



# ILPES

INSTITUTO VENEZOLANO  
DE PLANIFICACION  
ECONOMICA Y SOCIAL

## PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento PA-8

ECONOMIA CAMPESINA Y AGRICULTURA EMPRESARIAL <sup>★</sup>/

CEPAL

<sup>★</sup>/ El presente documento que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos del Programa de Capacitación, corresponde a los capítulos II y II de Economía campesina y agricultura empresarial (tipología de productores del agro mexicano) Editorial Siglo XXI, México 1982.

82-9-2075



## II. ECONOMÍA CAMPESINA: ESPECIFICIDAD; ARTICULACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Como se indicara en el capítulo anterior, los estudios sobre desarrollo económico, estructura agraria y economía agrícola en América Latina, cualquiera que fuera la corriente teórica a que se encontraran adscritos, carecieron, hasta un pasado muy reciente, de una percepción de la agricultura campesina como una forma específica y distinta de organización de la producción.

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

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

La persistencia del campesinado o, más exactamente, el que su reducción significativa —prevista por la economía política— no tenga visos de producirse en un horizonte histórico relevante para el análisis social y para el diseño de estrategias de desarrollo, así como la insuficiencia del análisis neoclásico para dar cuenta de una serie de fenómenos relevantes de la conducta del productor-campesino,<sup>1</sup> han dado lugar a la emergencia, en la última década, de una infinidad de escritos en los que se han reconsiderado los términos en los que tra-

<sup>1</sup> Más adelante se hace referencia a varios de estos fenómenos.

dicionalmente se había abordado la cuestión campesina en el análisis económico.

En este proceso de reconsideración teórica —cuyo desarrollo en México se ha descrito a grandes rasgos en el capítulo anterior— pueden advertirse dos hitos importantes: el primero está constituido por la serie de críticas a que se ha venido sometiendo, desde mediados de los sesenta, a las formulaciones dualistas de distintas corrientes de pensamiento, tanto a las construidas en torno a la dicotomía tradicional-moderna como a las desarrolladas en términos de la dicotomía feudalismo-capitalismo. El segundo hito corresponde al surgimiento del análisis de la economía campesina como una forma *sui generis* de organización de la producción, a partir del “redescubrimiento” de los escritos de los llamados “populistas rusos” de la década de los veinte y en particular de los escritos de A. V. Chayanov y de su escuela de organización de la producción.<sup>2</sup>

Como se destacara en el capítulo anterior, el primero de los fenómenos indicados (la crítica del dualismo), influyó en la desestimación de las tesis dualistas en las que las sociedades periféricas aparecían fragmentadas en dos sectores: el sector tradicional, precapitalista, semifeudal o feudal, concebido como un resabio de un pasado colonial, y el sector moderno, dinámico o capitalista, que “absorbería” al primero transformándolo a su imagen y semejanza.

En contraposición a este postulado, se planteó la tesis de un proceso histórico de gestación único para ambos sectores y la de su articulación en un todo global del que ambos serían parte integrante, explicándose de un modo recíproco. Por esta vía, se abandonó la idea del “rezago cultural” y se admitió, implícita o explícitamente, la posibilidad de la persistencia e incluso de la creación de formas campesinas como parte de una dinámica de desarrollo capitalista.

El segundo de los hechos mencionados (el estudio de la economía campesina a la que se dedica gran parte de este capítulo) constituye el esfuerzo hecho para profundizar en el estudio del importante segmento de las economías periféricas que, al ser calificado de “tradicional”, se había renunciado a analizar o había sido asimilado simplemente a una supuesta forma de racionalidad universal y única que correspondería a la del “maximizador” de tipo neoclásico.

Es dentro de este último objetivo que se encuadra la parte sustantiva de este capítulo que constituye un intento por integrar, en una formulación única, los aportes de diversos autores a la caracterización de la economía campesina, en un esfuerzo por demostrar tanto la legitimidad teórica como la relevancia empírica de esta conceptualiza-

<sup>2</sup> Véase la nota 91 del capítulo anterior.

ción para el diseño de estrategias de desarrollo en países con un segmento campesino significativo.

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

#### A. ESPECIFICIDAD DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

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

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

<sup>3</sup> Aquí se habla de formas de organización de la producción (o, más brevemente, de formas) para soslayar el debate sobre si la economía campesina es o no un modo de producción, en el sentido que el materialismo histórico le da al término. Aunque dicho debate pudiera ser sustantivo por algunas de sus implicaciones teóricas, no lo es en lo que a los propósitos de este artículo se refiere, que se limitan a demostrar que se trata de una forma de producción distinta a la empresarial, regida por reglas que le son propias. Los interesados en el debate pueden consultar, entre otros, a: R. Bartra (*op. cit.*), quien considera a la agricultura campesina como un modo mercantil simple.

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

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

Al evaluar los resultados económicos de uno o más ciclos en las unidades campesinas aplicando los conceptos convencionales de "costo de factores" se concluye, en la gran mayoría de los casos, que dichas unidades incurren sistemáticamente en pérdidas de mayor o menor magnitud. En otras palabras, cuando en la evaluación de los costos de este tipo de unidades se emplean: i) los precios de mercado para imputar la renta de la tierra; ii) el salario corriente para estimar el costo de la mano de obra familiar empleada, y iii) los precios de mercado para imputar el valor de los insumos no comprados y a este total se le agregan los costos monetarios efectivamente incurridos, y cuando en la valoración del producto se suma lo vendido a lo autoconsumido, valorado a precios de mercado, la diferencia entre valor del producto y costos así calculados suele resultar, con gran frecuencia, negativa. Este tipo de resultados que llevaría a la conclusión de que "la mitad del género humano hoy en día ejercería una actividad productiva con un déficit constante, es no obstante, una especie de *reductio ad absurdum* [...]"<sup>4</sup> y constituye "un ejemplo instructivo, no de

