

Distr.
RESTRINGIDA
E/CEPAL/SEM.9/R.4
5 de julio de 1983
ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

Reunión de Trabajo sobre Agricultura
Campesina y Mercados de Alimentos, orga-
nizada por la División Agrícola Conjunta
CEPAL/FAO en el ámbito del proyecto
CEPAL/Gobierno de Holanda, "Agricultura
campesina y mercados de alimentos"

Santiago de Chile, 12 al 15 de julio de 1983



LA TRANSFORMACION DE LA AGRICULTURA CAMPESINA
Y EL ROL DEL MERCADO DE TRABAJO

Este documento fue preparado por el señor Marcello Gorgoni, funcionario de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO.

Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la institución organizadora de la reunión.

83-7-1073

INDICE

| | <u>Página</u> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| INTRODUCCION | 1 |
| A. LA FAMILIA CAMPESINA COMO PEQUEÑA UNIDAD DE PRODUCCION-CONSUMO | 5 |
| B. DE CAMPESINO A AGRICULTOR | 9 |
| C. DIFERENCIAS ENTRE UNIDAD FAMILIAR-CAMPESINA Y UNIDAD EMPRESARIAL-CAPITALISTA | 18 |
| D. UN MODELO MICROECONOMICO DE LA PEQUEÑA AGRICULTURA FAMILIAR | 28 |
| E. "IS SMALL BEAUTIFUL?" ALGUNAS VENTAJAS AL SER PEQUEÑO Y MUCHAS MAS AL SER MAYOR | 46 |

INTRODUCCION

Campeinado y economía campesina son temas que han sido y siguen siendo el centro de un debate amplísimo, el cual ha estado apoyado por una producción literaria enorme. Sin embargo, es bien conocida la dificultad que se encuentra al tratar de definir rigurosamente dichas expresiones, que siguen siendo utilizadas en los contextos más variados y refiriéndose a etapas históricas muy diversas. Se le llama campesinos hoy en día al pequeño agricultor en Bolivia y en México, en España y en Italia. Fueron campesinos los de la agricultura rusa a comienzos de siglo de que nos habla Chayanov, los alemanes de Kautsky, y los franceses de Servolin. Expresiones como campesino y campesinado se utilizan para designar realidades tan diferentes en su carácter y en su contexto histórico que es evidente el hecho de 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 sería se produce cuando se teoriza sobre los campesinos y el campesinado, moviéndose a un nivel de abstracción lo suficientemente elevado que permita referirse a realidades muy amplias. En estos casos, el uso de una terminología no diversificada refuerza el peligro -siempre presente- de aplicar arbitrariamente a una realidad conceptualizaciones que fueron elaboradas con respecto a otras realidades demasiado diferentes. No cabe duda de 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 implícitamente la idea de que existe entre ellas cierta homogeneidad de fondo, que comparten una base mínima. En ciertos casos, sin embargo, esta idea viene explicitada y aclarada, pero no siempre es lo más frecuente.

El objetivo de este trabajo no es intentar aclarar cuál puede ser el mínimo común denominador de estas realidades diversas. Tampoco se hará aquí mención alguna respecto al pensamiento de un autor u otro relativo a lo anterior, lo que sí sería útil para aclarar el uso de la terminología y la

/evolución de

evolución de las ideas pero es más propio de una tarea académica de historia del pensamiento económico. Sin embargo, antes de introducirse 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 adolecerá de la problemática propia de toda generalización que proponga aplicar a un contexto teorizaciones que tienen sus raíces en otro.

Consecuente con la experiencia de quien escribe, las tesis que aquí se plantean tienen su referencia más inmediata en la realidad europea. La realidad latinoamericana está presente limitada y parcialmente y otras realidades están indirectamente presentes a través de la bibliografía. Tal es el caso de Japón e India, 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 explicitado, es intentar identificar un hilo conductor entre estas distintas experiencias. Es así como en los tres primeros párrafos se comenta -aún sin referencias históricas puntuales- el modo cómo la absorción de la agricultura 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. El camino que se indica lleva a una progresiva disminución de las peculiaridades de esta forma de producción vis-à-vis la empresa capitalista. Sin embargo, las diferencias entre unidad campesina-familiar, por un lado, y empresarial-capitalista, por el otro, disminuyen sin desaparecer, por lo cual resulta útil la confrontación continua de ambas estructuras en su forma de actuar.

El primer aspecto mencionado y que hay que 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 con respecto a 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. Por razones que más adelante se explican, aparecen como sinónimas las

expresiones "campesino",

expresiones "campesino", "pequeño agricultor" y "pequeña unidad familiar", produciendo la confusión que se acaba de comentar, quizás con la sola ventaja de que se explicita 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 cuales la unidad opera y de un sistema de precios, de las estructuras y condiciones técnicas de producción.

Lo que a continuación se presenta es un modelo teórico y, como todo modelo, es una simplificación de lo real. Al simplificar, siempre se corre el riesgo de construir -con manos propias- 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 implicaciones de las hipótesis que se plantean. Un punto muy delicado es, justamente, la selección de las hipótesis y se tiene plena consciencia de que las que aquí se adoptan pueden ser criticadas por varios lados. Al pretender referirse a una realidad tan variada, el mayor frente de críticas se situaría en lo que respecta a la correspondencia de las hipótesis con alguna realidad concreta. La única defensa de antemano posible consiste en la idea de que no se puede exigir que el modelo se ajuste fielmente a una realidad particular precisamente porque éste pretende ser muy general. La forma de evaluarlo sería verificar si está recogiendo correctamente los aspectos más básicos que pueden ser comunes a realidades por lo demás diversas. Sin embargo, muchos ajustes pueden ser sugeridos al confrontar el modelo con distintos casos concretos, lo que de todos modos requiere cierto nivel de abstracción.

Se puede criticar, por otra parte, el propio enfoque analítico y las categorías conceptuales que se utilizan. Sin mucha originalidad ya que existe mucha literatura al respecto, la idea es que el aparato conceptual propio de

la microeconomía tiene un gran potencial analítico y que los peligros inherentes a este tipo de análisis pueden ser superados al darles previamente un marco de referencia más amplio no sólo macroeconómico sino más bien 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 con respecto a 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 el escenario únicamente a través del sistema de precios de los productos que implican ciertas condiciones de demanda. La demanda o las demandas con las cuales el productor entra en contacto no son siempre la de los consumidores finales, sino más bien la de otras empresas que transforman y/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 del análisis es simplemente la unidad de producción agrícola. Para el estudio de ésta en cuanto 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 relevancia en el caso de la empresa agraria. De hecho, dichas complicaciones surgen con respecto a estructuras empresariales muy grandes, internamente complejas, no siendo precisamente el caso de la realidad agrícola, incluso cuando ésta se caracteriza por unidades de grandes dimensiones. Comparadas con las grandes empresas que operan en sectores industriales y/o de comercialización, las empresas agrarias -operando sólo a nivel de la producción- 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, de este modo, relevancia su caracterización sectorial.

