mecánicas el caso clásico y estando, en teoría, ausente en otros (por ejemplo, el de las innovaciones biológicas o químicas, que usualmente se supone tienen como carácter más propio el aumentar los rendimientos). De hecho, por estar las innovaciones íntimamente ligadas en paquetes, el problema de la escala llega a ser mucho más general de lo que parecería en principio.

La implantación de innovaciones es un proceso complejo y lento. Su complejidad incluye una serie de mediaciones a través de las cuales puede aumentar la divergencia entre lo que los agricultores necesitarían (demanda latente), lo que se manifiesta como las necesidades de los agricultores (demanda real), y lo que realmente se produce o se adopta importándolo (oferta real). La naturaleza misma de la innovación (sea a beneficios captables o no), la estructura de los mercados, la presencia en ellos y el control sobre las instituciones de los distintos grupos sociales, son los factores que principalmente afectan el nivel de adaptación de la oferta real a la demanda latente.

El proceso de adopción y producción de nueva tecnología es por lo general lento, lo que significa que la variable tecnológica, pudiendo tener crucial importancia cuando se define una estrategia de desarrollo de largo plazo, es difícilmente manejable para políticas coyunturales.

6. Eficiencia individual y eficiencia social

A nivel microeconómico, el grado de eficiencia económica estática de una empresa (capitalista) se mide en términos de su capacidad para operar a costos unitarios bajos. En el tiempo, la eficiencia dinámica necesita la capacidad de la empresa para seguir operando con costos bajos, o para reducirlos, realizando

/todos los

todos los ajustes que resulten necesarios en virtud de cambios en las condiciones de los mercados, y para aprovechar las nuevas posibilidades técnicas que ofrece el progreso tecnológico. El hecho de que el trabajo sea un costo explícito para la empresa capitalista, y sólo un costo implícito para la empresa campesina (y al mismo tiempo una fuente de ingreso para la pequeña unidad familiar), significa que, aún guardando intacto el mismo concepto microeconómico de eficiencia no se puede medir el nivel de eficiencia en forma idéntica en los dos casos. Concretamente, si se aplicara el criterio capitalista (salario de mercado como costo unitario del trabajo) a la pequeña explotación familiar, el nivel de eficiencia de esta última resultaría más bajo ceteris paribus, si, como de costumbre, se supone que el precio implícito del trabajo es más bajo que el salario de mercado. Por el contrario, si el cálculo de eficiencia se basa de alguna forma en el salario implícito (costo-oportunidad), entonces, y por lo general, es la pequeña unidad familiar la que presenta, ceteris paribus, un más alto nivel de eficiencia.

Si hay economías de escala relevantes en la agricultura, un tamaño de explotación considerablemente inferior al de la escala óptima puede ser un elemento de ineficiencia para la pequeña agricultura familiar. Sus dificultades para ampliar la escala son elementos de freno con respecto a la eficiencia dinámica. En este sentido, si hubiera competencia perfecta en todos los mercados, la gran explotación capitalista sería, en igualdad de condiciones, más eficiente. (Sin embargo, ya con la simple hipótesis de dos salarios, esto resulta, por lo menos, muy improbable.) Por otro lado, el hecho de que existan imperfecciones en los mercados, excluye la posibilidad de suponer a priori que el conjunto de óptimos individuales genere un equilibrio socialmente óptimo. La documentación existente ofrece amplia información referente a las imperfecciones de los mercados agrícolas. El argumento de una superioridad de la gran explotación capitalista en relación con la maximización del bienestar social, se basa en el supuesto de que los mercados sean perfectamente competitivos. Sin embargo, las imperfecciones que se dan en los mercados agrícolas son de tal magnitud y extensión, que terminan por destruir casi totalmente dicho argumento.

Con respecto al problema de la distribución del ingreso, que siempre es un aspecto fundamental del bienestar social, las "imperfecciones" de los mercados impiden que se logre un óptimo paretiano. Una redistribución del ingreso a través de la política fiscal es con frecuencia tanto más difícil cuanto menos desarrollada sea la economía y cuanto más "imperfectos" sean sus mercados. Por lo tanto, en temas de políticas de redistribución, puede resultar mucho más efectivo actuar de modo que los menos favorecidos tengan condiciones de producción más favorables, aceptando quizás alguna ineficiencia estática a nivel micro, en vez de buscar una redistribución directa, frecuentemente muy difícil, o imposible, debido al mal estado de la máquina de recaudación fiscal y del control que sobre la misma puedan tener los grupos dominantes, los cuales, sin embargo, son los mismos que pueden oponerse a una política de ayuda directa a los pequeños agricultores.

/Parece oportuno

Parece oportuno terminar haciendo hincapié en la importancia que tiene para la sobrevivencia y desarrollo de una agricultura familiar la acción directa o indirecta del Estado. Dicho papel está ampliamente explicado en los documentos disponibles, constituyendo una parte central de la historia agraria reciente de todos los países desarrollados. Siendo indiscutible la importancia de dicho papel, habría que agregar que tal vez ciertas interpretaciones que se le han dado son un tanto extremas, como la de Vergopoulos,13/ de acuerdo a la cual en el fondo, el sector de agricultura familiar en las economías avanzadas debe su sobrevivencia a una especie de estatización implícita, que estaría bajo una estructura compuesta de pequeñas unidades sólo aparentemente autónomas e independientes.

Notas

1/ Chayanov, A. V., Theory of Peasant Economy, (Thorner editor), American Economic Association, Homewood, Nueva York, 1966.

2/ Kautsky, K., Die Agrarfrage, edición italiana, La Questione Agraria, Feltrinelli, Milano, 1959.

3/ Servolin, C., "L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste", L'univers politique des paysans, París, 1974.

4/ Gorgoni, M., "Il contadino tra azienda e mercato del lavoro", Rivista di Economia Agraria, Nº 4, Roma, 1980.

5/ Sen, A. K., "Peasants and dualism with or without surplus labor", Journal of Political Economy, 1966.

6/ Lipton, M., "The Theory of the optimizing peasant", Journal of Development Studies, IV, 1968.

7/ Gorgoni, M., "Sviluppo economico, progresso tecnologico e dualismo nell'agricultura italiana", Rivista di Economia Agraria, Nº 2, Roma, 1977.

8/ Benvenuti, B., "Dalla mano invisibile a quella visibile: L'azienda agrarira olandese in una gabbia istituzionale", La Questione Agraria, Nº 5, Roma, 1982.

9/ Cavazzani, A., "Il part-time e l'agricoltura contadina nelle società industriali: nuove prospettive di studio", La Questione Agraria, Nº 5, 1982.

10/ Pieroni, O., "Articolazione territoriale e figure sociali dell'agricoltura a tempo parziale in Italia", La Questione Agraria, Nº 5, Roma, 1982.

11/ Lewis, W. A., "Economic Development with Unlimited Supply of Labor", Manchester School, 1954.

12/ Fei, J. C. H., Ranis, G., "Agrarianism, Dualism and Economic Development", The Theory and Design of Economic Development (I. Adelman, E. Thorbecke editors), Baltimore, 1966.

13/ Vergopoulos, K., "Agriculture et alimentation dans la périphérie et le Nouvel Ordre International", Revue Tiers Monde, Nº 85, enero-marzo, París, 1981.