Igual posición sostiene M. Coello ("La pequeña producción campesina y la ley de Chayanov", *Historia y Sociedad*, núm. 8, México, 1975). Por su parte, J. Tepicht (*op. cit.*, pp. 13-46), lo considera un modo *sui generis*. A. Warmann (*op. cit.*, capítulo vi), sostiene una posición de este mismo tipo. Entre los críticos de la tesis del modo de producción pueden verse: H. Bernstein, "Concept for the analysis of contemporary peasantries" (mimeo., por aparecer en M.J. Mbiling y C.K. Omari, *Peasant production in Tanzania*, University of Dar es-Salaam); con una argumentación diferente, el artículo de G. Esteva, *op. cit.* En P. Vilar ("La economía campesina", *Historia y Sociedad*, núm. 15, México, 1977), encontramos una crítica digna de consideración a la validez del concepto mismo de la economía campesina. En el *Journal of Peasant Studies (JPS)*, Londres, Frank Cass, se han incluido numerosos artículos que abordan el tema del modo (o forma) campesino, véanse por ejemplo: J. Ennero, P. Hirst y K. Tribe, "Peasantry as an economic category", *JPS*, vol. 4, núm. 4, julio de 1977; M. Harrison, "The peasant mode of production", *JPS*, vol. 4, núm. 4, julio de 1977; D.E. Goodman, "Rural structure, surplus mobilization and modes of production in a peripheral region: The Brazilian north-east", *JPS*, vol. 5, núm. 1, octubre de 1977; C.D. Scott, "Peasants, proletarianization and articulation of modes of production: the case of sugar-cane cutters in northern Peru", *JPS*, vol. 3, núm. 3, abril de 1976.

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

estupidez o filantropía campesina, sino del error en que se incurre al creer que no hay sino una sola racionalidad económica en todo tiempo y espacio".<sup>5</sup>

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

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

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

Los fenómenos arriba indicados a manera de ejemplo están lejos

<sup>5</sup> J. Tepicht, *op. cit.*, 1973, p. 36.

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

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

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

### 1. *El carácter familiar de la unidad productiva*

La unidad campesina es, simultáneamente, una unidad de producción y de consumo donde la actividad doméstica es inseparable a la actividad productiva. En ella, las decisiones que se refieren al consumo son inseparables de las que afectan a la producción, y esta última es emprendida sin empleo (o con empleo marginal) de fuerza de trabajo asalariada (neta). Esta característica, que condiciona a muchas otras, es reconocida como central por todos los autores que abordan el tema de la economía campesina, destacando incluso que muchas veces el carácter nuclear o extendido de la familia es parte integrante de una estrategia de producción para la sobrevivencia.

Es posible encontrar textos muy tempranos (1913) que destacan el fenómeno arriba indicado y definen a la unidad campesina como "una empresa de consumo-trabajo, con las necesidades de consumo de la familia como su objetivo y la fuerza de trabajo familiar como los medios, con poco o ningún uso de trabajo asalariado".<sup>8</sup> T. Shanin, uno de los autores clásicos de la sociología rural, considera a la unidad campesina como "caracterizada por una integración total de la vida campesina y de su empresa agrícola. La familia provee el equipo de trabajo para la granja, cuya actividad está fundamentalmente orientada a producir las necesidades básicas de consumo familiar y las obligaciones para con los detentadores del poder económico y político".<sup>9</sup> J. Tepicht, por su parte, expresa otro tanto al señalar que "el carácter familiar significa en nuestro modelo la simbiosis entre la empresa agrícola (*ferme*) y la economía doméstica (*ménage*)".<sup>10</sup> Chayanov, uno de los fundadores de la corriente campesinista, habría de

<sup>8</sup> T. Shanin [comp.], "A Russian peasant household at the turn of the century", en *Peasants and peasant societies*, Penguin, 1971, p.30, citando un párrafo de la *Enciclopedia rusa* publicada en 1913 (vol. 18, p.151).

<sup>9</sup> *Ibid.*

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

señalar, por su parte, que “[...] en la unidad económica familiar, que no recurre en fuerza de trabajo contratada, la composición y el tamaño de la familia es uno de los factores principales en la organización de la unidad económica campesina”.<sup>11</sup>

La división del trabajo en el interior de la unidad familiar se hace de acuerdo con las diferencias de edad y sexo y está regida, con frecuencia, por normas consuetudinarias en lo que al trabajo de hombres y mujeres se refiere. En la sección que sigue se analizan las implicaciones derivadas de esta concepción del trabajo.<sup>12</sup>

## 2. *El compromiso irrenunciable con la fuerza de trabajo familiar*

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

<sup>11</sup> Chayanov, 1974, *op. cit.* Este autor llega incluso a ver en la estructura familiar (tamaño, edades, sexo), el principal elemento de la diferenciación económica, apreciación que no compartimos, como se indica al abordar, en acápites posteriores, el tema de la diferenciación.

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

<sup>13</sup> Franklin, S.H., *The European peasantry*. Londres, Methuen, 1969.

propósito del ‘chef’ es maximizar el insumo de trabajo más que la ganancia u otro indicador de eficiencia.”<sup>14</sup>

En la gráfica 1 se aprecian con claridad las implicaciones del rasgo descrito, además de otras a las que haremos referencias en la sección siguiente y que parecen haber pasado desapercibidas por el autor citado.

Las áreas sombreadas de la gráfica se refieren a series de observaciones sobre intensidad de trabajo (horas/año/hectáreas) para unidades con distinta superficie y diferente número de activos equivalentes. <sup>15</sup> Los rangos deben leerse como sigue: el conjunto (sombreado) superior se refiere a observaciones sobre unidades de menos de 10 hectáreas; el que le sigue, a las hechas sobre unidades de entre 10 y 20 hectáreas, y así sucesivamente hasta el último que incluiría las correspondientes a las de unidades de más de 50 hectáreas.