/Dada la

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 anillos 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 el caso de la agricultura campesina y/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 siempre 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, que 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 ya sea la producción agrícola autónoma como también la posibilidad de vender en el mercado la fuerza de trabajo familiar.

/Hay otros

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

En la agricultura familiar normalmente el proceso productivo es llevado 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 por 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 cual se puede 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. Es cierto que de igual modo en la empresa capitalista la regla de comportamiento bien 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 ellas mismas; pero, previamente, él se preocupará de evitar caminos demasiado riesgosos, lo que, por ejemplo, ocurriría al adoptar técnicas muy distintas de las que está acostumbrado a utilizar. Así también es muy razonable pensar que antes de intentar conseguir el más alto valor esperado de sus ganancias, él se preocupe de que éstas por lo menos no sean negativas. Y por último, su preocupación más básica será la sobrevivencia misma de la empresa, la que se puede expresar como el valor mínimo de probabilidades que él está dispuesto a aceptar de que las ganancias sean positivas.

/Al introducir

Al introducir elementos de riesgos 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.

Todo lo hasta ahora comentado con respecto a la empresa capitalista vale con mayor fuerza para la familiar-campesina. Al sustituir la variable ganancia por la de ingreso familiar resulta de inmediato claro como, ceteris paribus, 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.

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

B. DE CAMPESINO A AGRICULTOR

El proceso de inserción del campesinado en los mercados puede ser visto como parte de un proceso más amplio de ruptura, a varios niveles, del aislamiento en que se encuentra inicialmente la comunidad campesina. Situaciones de aislamiento completo, si es que existen, son hoy día 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 está basado en los recursos disponibles internamente al sistema y es, a su vez, muy poco dinámico. Un nivel tecnológico muy modesto determina con frecuencia una baja capacidad de control sobre el ambiente y sobre el proceso productivo. Por 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 muy modesto entre producción y consumo. Las posibilidades de acumulación son, por consecuencia, muy modestas y el sistema es, por lo tanto, básicamente estático. Puede resultar extraño hablar de acumulación dentro de una economía agrícola y es útil aclarar este punto. En la literatura se encuentra muy frecuentemente la idea de que la agricultura en general, y la campesina en particular, no son sede de un proceso de acumulación. En toda la literatura de escuela dualista, sea clásica o neoclásica, la ausencia de acumulación más que adjetiva es parte central de la definición misma del sector agrícola. Sin embargo, una economía campesina aislada tiene todo un conjunto

/de actividades

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 -hay ejemplos clásicos de casos en que hay que producir antes la tierra para luego cultivarla- las mejoras en las técnicas, la producción de instrumentos, pueden ser considerados 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 que se dé en muchos casos. La construcción de una carretera puede romper definitivamente el aislamiento de una comunidad campesina que se debía a las dificultades de transporte y comunicación, mientras que otra comunidad puede seguir viviendo aislada a pesar de que existan carreteras, por falta de las 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 manifiesta. 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

físico puede considerarse también en su naturaleza económica, en el sentido de que al fin y al cabo, el 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 que ¿quién se hace cargo de dicho costo? Esto fácilmente queda fuera del alcance de la pequeña comunidad campesina. Para ella que haya o no carretera, que se construya o no la misma, es más bien lo que el economista llama un problema de economías externas (externalities). En muchos casos el aislamiento es fuerte sin ser completo y el sistema vial es insuficiente más bien que inexistente, de manera tal que es muy fácil traducir en términos de costos lo que a primera vista parecería un problema exclusivamente técnico.

Puede, por otro lado, darse el caso de que, a pesar de que haya 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 afuera productos o factores productivos, no tiene con qué 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 es que existe un superávit importante de productos, éste 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. Pueden 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

Si no son productos agrícolas, la única mercadería que el campesino puede vender es su propia fuerza de trabajo. Y muy frecuentemente mediante su entrada en el mercado de trabajo se empieza a romper el aislamiento. En este caso, la condición necesaria es que haya una demanda de fuerza de trabajo. Es cierto que la transferencia desde el campo hacia la ciudad muy 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. Pero, sin embargo, si no hubiera ninguna demanda, las expectativas serían mínimas y, por lo tanto, mínimo sería el flujo migratorio. Las condiciones de vida en el campo pueden ser tan adversas que los campesinos de todas maneras emigran a la ciudad. En este caso la fuerza de trabajo se desplaza del campo a la ciudad, sin por eso dejar de ser excedente. Y al no generar ningún nuevo poder de compra en el campo, este proceso nada agrega con respecto al 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 día 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, áreas y países. En este sentido el aislamiento es también el producto de un proceso de marginalización.

La marginalización económica de la comunidad campesina con respecto a los centros se acompaña de una paralela marginalización política y social y puede producirse en varios niveles espaciales: en una aislada aldea rural 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 en 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, polos de acumulación, con respecto a los países desarrollados, la metrópolis y más en general las áreas urbanas. Queda claro de por sí que dicho uso puede fácilmente no resultar riguroso y sólo tiene su justificación en el uso corriente que se hace de dicha

/terminología. Por

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 ésta lo 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 áreas. El centro puede tener interés por incorporar en sus circuitos una nueva área, ya sea por ser ésta una ventajosa abastecedora de productos (alimentos en el caso de la economía campesina) o de insumos (fuerza de trabajo), o por ser potencial consumidora de sus productos (insumos, manufacturas), o 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), la ciudad (el centro) presionará para que el campo (la periferia) se incorpore en sus circuitos económicos. En principio, puede perfectamente suceder que el impulso a romper el aislamiento venga del mismo campo (la periferia). Lo que aquí se está sugiriendo es que, por lo general, la mayor presión será ejercida por quien tenga más interés y fuerza. Concretamente, en la mayoría de los casos habrán fuerzas operando 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 una movida hacia un óptimo paretiano, o sea, hacia una situación más ventajosa por ambas partes o, por lo menos más ventajosa por 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

necesario insistir sobre el hecho de que en muchos casos los patrones de inserción son desequilibrados en favor del más fuerte, con consecuencias talvez devastadoras 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, en mayor medida 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 o 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 considerar las varias implicaciones que tiene el carácter múltiple y diversificado de las actividades dentro de la unidad campesina, para luego entender cómo va cambiando dicho carácter al romperse el aislamiento. A este respecto se puede poner atención en los siguientes 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 más homogénea estructura temporal de los requerimientos laborales en la producción. Dicha estructura al ser más homogénea se adhiere mejor a las disponibilidades de fuerza de trabajo propias de la unidad familiar. Debido al carácter fuertemente cíclico de las producciones agrícolas, una diversificación de las mismas permite, de por sí, lograr cierta uniformidad en el tiempo de los requerimientos. Es todavía frecuente que altos niveles de uniformidad en la distribución temporal de la utilización de la fuerza de trabajo sólo pueden lograrse 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 es, casi por definición, el recurso abundante dentro de la economía campesina.

/Maximizando por

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 y/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 producción-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 frente 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 frente 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 un peligro muy grande de terminar por ser 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 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 deja consecuencias muy profundas en la estructura y funcionamiento de la unidad económica familiar. El aspecto quizás más general de dichos cambios es una progresiva separación de las dos 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 vice versa, 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 en los mercados de los productos 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 que tienen sus bases, debido a 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 el sector capitalista las tiene en procesos que se caracterizan por una intensidad alta de capital y/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 es afectada por factores muy diversos que operan en direcciones opuestas. Economías de escalas asociadas a las grandes dimensiones y a la posibilidad de especialización tienden a otorgarle una fuerte ventaja a la empresa capitalista, mientras que una oferta interna de trabajo tendencialmente abundante opera en favor de la campesina, por lo menos en cultivos cuya técnica se caracteriza por una alta intensidad de trabajo.

Ventajas y desventajas de los dos sectores no pueden ser plenamente percibidas en el nivel de la producción, ya que sólo se aprecian plenamente en una serie más amplia de anillos. 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. Disminuyen las actividades con la eliminación de las menos directamente ligadas al cultivo de la tierra y a la ganadería. Desaparecen primero aquellos productos que tienen sustitutos más ventajosos en términos de precios y/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 dicho proceso, el bienestar del campesino va dependiendo, de modo creciente, de circunstancias y decisiones que escapan a su control, por estar éstas 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 seguir siendo agricultor. Por la naturaleza misma de los procesos que van limitando la autonomía de la pequeña unidad, el control sólo puede ser recuperado a un nivel más alto de agregación, mediante la acción de grupos, tal como sindicatos, gremios, cooperativas y/o a través de la mediación del estado.

El mismo proceso que resta control al campesino le va también quitando valor agregado y empleo, que de igual manera sólo puede ser recuperado 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 multinacionales es sólo un caso extremo dentro de un proceso mucho más amplio. El desarrollo de estructuras empresariales propiamente capitalistas en el mismo nivel 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 complementariedad muchas veces observada entre agricultura capitalista en gran escala y pequeña agricultura campesina opera sobre todo a través del mercado de trabajo y es una expresión más de la subordinación de la segunda a la primera.

C. DIFERENCIAS

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

Es útil considerar tres distintos niveles con respecto a los cuales la unidad familiar campesina, mirada como entidad económica, es distinta a una unidad de producción capitalista. Las dos difieren por lo que respecta a: 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. Una de estas diferencias pueden considerarse como 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 generalizables a otros contextos.

1. Distinta dotación de recursos y distintas restricciones

Las diferencias en la situación inicial propia de cada una de las dos unidades tiene 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. Al tener particularmente 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 íntimamente 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 al mismo tiempo 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 muy frecuentemente suele ser bien poco. El acceso a fuentes externas de financiamiento es, como ya se ha dicho muy difícil para el pequeño agricultor, a no ser 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 aporta toda su racionalidad interna, 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 inicial dualismo tecnológico son los mismos que tienden a mantenerlo. Las nuevas tecnologías disponibles para ser adoptadas son frecuentemente no neutrales con respecto a la escala de la explotación y a 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, bien 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 paquetes tecnológicos que piden 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 pueda parecer neutral o incluso más apta a la pequeña unidad familiar.

2. Distintos objetivos

El objetivo propio del empresario capitalista es maximizar la tasa de ganancia, bajo ciertas restricciones de minimización del riesgo que la misma resulte por debajo de cierto valor crítico o hasta que 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 en su caso no se trata simplemente del peligro de hacer un mal negocio, sino de perder la base misma de sustentación de la familia.

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 disponibilidad 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 más alto valor 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 en exceso, tiene un salario implícito más bajo del mercado y, por lo tanto, ocupa más trabajo de lo que haría un capitalista en las mismas condiciones.

/Otros elementos

Otros elementos explicativos que van en la misma dirección apuntan a la mayor flexibilidad en empleo que se da internamente a 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 implícitos más bajos que los mínimos que se aceptan en el mercado. A nivel agregado, la implicación es muy importante, ya que, de acuerdo con el argumento micro de una economía con fuerza de trabajo abundante, una agricultura de tipo campesino-familiar, absorbiendo más mano de obra, haría un uso más eficiente de los recursos.

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 distintos caminos: especializándose en cultivos con alto valor agregado cuya técnica necesita una alta intensidad de trabajo (por ejemplo frutas, hortalizas, ganadería lechera, versus cultivos cereales, remolacha, en el caso europeo), o intensificando más, dentro de una misma técnica, un mismo cultivo (más horas de trabajo por hectárea) y logrando así una mayor producción por unidad de superficie. Aquí también el argumento 'micro' tiene una importante implicación 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 campesina-familiar 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

Otra importante diferencia 'clásica' se refiere a un menor dinamismo y una mayor resistencia al cambio que serían propias de la pequeña agricultura familiar. La observación vale por lo que se refiere a la selección de técnicas, productos y mercados y se explica con el argumento ya mencionado, de acuerdo al cual la regla más básica para el campesino es 'sobrevivir como campesino, antes de todo'. Lo que a primera vista podría parecer irracional, en casos en que el cambio es probado 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 aparentemente aparece como una menor disponibilidad subjetiva, se encuentra muy íntimamente mezclado con menores posibilidades objetivas de acceso a tecnología, insumos y mercados.