Se advierte que lo que Franklin llama “el compromiso laboral del *chef d’entreprise*”, se expresa en el hecho de que, para un rango de superficie dado, hay una tendencia a elevar el número de jornadas por hectárea a medida que se incrementa el número de activos. Lo que, en cambio, el autor no destaca suficientemente, es que para cada estrato de tamaño y número de activos hay todo un rango de intensidades de trabajo por hectárea que tiende a ser más amplio a medida que el tamaño de la unidad disminuye. Esto sugeriría la existencia, como veremos en la sección siguiente, de diferente número de consumidores por activo entre las unidades que conforman una misma categoría de superficie y número de activos.

### 3. Intensidad de trabajo y la Ley de Chayanov

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

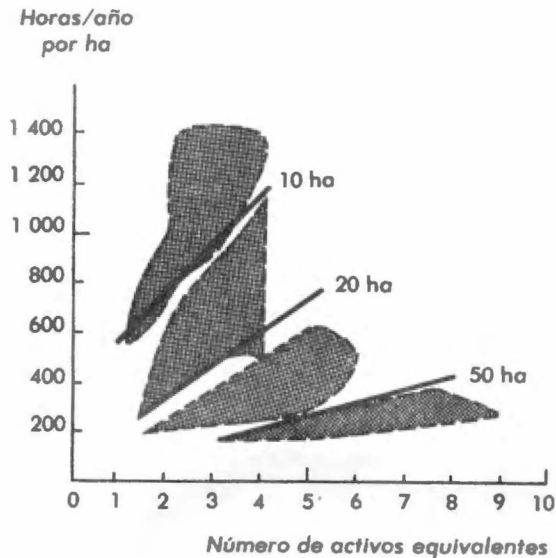
En términos generales y *ceteris paribus*, habrá una tendencia a intensificar el trabajo a medida que el coeficiente de dependientes por activo tienda a elevarse. Es decir, a igualdad de recursos (tierra, medios de producción), el número de jornadas por hectáreas tenderá a aumentar con el crecimiento de la relación entre consumidores que

<sup>14</sup> La expresión “maximizar el insumo de trabajo” es equívoca; en rigor debería decir maximizar el insumo de trabajo *productivo*, es decir, generador de incrementos de ingreso neto y no del trabajo en general.

<sup>15</sup> Suponemos que “standard labor units”, que es la variable empleada por el autor supone que las diversas categorías de trabajadores de la unidad habrían sido reducidas a una unidad homogénea con criterios que, desafortunadamente, no se explicitan.

GRÁFICA 1

COMPROMISO LABORAL EN LA UNIDAD CAMPESINA



FUENTE: S.H. Franklin, *op. cit.*, p. 17, quien cita los resultados de un estudio de campo hecho por Van Oceren, 1964.

hay que sostener y trabajo familiar disponible; si, por otra parte, aumenta la tierra disponible, las jornadas por hectáreas tenderán, *ceteris paribus*, a disminuir. En este sentido, puede afirmarse que dentro del espectro tecnológico, propio de la economía campesina, la forma de sustitución dominante es la que se da entre tierra y trabajo (que funciona en ambos sentidos), en contraste con la agricultura empresarial, donde la sustitución dominante es la que se tiende a producir entre capital y trabajo y entre capital y tierra.<sup>16</sup>

Podemos expresar con mayor claridad las "reglas" de intensificación mencionadas a través de un modelo gráfico simplificado (véase la gráfica 2),<sup>17</sup> donde los recursos (tierra, medios de producción, fuerza de trabajo, etc.), y la tecnología, están dados y son comunes a todas las unidades familiares representadas, variando solamente el número de consumidores que cada unidad debe sostener. Estos con-

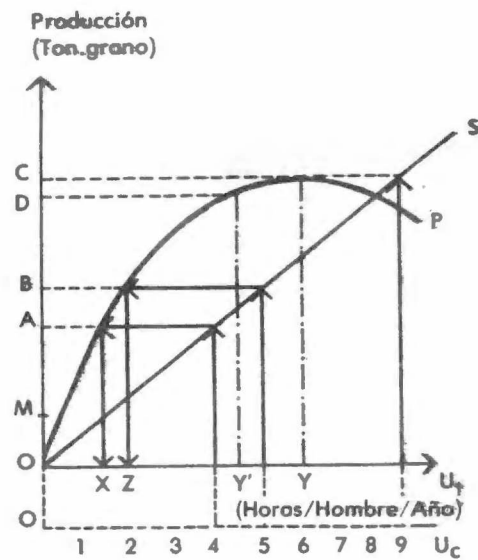
<sup>16</sup> Tepicht, J., *op. cit.*, pp. 24-26.

<sup>17</sup> Tomado de A. Schejtman, *op. cit.*, 1975

sumidores aparecen expresados en unidades consumidor equivalente (Uc); es decir, en unidades "consumidor tipo o medio" al que se reducirían los diferentes grupos de edad y sexo de los miembros de las familias. Esta variable (Uc) aparece representada en la gráfica como una proyección hacia abajo del eje de las abscisas. El eje de las abscisas (Ut) representa las disponibilidades de trabajo familiar homogeneizadas y expresadas en horas/hombre/año.

GRÁFICA 2

INTENSIDAD DE TRABAJO Y REQUERIMIENTOS DE CONSUMO



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

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

Como por lo general las unidades campesinas se encuentran en torno a una situación parecida a la del punto de máxima intensidad, la latitud para consideraciones subjetivas sobre utilidades marginales de los productos y “desutilidades” marginales del esfuerzo, esenciales en la formulación de Chayanov, es lo bastante reducida para ser prácticamente despreciable y permitir una determinación del nivel en términos de considerar que la unidad campesina tiende a buscar todo incremento posible de ingreso, independientemente del esfuerzo que éste suponga:<sup>20</sup> “Por contraste con el capitalista que no compromete fondos nuevos si no cuenta, por lo menos, con una tasa de

<sup>18</sup> A.V. Chayanov, *op. cit.*, 1974, p. 84.