Históricamente, la pequeña agricultura familiar se ha basado 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 diversifica para minimizar el riesgo asociado a las condiciones meteorológicas y/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 para disfrutar plenamente de ventajas que se les presenten en unos mercados. Sin embargo, estas últimas pueden ser determinadas políticamente, como es el caso de políticas de precios garantizados o de subsidios directos al productor, que muy a menudo discriminan entre productos y, por este camino, entre productores. En ciertos casos, la diversificación de la pequeña producción familiar se explica con 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

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 previo resulta, hoy día, en parte 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 consciencia 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 que 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; b) el ingreso de la familia que en un comienzo se origina, en gran medida, dentro de la unidad de producción autónoma, se va diversificando fuertemente y de forma generalizada; c) la unidad familiar en cuanto empresa, entra en un verdadero proceso de descomposición.

Una de las diferencias clásicas comentadas en el párrafo previo se refiere a la tendencia hacia el policultivo manifestada por la pequeña agricultura familiar, vis-à-vis la tendencia a especializarse de la explotación capitalista. En los años más recientes se ha observado que con cierta frecuencia y regularidad la pequeña agricultura también tiende a la especialización, hasta en ciertos casos, llegar al monocultivo. Este proceso se ha ido

/manifestando no

manifestando no sólo en el caso de cultivos con valor agregado relativamente alto (fruta, hortalizas, viñedo) sino también en el de cultivos 'extensivos', tal como trigo y maíz. El autoconsumo disminuye muy fuertemente, hasta desaparecer. El mismo abastecimiento alimenticio de la familia va dependiendo cada día más de los mercados. Por 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 afecta 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 idea de que dicho carácter ha cambiado, al cambiar las condiciones generales que lo determinaban. La inserción de la familia campesina en el mercado del trabajo relaja el vínculo laboral interno en la medida en que el jefe del hogar y/o 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 mirar con mayor flexibilidad la selección de técnicas y/o de cultivos. En circunstancias extremas, técnicas y/o cultivos con alta intensidad de trabajo llegan a ser incompatibles con la disponibilidad de mano de obra interna a una unidad familiar ya prévalecientemente 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 que no hay consenso con respecto a lo relevante que puedan ser economías de escala asociadas a una expansión de la unidad en empresas relativamente grandes, sí lo hay sobre el hecho de que en agriculturas familiares con escalas casi miniaturizadas -como es el caso de muchas regiones no sólo en Europa-, es justamente la posibilidad de captar fuertes economías de escalas 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. Políticas de precios que privilegien ciertos productos pueden representar un elemento más que incentive la especialización en forma similar a lo que sucede en la unidad capitalista.

/La diversificación

La diversificación por 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 del 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 ello 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 alguna industria manufacturera se ha ido estructurando o reestructurando, en forma fuertemente descentralizada. 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 un punto de vista de la producción agrícola, la transformación hacia una agricultura a tiempo parcial tiene implicaciones 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 bien diferente.

En su versión extrema, el proceso de transformación de la pequeña agricultura familiar lleva a una situación en la cual la producción propiamente agrícola dentro de la pequeña explotación no solamente pierde importancia en formación 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' a nivel de la explotación se van reduciendo progresivamente hasta convertirse en el extremo 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

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 CEE es ayudar a los agricultores a proporcionarse una estructura de la explotación que les permita conseguir, justamente, un nivel de ingreso 'comparable' con el de los trabajadores asalariados de la industria.

Decisiones económicas que tradicionalmente tenían su sede en la explotación, tal como la selección de cultivos y de técnicas, se van desplazando hacia otros anillos de la cadena, en el proceso de industrialización de la producción agrícola. Cuando la empresa agroindustrial es una empresa capitalista, como es el caso más frecuente, el proceso aquí ilustrado puede ser visto como una proletarización disfrazada. Por el contrario, cuando se trata de una empresa cooperativa cuyos miembros son los mismos agricultores, se puede mirar el mismo proceso como un desplazamiento del centro de decisiones a otro anillo de la cadena productiva, pero sin que el pequeño agricultor como figura social pierda control sobre su propia actividad productiva. Más aún, él 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 necesitan comentarios. Y puede considerarse que la creación de dichas estructuras ha sido un factor de importancia primordial para mantener sobre nuevas bases técnicas y organizativas, una agricultura de tipo familiar en muchos países.

/Desde el

Desde el punto de vista de la subordinación y dependencia de la agricultura familiar con respecto a 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 anillos 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

Se considera en este capítulo 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 rol especial que juega el mercado de trabajo en determinar el 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 están relacionadas 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, ya en lo que respecta 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 se encuentra ubicada y actúa. Son descritas en términos de estructura y funcionamiento de los mercados relevantes (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,^{1/} estructuras de acopio y regulación de precios son todos

^{1/} "Marketing Boards".

elementos muy importantes que entran a definir 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 entre sí 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, aumenta la información y aumenta 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, moviéndose hacia niveles más bajos de desarrollo: las relaciones son por lo general fuertemente personalizadas, lo que, junto con una concentración de poder relevante 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 y/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 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 para darle mayor realismo.

/Como primer

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, se asumirá en un segundo momento que dicho acceso se abra y se examinarán las condiciones de salario y de productividad del trabajo bajo las cuales es conveniente seguir trabajando únicamente en la actividad agrícola autónoma, convertirse en un asalariado neto o trabajar a tiempo parcial en el predio vendiendo por otra parte la fuerza de trabajo en el mercado.

1. Producción-consumo sin mercado de trabajo

El caso que aquí se supone es uno que presenta un fuerte aislamiento de la unidad familiar, tan fuerte al menos con respecto al mercado de trabajo, que se puede asumir 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 muy 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 :

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

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

$$Y_p = \sum_{i=1}^n Y_i P_i = \sum_{i=1}^n f_i P_i \quad (2)$$

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:

$$Y_p - r T = \sum_i^n Y_i P_i - r \sum_i^n T_i \quad (3)$$

En esta primera etapa se considera que las preferencias de la unidad familiar se limiten 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:

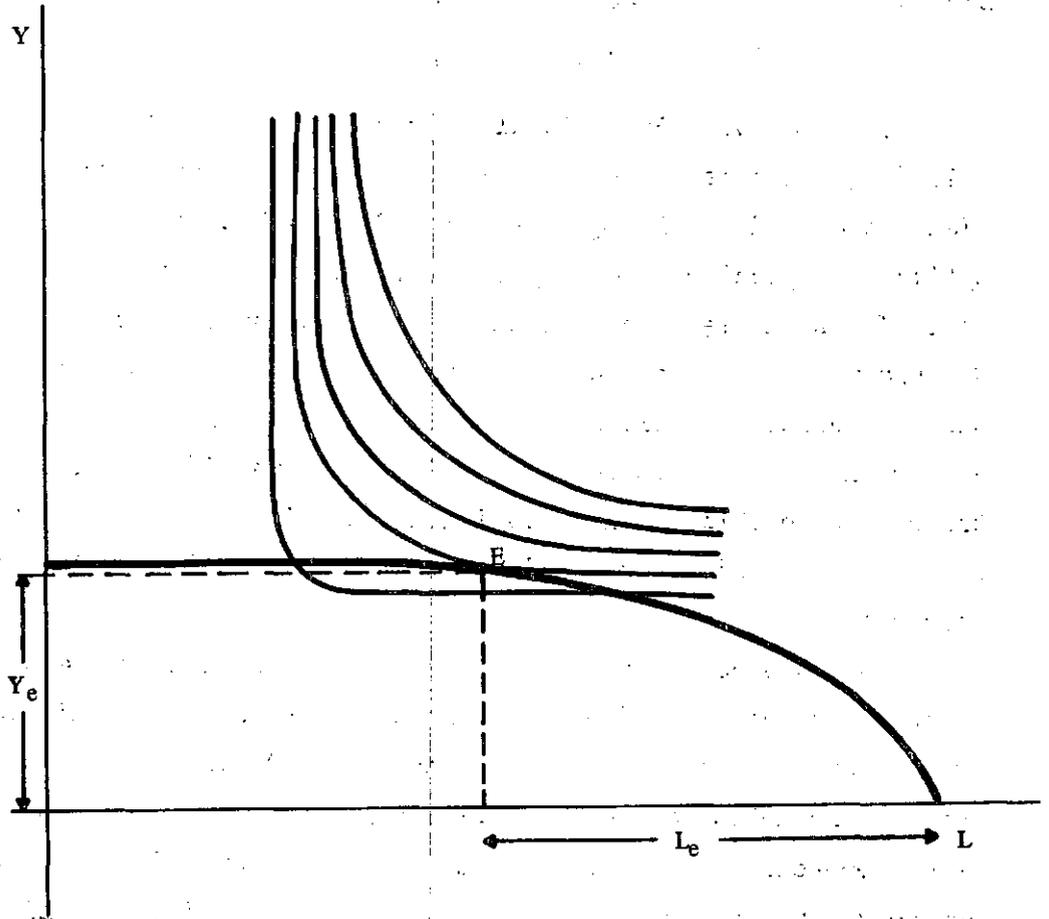
$$U = U (Y_i, D) \quad (4)$$

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 lo que sigue se está haciendo abstracción de muchos aspectos importantes, entre ellos de las condiciones de riesgo e incertidumbre que, como se comentó en los párrafos previos, juegan un papel importante en la economía campesina.

Abstrayendo todavía más, y asumiendo que se trata de un solo producto, se puede dar una muy simple ilustración gráfica del equilibrio estático. De otra manera y para no restarle demasiado realismo al caso, se puede asumir que haya 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 es determinado, dada 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 es expresada en valor, por lo cual 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 función reside en introducir un modelo que adquiere mayor interés al incorporar, en el párrafo que sigue, el mercado de trabajo.

/Gráfico 1

Gráfico 1
EQUILIBRIO PRODUCCION - CONSUMO SIN MERCADO DEL 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 cual 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 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 las dos posibilidades están en principio abiertas, 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:

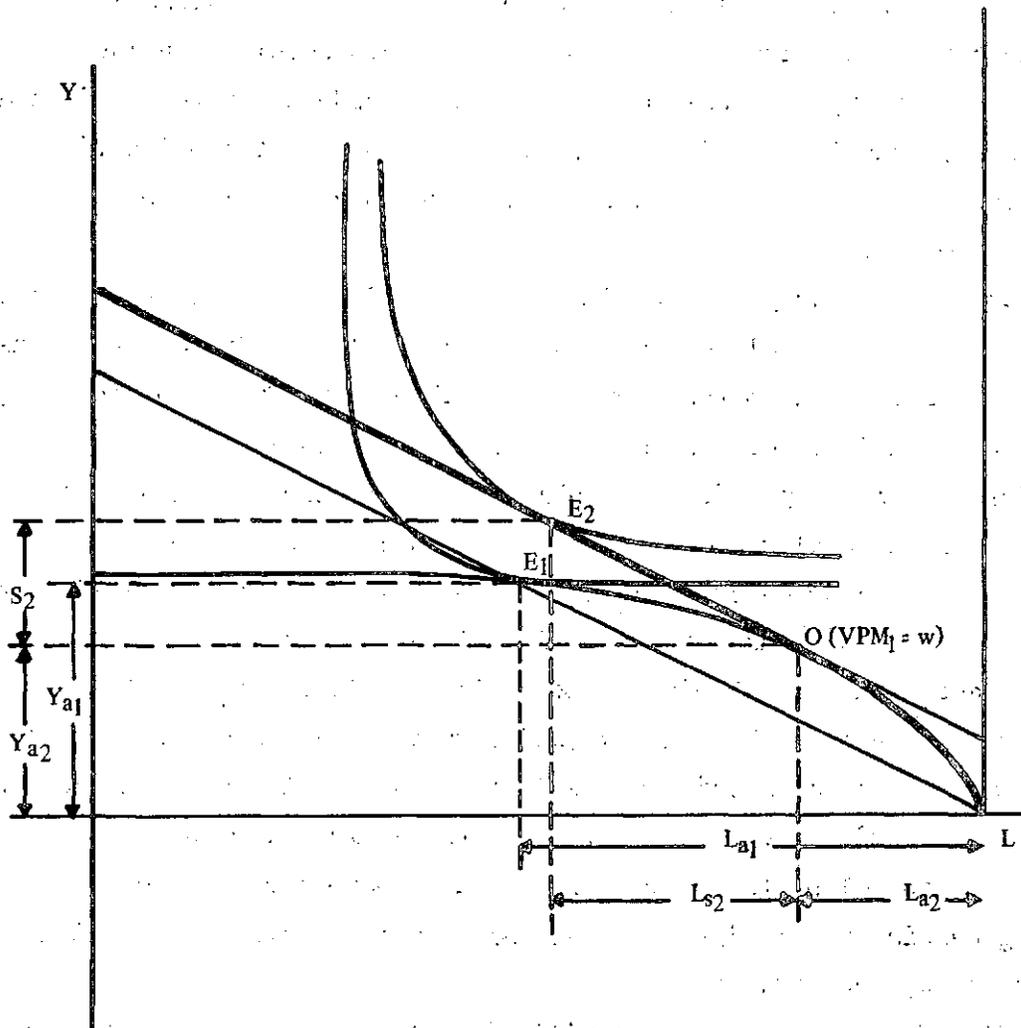
- i) únicamente en el predio;
- ii) solamente en el mercado;
- iii) parte en el predio y parte en el mercado.