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

<sup>20</sup> Tepicht, J., *op. cit.*, p. 41.

ganancia proporcional a éstos y por contraste también con el asalariado que exigirá por cada hora suplementaria de trabajo tanto o más que por las horas normales, el 'personal' de una explotación familiar está dispuesto a proporcionar un incremento de trabajo para aumentar su ingreso global, que (dados los rendimientos decrecientes) será pagado a un precio más bajo, disminuyendo el valor medio de su 'paga colectiva'.<sup>21</sup>

#### 4. *El carácter parcialmente mercantil de la producción campesina*

La economía campesina no constituye una economía "natural" o de autoconsumo o autárquica desde el momento en que una proporción variable de los elementos materiales de su reproducción —trátase de insumos o de productos de consumo final— deben ser comprados, por dinero, en el mercado. Por ese motivo, la unidad familiar se ve obligada a participar en el mercado de bienes y servicios como oferente de productos y/o de fuerza de trabajo.

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

Con frecuencia, hasta la forma como se realiza la venta de lo producido suele revelar la condición descrita. Así, cuando el o los productos vendidos son los mismos de la dieta básica (maíz, frijol, trigo, etc.), el campesino no define, en el momento de la cosecha, la cantidad que destinará al mercado ni la que destinará al autoconsumo, sino que va sacando a la venta pequeños lotes de lo cosechado a medida que se le van presentando las necesidades de comprar y de pagar. Sólo *ex-post* es posible reconstruir el monto de lo vendido y distinguirlo de lo autoconsumido. Únicamente la presencia de una compulsión externa, bien sea de orden ecológico (como la imposibilidad de la agricultura de granos básicos)<sup>22</sup>, o de carácter socioeconómico

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 35.

<sup>22</sup> Un ejemplo interesante de restricción ecológica lo constituyen ciertas formas de aparcería ganadera observadas en el trópico húmedo mexicano, en las que, ante la imposibilidad para los campesinos de seguir practicando una agricultura de tumba, roza y quema —porque la relación hombre/tierra no permite que se renueve de la cubierta vegetal requerida para su práctica— ha surgido una aparcería entre ganaderos privados y ejidatarios, por lo que los primeros se dedican a la engorda y los segundos a la crian-

(como la existencia de tierras destinadas por ley a un fin determinado), o bien, la existencia de anticipos o endeudamientos que dan al financista poder de decisión sobre los cultivos, impedirán que el carácter parcialmente mercantil de la producción campesina se exprese plenamente.

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

De lo dicho se deduce que no compartimos la caracterización de la economía campesina como “mercantil simple” adoptada por varios autores,<sup>23</sup> pues, aunque coincidimos en que el objetivo de este tipo de economía es la reproducción de las unidades que la conforman, creemos que la lógica de manejo interna no es una lógica puramente mercantil como sería, por ejemplo, la de un granjero (*farmer*) o la de un artesano. Por otra parte —y siguiendo a Tepicht— en el contexto de la teoría de la que se ha tomado el término mercantil simple, la misma “no es sino el germen de la economía capitalista”, mientras que la “vocación histórica” de la economía campesina parece estar lejos de ese papel, en la medida en que, como se señalará más adelante, ésta persiste no sólo en muchas formaciones de tipo capitalista sino incluso en las de tipo socialista.<sup>24</sup>

##### 5. La indivisibilidad del ingreso familiar

Al iniciar este capítulo se señaló que los análisis económicos convencionales, al evaluar los resultados de la actividad económica de las unidades campesinas llegaban, la mayoría de las veces, a “descubrir” situaciones deficitarias. Ello se debía a que a éstas se les aplicaban categorías contables idénticas a las de la agricultura empresarial, donde renta, salarios y ganancias tienen una existencia objetiva. Para hacerlo, se asignaban valores de mercado al trabajo aportado por el

za. Las vacas son del ganadero y los ejidatarios tienen derecho a la mitad de las crías (por lo general las hembras) y a la leche, a cambio del acceso a sus pastos y del cuidado del ganado objeto del acuerdo de aparcería. En estas condiciones, la leche, que se vende o se transforma en queso para su venta, pasa a representar en parte el papel del maíz, y las becerras, el papel que el ganado tiene normalmente en la agricultura campesina: fondo de seguridad e ilusoria forma de acumulación.

<sup>23</sup> Véase la nota 3 para la referencia de autores. El término “simple” es empleado por los autores citados para denotar una situación en la que no hay acumulación de excedentes ni incrementos de la capacidad de producción de las unidades a lo largo del tiempo.

<sup>24</sup> J. Tepicht, *op. cit.*, p. 18.

campesino y su familia en su propia unidad, dándosele al campesino el doble carácter de empresario y de asalariado e imaginando, de este modo, un ente esquizoide que si se pagara como asalariado el salario corriente, resultaría un empresario irracional o filantrópico, puesto que además de no lograr la ganancia media, el "capital" adelantado le produciría pérdidas sistemáticas; si, por el contrario, se le atribuía la ganancia media como la remuneración de su condición empresarial, resultaría autoengañándose como asalariado, puesto que no se atribuiría siquiera un salario de reproducción.

En contraste con esta ficción, que en nada nos parece que aclare las motivaciones del campesino como productor, las categorías importantes son aquellas que tienen expresión objetiva o son susceptibles de objetivarse a partir de la conducta concreta de los productores.

En este sentido, al resultado (y el propósito) de la actividad económica de la unidad familiar es el ingreso familiar total (bruto o neto, en dinero y en especie) que se recibe por el esfuerzo conjunto de sus miembros y en el que no es posible separar la parte del producto atribuible a la renta, de la que pudiera derivarse del salario o a la de ganancia.<sup>25</sup>

#### 6. El carácter intransferible de una parte del trabajo familiar

Una de las peculiaridades de la unidad campesina es la de aprovechar fuerza de trabajo que no sería susceptible de valorización (es decir, de crear valores) en otros contextos productivos. Nos referimos tanto al trabajo de niños, ancianos y mujeres, como al empleo asistemático del tiempo sobrante del jefe de familia y de sus hijos adultos en edad activa. En esto radica, entre otras cosas, la capacidad de la unidad familiar de entregar al mercado productos a precios sensiblemente inferiores a los que se necesitarían para inducir la producción empresarial.