Comparado con el caso previo, en éste hay que determinar el valor de otra variable que es la cantidad de trabajo vendida en el mercado. Si se asume 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, al igual que 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.

/Gráfico 2

Gráfico 2
EQUILIBRIO PRODUCCION - CONSUMO CON MERCADO DEL TRABAJO
LA UNIDAD FAMILIAR VENDE TRABAJO



Si se excluye a priori la posibilidad de que la unidad familiar puede comprar trabajo asalariado en el mercado la frontera de máximo ingreso alcanzable es dada por la combinación de dos funciones, la curva de transformación y la recta del salario, tangentes en el punto O. 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) o 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 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 (cualquiera 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 el 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 ser mejorada en términos de ingreso,

utilizando en la explotación trabajo asalariado por encima 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 sirva para darle a la unidad familiar un carácter capitalista es un problema de proporciones. Es interesante observar que, por este lado, el modelo permite considerar y explicar aquellos casos en que el comportamiento de la unidad familiar termina por ser 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 guarde un comportamiento peculiar distinto al de la empresa capitalista depende en gran medida de las circunstancias, y éstas, 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, éste se utiliza para ambos fines, en proporciones que dependen de las circunstancias concretas y 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 éste 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 y/o con el 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 a mejorar el nivel de consumos, sino también a 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.

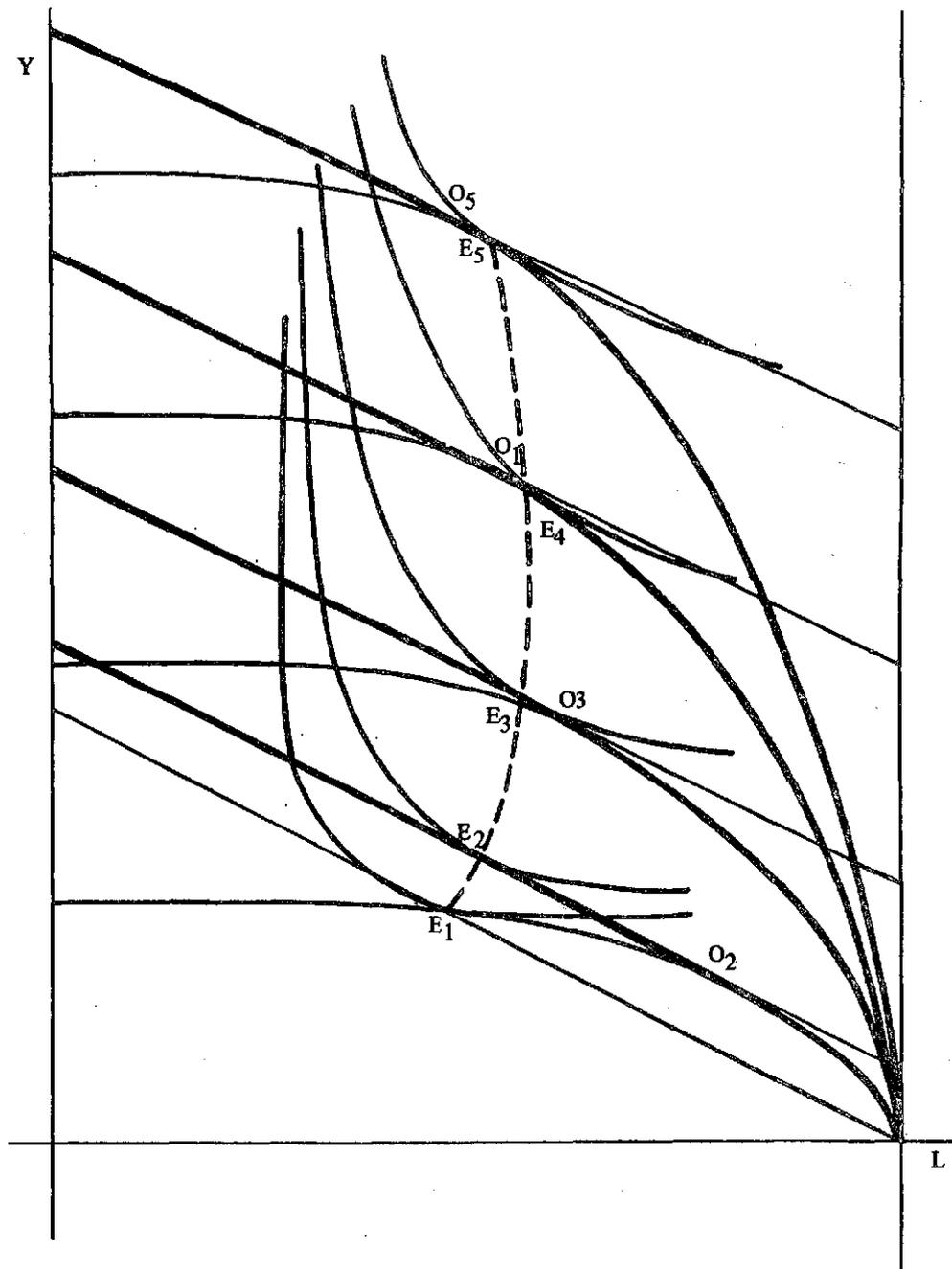
Con el ahorro disponible dentro de la unidad familiar, que se traduce en inversión en el predio, aparecen cambios en la relación de factores (T/L, K/L) dentro de la misma tecnología. En el caso en que la fuente de ahorro sea el trabajo asalariado fuera del predio, la cantidad de trabajo aplicada en la explotación tiende a disminuir o por lo menos a no aumentar, mientras que está aumentando la disponibilidad de tierra y/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 (ver 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 ésta, 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 (interna al predio y en el mercado) no es por lo tanto, predecible a priori; sin embargo, el ingreso familiar aumenta de todos modos.

/Gráfico 4

Gráfico 4

AHORRO INVERSION AUMENTA LA DISPONIBILIDAD DE TIERRA Y CAPITAL



La inversión que se precisa para ampliar la dotación de recursos, para mejorar la estructura de la explotación y para adoptar nueva tecnología, no necesariamente debe financiarse con recursos internos a 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 jugar 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 y/o asumiéndose el cargo de parte del servicio de la deuda.