Según Tepicht, el trabajo campesino "está compuesto por lo menos de dos partes *cuantitativamente diferentes*, tanto por el carácter de las fuerzas que valoriza (transferibles y no transferibles a otros sectores económicos) como por el carácter natural de sus productos y por la remuneración al trabajo que se esconde en los precios a que

<sup>25</sup> Véanse, Chayanov, *op. cit.*, 1966, pp. 2-5, y J. Tepicht, *op. cit.*, p. 36. La única virtud de la ficción a que hacemos referencia es posiblemente mostrar que las unidades campesinas están dispuestas a ofrecer sus productos por debajo de los precios que un productor capitalista exigiría para pagar los salarios y las rentas corrientes para obtener, por lo menos, la ganancia media. Sin embargo, las razones por las que ocurre tal cosa quedan completamente en la oscuridad por esta forma de evaluación o de cálculo. R. Bartra aprovecha en el sentido indicado las categorías de salario, renta y ganancia en su estudio sobre la estructura agraria mexicana, *op. cit.*, pp. 58-66.

éstos pueden venderse”.<sup>26</sup> En otras palabras, “lo que la unidad campesina está en condiciones de producir con fuerzas marginales a cambio de un pago marginal, requiere de una estimación completamente diferente por la sociedad (el mercado) si se considera la fuerza de trabajo necesaria para este tipo de producción”.<sup>27</sup>

Tan cierto es lo anterior, que incluso en los países de economías centralmente planificadas se advierte que, en las unidades colectivas, la relación entre los pagos por jornada dedicada a la actividad pecuaria frente a los dedicados a la agricultura es inversa a la que está implícita (por la vía de los precios de los productos respectivos) en las unidades campesinas. Mientras en las primeras dicha relación es mayor que la unidad, en las segundas está bastante por debajo de la misma.<sup>28</sup>

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

A. Warman hace referencia a este fenómeno en términos muy elocuentes: “[...] la familia campesina integrada en una sociedad capitalista es sobre todo una unidad que produce con trabajo no remunerado. El trabajo de los niños y de las mujeres, que circula débilmente como mercancía en el México capitalista, es uno de los componentes más importantes del producto campesino. Miles de jornadas incorporadas a la producción autónoma de los campesinos las desempeñan las mujeres y los niños, además de desarrollar trabajos que estrictamente no son productivos pero que ahorran gasto y permiten seguir viviendo con ingresos que estadísticamente serían ya no insuficientes sino ridículos.”<sup>29</sup> Y agrega, en otra parte, “[...] la atención del ganado requiere más energía que la que aporta, pero ésta se distribuye en un lapso mayor y en unidades de poca intensidad que pueden depositarse en la gente que no puede participar plenamente en el trabajo durante el periodo crítico por tener poca energía física, como los niños o ancianos, o se dedica a otras ocupaciones simultá-

<sup>26</sup> Tepicht, *op. cit.*, pp. 39-40.

<sup>27</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>28</sup> *Ibid.*, pp. 36-37.

<sup>29</sup> A. Warman, *op. cit.*, p. 310.

neas, como las mujeres. Tener ganado resulta racional: es como pedir un crédito de energía que se paga con interés pero en abonos que pueden cubrir los que no tienen ocupación total en el cultivo."<sup>50</sup>

### 7. La forma peculiar de internalizar el riesgo

Para un empresario, por lo menos teóricamente, el riesgo o la incertidumbre a que están sujetas las ganancias que pueden derivarse de distintas opciones de aplicación de su capital son incorporadas, en el proceso de la toma de decisiones, como funciones de probabilidad que le impulsan a buscar, por lo menos, una cierta proporcionalidad entre la ganancia y el riesgo. En el caso del campesino, su vulnerabilidad a los efectos de un resultado adverso es tan extrema que, siguiendo a Lipton,<sup>51</sup> parece adecuado considerar que su conducta como productor está guiada por una especie de "algoritmo de supervivencia" que le lleva a evitar los riesgos cualquiera que sea la ganancia potencial que se derivaría de correr esos riesgos, "mientras un agricultor americano acomodado puede preferir una probabilidad del 50% de obtener 5 000 ó 10 000 dólares frente a la seguridad de obtener 7 000, un agricultor hindú al que se le ofrezca una probabilidad del 50% de X rupias, o de 1 000, contra la certeza de 700 rupias al año con lo cual apenas alimenta a su familia, no puede situar la X muy por debajo de 700".<sup>52</sup>

Esta manera de internalizar el riesgo y la incertidumbre por parte de las unidades campesinas es otra de las razones que explican la persistencia de métodos de cultivo que, aunque generen un ingreso más bajo, reducen la varianza de los valores de producción esperados. Así también, estas consideraciones explican el motivo de que ciertos cultivos de mayor rendimiento por unidad de superficie, pero sujetos a marcadas oscilaciones en sus precios o a un mecanismo de mercadeo complejo, no sean emprendidos por los campesinos.<sup>53</sup>

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 298

<sup>51</sup> M. Lipton, "The theory of the optimizing peasant", *Journal of Development Structures*, vol. IV, abril de 1968, pp. 327-351

<sup>52</sup> *Ibid.*, p. 345.

<sup>53</sup> Una aproximación intuitiva, corroborada por alguna evidencia empírica, indica que existe cierta correlación entre el valor (y grado de liquidez) de los activos que posee el campesino y su capacidad de afrontar riesgos, ya sea incorporando cultivos y/o técnicas que siendo más rentables son más arriesgadas que las de patrones tradicionales, o especializándose en algunos de los cultivos tradicionales en lugar de mantener el patrón de "multicultivo en áreas pequeñas" que es característico del campesino pobre. El ganado de crianza, principal forma de ahorro, cumple, en este sentido, un papel de seguro contra las malas cosechas o contra el resultado adverso de un riesgo asumido, conduciendo a que quienes más ganado tienen se muestran más dispuestos a incorporar innovaciones en los patrones de cultivo o en los métodos. (A. Schejtman, *Hacienda and peasant economy*, tesis de grado, Universidad de Oxford, 1970, cap. IV.)

### 8. *Tecnología intensiva en mano de obra*

La necesidad de valorizar el recurso más abundante de que dispone la economía campesina, el compromiso laboral a que hicimos referencia en el acápite anterior, unida a la presencia general o local de términos de intercambio desfavorables para los productos de la agricultura campesina en los intercambios mercantiles, son la causa de una tendencia a la reducción al mínimo indispensable de la compra de insumos y medios de producción. Esto da lugar a que la densidad de medios de producción por trabajador, o de insumos adquiridos por unidad de producto o por jornada, sean generalmente muy inferiores a los de la agricultura empresarial o capitalista. En este sentido, la respuesta a *cómo* producir parece guiada por el criterio a elevar al máximo el componente fuerza de trabajo por unidad de producto generado y/o de reducir al mínimo el de insumos y medios de producción adquiridos o rentados.

### 9. *La pertenencia a un grupo territorial*

La unidad campesina, a diferencia de la empresa agrícola, no se puede concebir como una unidad aislada de otras semejantes, aparece siempre formando parte de un conjunto más amplio de unidades con las que comparte una base territorial común: la colectividad local,<sup>54</sup> o lo que A. Pearse define como el grupo territorial (*landgroup*) y que consiste en "un grupo de familias que forma parte de una sociedad mayor y que vive en estrecha relación, es interdependiente y tiene relaciones de vecindad permanentes en virtud de un sistema de acuerdos (*arrangements*) relativos a la ocupación y al uso productivo de un determinado territorio y de los recursos físicos que contiene, de los cuales se extraen sus medios de vida (*livelihood*)".<sup>55</sup> J. Tepicht, por su parte, llama a este ambiente social la "concha protectora de la economía familiar".<sup>56</sup>

La reproducción misma de la unidad familiar campesina depende,

<sup>54</sup> Se ha evitado el término "comunidad rural o local", de uso tan frecuente en los estudios sobre el tema porque lleva implícita la idea de que el grupo de referencia compartiría intereses comunes, lo que no siempre es el caso y constituye "un problema empírico que no debe ser planteado en la definición" de estos conglomerados. (D. Lehman, *On the theory of peasant economy*, fotocopia facilitada por el autor, p. 15, y H. Mendras, citado por J. Tepicht, *op. cit.*, p. 22.)

<sup>55</sup> A. Pearse, *The Latin American peasant*, Londres, Frank Cass, 1975, p. 51. A falta de una palabra equivalente en castellano, emplearemos el concepto de grupo territorial que es idéntico al empleado por Warman en *Los campesinos hijos predilectos del régimen*, México, Nuestro Tiempo, 1972, p. 145, cuando habla de "grupo que comparte una base territorial común".

<sup>56</sup> Tepicht, *op. cit.*, p. 20.

en muchas ocasiones, del complejo sistema de intercambios extra-mercantiles y más o menos recíprocos que se dan en el seno del grupo territorial. Con frecuencia, la persistencia o la declinación de las unidades familiares suele depender del grado de cohesión que el grupo territorial mantiene frente al avance de la agricultura empresarial.

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

A pesar de la importancia decisiva que el grupo territorial ha tenido y sigue teniendo como factor explicativo de la persistencia campesina y de la que convendría que se le diera al diseñar cualquier estrategia de desarrollo rural basada en el campesinado, se ha tendido, muchas veces, a circunscribir el análisis de la economía campesina al análisis de la unidad familiar. A. Warman, en cambio, destaca que: "Resulta evidente que la familia no puede mantener su posición de producir sin capital y sin posibilidades de acumular y de subsistir, sin reservas ni ahorros, en un medio dominado por las relaciones capitalistas, sin estar apoyada por un conjunto mayor que otorgue las condiciones de estabilidad a esta situación contradictoria. En el caso de México, el conjunto mayor está expresado en la comunidad agraria, en la que pueden observarse de una manera más amplia y compleja, aunque siempre parcial, las relaciones de producción de la economía campesina."<sup>57</sup>

#### 10. Agricultura empresarial: principales diferencias

A manera de conclusión de esta primera parte, parece pertinente referirse brevemente a las características principales de la agricultura empresarial para destacar sus diferencias aunque sea esquemáticamente, con las que se han atribuido a la economía campesina.

La caracterización del sector aludido no necesita muchas explicaciones por ser sus rasgos principales de sobra conocidos —al nivel de abstracción en que se plantea este capítulo— y haberse hecho referencia a algunos al compararlos con los de la economía campesina. Bastará, por lo tanto, señalar que se trata de unidades en las que el capital y la fuerza de trabajo están claramente separados y en las que, por lo tanto, ganancia, salario e incluso renta de la tierra, son categorías que se expresan objetivamente como una relación entre propietarios

<sup>57</sup> A. Warman, *op. cit.*, 1976, p. 314, véase también la página 325.

de medios de producción, propietarios de la tierra y vendedores de fuerza de trabajo.

Las relaciones de parentesco no tienen ni el menor vínculo con las de producción. Es decir, no existe lo que denominamos “el compromiso laboral” con la fuerza de trabajo.

Las relaciones entre unidades están reguladas por reglas mercantiles y universales que no incluyen intercambios basados en la reciprocidad o, si se quiere, en consideraciones de vecindad y parentesco.

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

Las consideraciones sobre riesgo e incertidumbre tienen un carácter estrictamente probabilístico, en el sentido de que se integran al proceso de la toma de decisiones con el carácter de relaciones entre magnitudes de ganancia esperada y probabilidades asociadas a cada magnitud.

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

En términos esquemáticos, el contraste entre las dos formas de organización social de la producción a que nos hemos referido aparece sintetizado en el esquema A.

#### B. ARTICULACIÓN Y DESCOMPOSICIÓN DE LA AGRICULTURA CAMPESINA

Hasta aquí se ha efectuado el análisis de las reglas que presiden el funcionamiento interno de la economía campesina y se han examinado las diferencias que la distinguen de la agricultura empresarial. A continuación se analizará la forma en que las características de la economía campesina explican los términos de inserción de ésta en la sociedad nacional de la que forman parte.