Es un hecho que el rol del Estado en este sentido haya sido crucial en mantener y modernizar la agricultura familiar en todos los países en donde dicha agricultura, de alguna manera, ha mantenido el paso con el desarrollo general de la economía y con las transformaciones estructurales que ésta ha implicado.

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 previo se debía a un mayor uso de tierra y/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.

/Una política

Una política de subsidios directos a la producción ha sido una alternativa o un complemento al sostén de precios en muchos casos (por ejemplo, la política de estructuras de PAC en la Comunidad Económica Europea) o una directa integración del ingreso del agricultor (el caso de los deficiency payments ingleses) cuando simplemente y de modo más directo se ha querido mantener el nivel de ingreso agrícola, sin recargar al consumidor con precios más altos de 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 ser asegurado 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 asumiendo, y sería, por lo menos en principio, elaborar una hipótesis del caso en 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 previas. 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 del stock de capital (ΔK) a una tasa constante "i". Se puede también interpretar

/Gráfico 5

Gráfico 5
SUBSIDIO VERSUS ALZA DE PRECIO

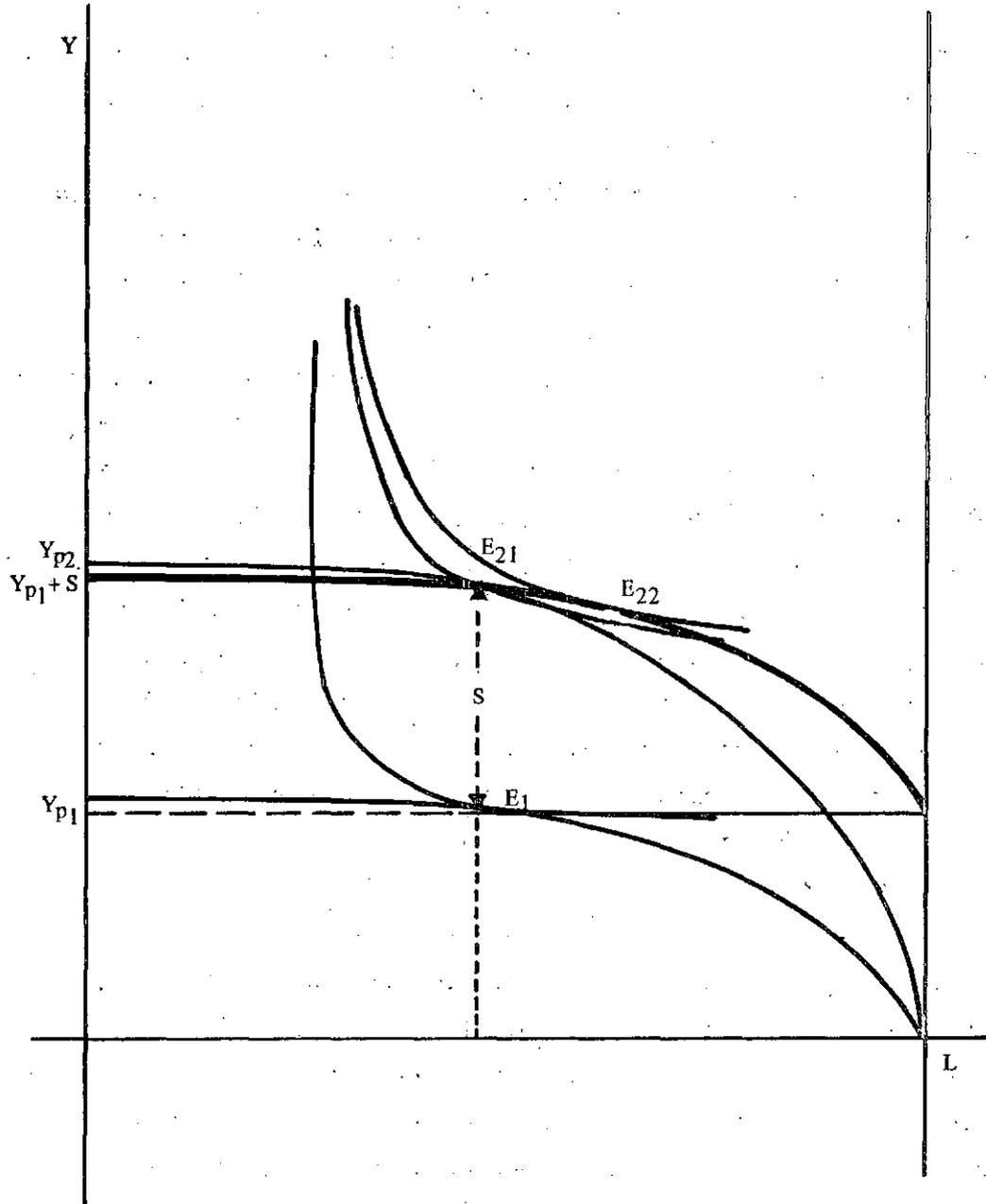
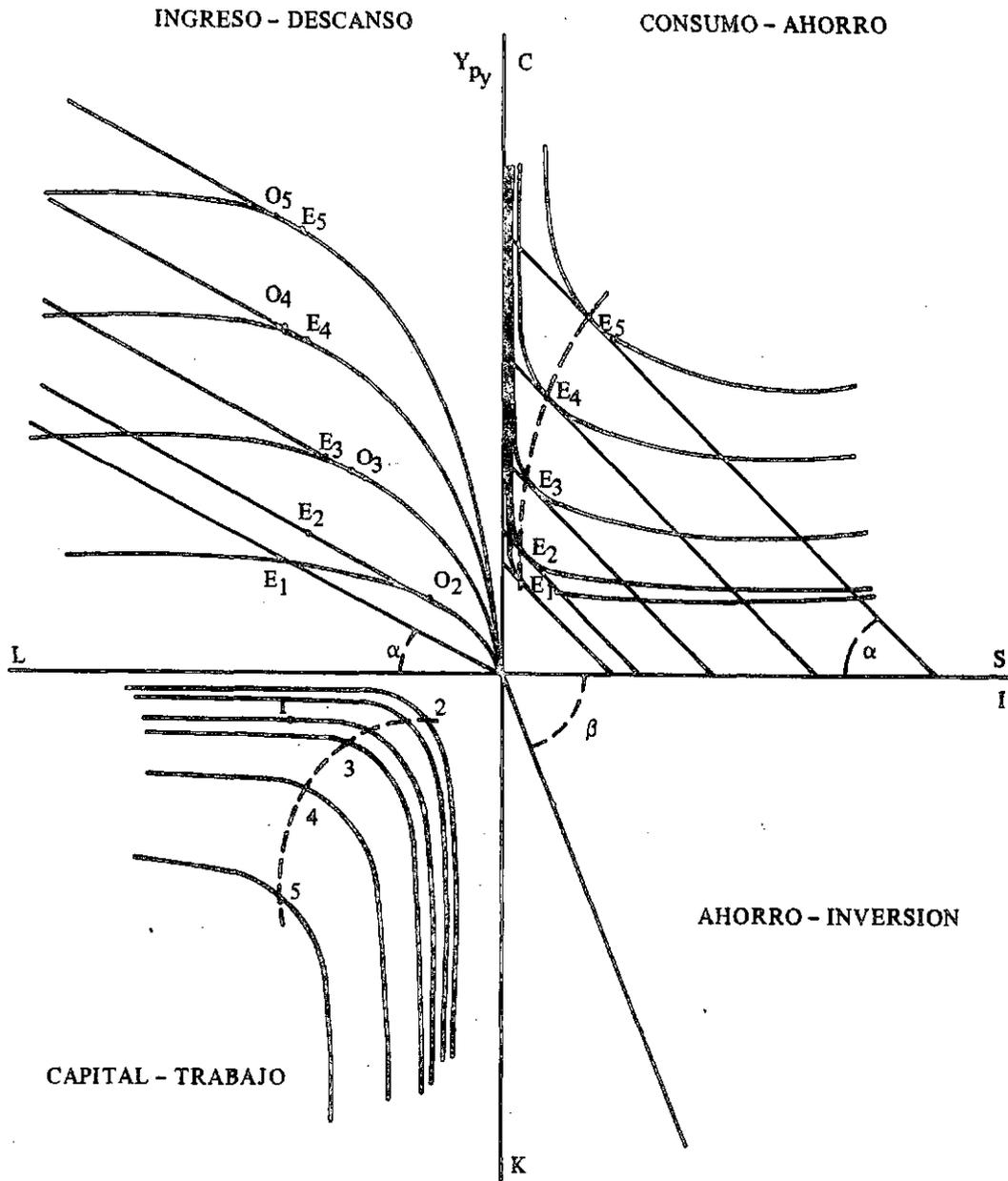