##### 1. *El concepto de articulación*

El concepto de articulación de formas de organización social de la producción —la campesina y la capitalista— debe ser explicado con claridad para poder establecer un ordenamiento de los fenómenos que nos proponemos abordar.

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

## ESQUEMA A

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LAS AGRICULTURAS CAMPESINA  
Y EMPRESARIAL

	<i>Agricultura campesina</i>	<i>Agricultura empresarial</i>
Objetivo de la producción	Reproducción de los productores y de la unidad de producción	Maximizar la tasa de ganancia y la acumulación de capital
Origen de la fuerza de trabajo	Fundamentalmente familiar y, en ocasiones, intercambio recíproco con otras unidades; excepcionalmente, asalariada en cantidades marginales	Asalariada
Compromiso laboral del jefe con la mano de obra	Absoluto	Inexistente, salvo por obligación legal
Tecnología	Alta intensidad de mano de obra, baja densidad de "capital" y de insumos comprados por jornada de trabajo	Mayor densidad de capital por activo y mayor proporción de insumos comprados en el valor del producto final
Destino del producto y origen de los insumos	Parcialmente mercantil	Mercantil
Criterio de intensificación de trabajo	Máximo producto total, aun a costa del descenso del producto medio. Límite: producto marginal cero	Productividad marginal $\geq$ que el salario
Riesgo e incertidumbre	Evasión no probabilística: "algoritmo de sobrevivencia"	Internalización probabilística buscando tasas de ganancia proporcionales al riesgo
Carácter de la fuerza de trabajo	Fuerza valorizada de trabajo intransferible o marginal	Sólo emplea fuerza de trabajo transferible en función de calificación
Componentes del ingreso o producto neto	Producto o ingreso familiar indivisible y realizado parcialmente en especie	Salario, renta y ganancias, exclusivamente pecuniarias

economía para constituir un todo integrado (el sistema económico), cuya estructura y dinámica está condicionada por (y condiciona a) la estructura y la dinámica de las partes.<sup>38</sup>

La *articulación* asume la forma de intercambios de bienes y servicios (o, si se prefiere, de valores) entre los sectores, intercambios que se caracterizan por ser asimétricos<sup>39</sup> (o no equivalentes) y conducen a transferencias de excedentes del sector campesino al resto de la economía a causa de estar subordinada la integración del sector de economía campesina al resto de los elementos de la estructura (agricultura capitalista y complejo urbano-industrial).<sup>40</sup>

Aunque la *articulación* referida se expresa o se hace perceptible al nivel de las relaciones mercantiles entre los sectores (en los mercados de productos, de insumos, de fuerza de trabajo e incluso de tierra); los términos de dicho intercambio o, si se prefiere, su carácter asimétrico, no pueden explicarse sin embargo a dicho nivel porque tienen su causa en diferencias que ocurren al nivel del proceso productivo, es decir, de las formas de producción o, más específicamente, en las diferencias de la lógica de manejo que caracteriza a cada uno de los sectores.

Se considerarán primero las principales formas de *articulación* para ver, después, cómo los términos de cada una de ellas se "explican", en última instancia, por diferencias en el proceso productivo.

<sup>38</sup> Este concepto es utilizado, con un significado muy parecido al que se le da en esta sección, por un gran número de autores; por ejemplo: J. Bengoa, "Economía campesina y acumulación capitalista", en *Economía campesina*, *op. cit.*, pp. 251-286; R. Bartra, *op. cit.*, 79-87; A. Warman, *op. cit.*, 1976, pp. 324-337; G. Oliver, *Hacia una fundamentación analítica para una nueva estrategia de desarrollo rural* (fotocopia), México, CIDER, 1977, pp. 176-199.

<sup>39</sup> El término *asimétrico*, con un significado semejante al que se le da aquí, es desarrollado por A. Warman (*op. cit.*, 1976, p. 325) para diferenciar las relaciones en el interior de la comunidad campesina (simétrica) con las que se producen entre ésta y el resto de la sociedad: "En el modo de producción campesino, las relaciones internas están orientadas hacia la simetría, hacia la reciprocidad, para poder lograr la subsistencia de las familias, las unidades eficientes menores del conjunto. La comunidad es el marco por el que fluyen las relaciones de reciprocidad que cumplen la función de redistribuir los recursos, de transmitir con flexibilidad el uso de los medios que hacen posible la producción agrícola, la actividad básica del modo. Entre las distintas comunidades campesinas, la relación simétrica se realiza por el intercambio directo de bienes complementarios por los mismos productores. Para que los recursos se intercambien en forma simétrica deben estar bajo el dominio y control autónomo de los campesinos, independientemente de que sean reconocidos de manera formal como su posesión." Al analizar el fenómeno de la diferenciación campesina, veremos que la pérdida del control autónomo de sus condiciones de reproducción implican el surgimiento de relaciones asimétricas de lo que hemos llamado el grupo territorial.

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

## 2. La articulación en el mercado de productos

Una primera forma de articulación o, si se prefiere, de exacción de la agricultura campesina es la que se produce en el mercado de bienes al que concurre el campesino como vendedor de parte de su producción y como comprador de los insumos y bienes finales que requiere su reproducción. En él, los términos de intercambio, o los precios relativos entre lo que vende y compra, le han sido y siempre le son sistemáticamente desfavorables. Independientemente de que, en un periodo determinado y con relación a un año base, esos precios puedan mostrar mejorías, existe una especie de subvaloración “originaria” de los productos campesinos que se encuentra en la estructura misma de los precios relativos (producción campesina/producción capitalista) formados a través de generaciones, y de la que la reproducción del conjunto de la economía depende decisivamente a través de la conocida relación entre precios de alimentos-nivel de salarios y tasa de ganancia.<sup>41</sup>

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

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

Si, simplificando, suponemos que la fuerza de trabajo empleada en ambos casos es la misma, que el costo de su “reproducción” es cubierto por los salarios, que los insumos adquiridos son iguales en los dos casos y que el fondo de reposición campesino es igual a la depreciación del empresario, la diferencia de precios a que cada uno estaría dispuesto a producir estaría dada por la ganancia media, si ambos pagan igual canon de arriendo, o por la ganancia más la renta de la tierra si ambos son propietarios.<sup>42</sup>

<sup>41</sup> Tepicht, *op cit.*, 1967, p. 76.