Gráfico 6
UNA VISION DE CONJUNTO



la tasa "i" ($i = tgB$) como el costo de uso del capital (incluyendo en dicha variable la tierra) en términos de 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.

El funcionamiento del modelo puede verse claramente 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 está incorporando en el análisis está muy en línea con la hipótesis clásica en su versión original (Lewis, Fei-Ranis). 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, pueden 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 son debidos a variaciones exógenas del nivel de disponibilidad de los factores tierra y/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 y/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

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 como 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 al 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 asumiera que la unidad familiar pueda 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 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 como por la misma estructura de preferencias al asumir tasas de descuento positivas, la propensión al consumo aumentaría y paralelamente disminuiría el ahorro. Por último, en el cuadrante tres se aprecia como 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. "IS SMALL BEAUTIFUL?" 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 ciertos procesos que operan en la unidad familiar a medida que ésta se va incorporando al mercado de trabajo y, más ampliamente a medida en 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 restan por ser considerados en un análisis de perspectiva de la pequeña agricultura familiar. Los argumentos a continuación presentados están 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) directamente afectadas. Si inicialmente el sistema de producción es de policultivo, existen márgenes internos para ampliar la escala de unos 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 implicaciones fácilmente 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 una ventaja más para las empresas más grandes que están más o menos directamente ligadas 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 que sean propias de esta etapa.

2. Fuentes internas y externas de financiamiento

Frente a 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 robustas y de mayor ingreso pueden ofrecer buenos márgenes de

/acumulación. La

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 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, opera como freno con el riesgo de que, si las cosas van mal, la misma sobrevivencia de la empresa cae en peligro. Para muchos de los más pequeños previo a que se plantee dicho problema, las garantías reales que pueden ofrecer individualmente resultan ser insuficientes. En todas las economías más avanzadas, el estado con frecuencia ha jugado a este respecto un papel crucial en movilizar recursos para los pequeños agricultores. La mediana o grande empresa capitalista 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 puede 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 en absoluto se dan 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 hayan 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 implica una necesidad de crecer y, en general, de conseguir más recursos. Como el problema es generalizado a 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 reducir los costos.

4. ... y 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.^{1/} Además, a pesar de que la oferta total de tierra pueda 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 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.

1/ 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.

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, frecuentemente 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 adoptar eficientemente las innovaciones. Este problema aparentemente se presenta asociado sólo con ciertos tipos de innovaciones siendo el de las mecánicas el caso clásico y en teoría estaría ausente en otros (por ejemplo, el de las innovaciones biológicas o químicas que usualmente se asume tengan 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 producción de innovaciones es un proceso complejo y lento. Su complejidad implica 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 (sean a beneficios captables o no), la estructura de los mercados y la presencia en y el control sobre las instituciones de los distintos grupos sociales son los factores que mayormente afectan el nivel de adaptación de la oferta real a la demanda latente.

El proceso de producción de nueva tecnología es por lo general lento y el de adopción también, lo que implica 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 nivel 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 implica la capacidad de la empresa de seguir operando con costos bajos o de reducirlos, realizando todos los ajustes que resulten necesarios debido a cambios en las condiciones de los mercados y para aprovechar las nuevas posibilidades técnicas que son ofrecidas por 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) implica 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 asume 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 por debajo 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 ceteris paribus, 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 asumir a priori que el conjunto de óptimos individuales genere un equilibrio socialmente óptimo.

La literatura ofrece amplia documentación con respecto a las imperfecciones de los mercados agrícolas. El argumento de una superioridad de la gran explotación capitalista con respecto a 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 con destruir casi por entero dicho argumento.

Con respecto al problema de la distribución del ingreso, que siempre es un aspecto fundamental del bienestar social, las "imperfecciones" de mercados impiden que se logre un óptimo paretiano. Una redistribución del ingreso, a través de la política fiscal, es usualmente tanto más difícil cuanto menos desarrollada sea la economía y cuanto más "imperfectos" sean sus mercados. Por lo tanto, en tema de políticas de redistribución puede resultar concretamente 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 sino imposible a raíz del mal estado de la máquina de recaudación fiscal y del control que sobre la misma pueden 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 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 documentado en la literatura, siendo 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, 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 por detrás de una estructura compuesta de pequeñas unidades sólo aparentemente autónomas e independientes.