<sup>42</sup> A la ganancia habría que agregar también la renta de la tierra (imputada o pagada efectivamente) si comparamos un campesino-propietario con un empresario.

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

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

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

Esta situación no sólo se presenta en los países periféricos, también se produce en toda economía (capitalista o socialista) en la que exista un sector significativo de productores familiares, incluso del tipo *farmer*, cuyo producto —en las palabras de G.J. Johnson referidas a los Estados Unidos— es entregado a la sociedad a “precios de liquidación” (*bargain prices*): “Un cínico podría incluso afirmar que la granja familiar es una institución que funciona para inducir a las familias de granjeros a proporcionar cantidades de trabajo y de capital, a una tasa de retorno sustancialmente inferior a la norma, de modo de entregar, al conjunto de la economía, productos agrícolas a precios de liquidación o de barata.”<sup>44</sup> No es otra la razón a la que debe atribuirse que la evolución de la productividad agrícola en muchos países desarrollados no se haya visto acompañada por incrementos proporcionales en los ingresos de los agricultores durante largos periodos, al contrario de lo que ocurre en el resto de la economía.<sup>45</sup>

propietario, pues mientras el primero estaría dispuesto a ceder gratuitamente dicha renta, o mejor dicho, a verla como parte integrante de su ingreso global “de reproducción”, el segundo exigirá un retorno equivalente al de sus otros capitales.

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

<sup>44</sup> Citado por J. Tepicht en “Economía contadina y teoría marxista”, *Crítica Marxista*, núm 1, Roma, 1967, p. 74.

<sup>45</sup> “A título de ejemplo se puede citar el caso de la agricultura francesa a partir de la última guerra mundial. Denis Cèpede mostró muy bien las transferencias de valores agrícolas en beneficio del sector industrial. Entre 1946 y 1962, la evolución de la productividad agrícola fue de 100 a 272, mientras la no agrícola evolucionó de 100 a

La asimetría descrita constituye una presión para intensificar la agricultura familiar, que en el tipo *farmer* suele traducirse en sobreinversiones y en la del campesinado periférico en una autoexplotación más intensa de la mano de obra familiar.<sup>46</sup>

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

### 3. La articulación en el mercado de trabajo

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

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

El hecho de que una porción importante de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura empresarial (e incluso en actividades

189.2. Sin embargo, el ingreso por habitante de la población activa en el mismo periodo evolucionó de 100 a 167.8 en la agricultura, mientras para los sectores no agrícolas la evolución de ese ingreso fue de 100 a 205.4. Señalemos de paso que a partir de 1937 se ha presentado una situación análoga en los Estados Unidos, donde el crecimiento anual medio de la productividad del trabajo agrícola rebasa ampliamente al del trabajo industrial: 3.8% contra 1.4% en los años 1937-1948, y 6.2% contra 3.0% en 1948-1953." (Vergópoulos, *op. cit.*, p. 169.)

<sup>46</sup> Véase G.J. Johnson, "The modern family farm and its problems", en *Economic problems of agriculture in industrial societies*, Londres, Mac Millan, 1969.

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

urbano-industriales) provenga o esté vinculada más o menos directamente a la economía campesina y de que una parte de sus condiciones de reproducción sea generada en ella, permite lograr una reducción en la masa de salarios a través del doble mecanismo de pagar un salario por jornada trabajada inferior al de otros sectores, por una parte, y de pagar, por otra, sólo los días efectivamente trabajados, por reducido que sea su número, sin importar que esté lejos de cubrir no ya la subsistencia familiar sino ni siquiera la subsistencia anual del propio trabajador. Con frecuencia, la viabilidad misma de la agricultura capitalista se funda en la posibilidad de pagar salarios inferiores al costo de reproducción de la mano de obra, sobre todo las zonas donde la renta diferencial de la tierra (en el sentido ricardiano) es muy baja o no existe.<sup>48</sup>

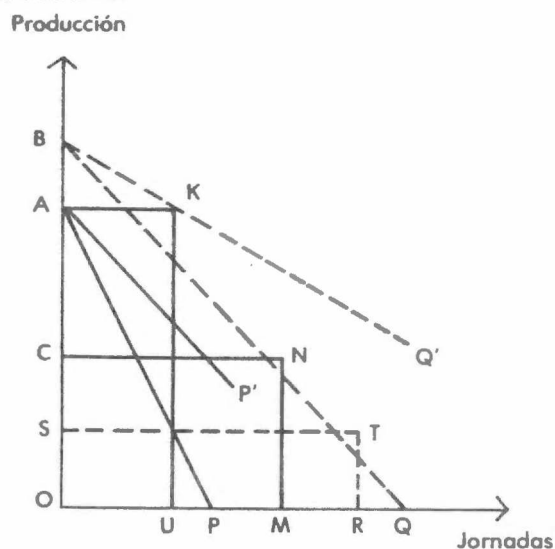
Las migraciones rurales temporales desde las zonas de agricultura campesina a las zonas de agricultura empresarial confirman esta interdependencia.

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

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

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

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



Comparamos dos unidades de producción (A y B), cuyas curvas de producto medio (AP' y BQ') y marginal (AP y BQ) expresan, por ejemplo, una mayor disponibilidad de tierra en la unidad B. Supongamos que la magnitud  $OC \times OM$  es igual a ingreso neto de reproducción. La unidad A, con el máximo de intensidad posible (es decir, empleando OP jornadas y con la productividad marginal cero), no logrará el ingreso de reproducción, puesto que  $(OC \times OP) < (OC \times OM)$  bastará ofrecer un salario igual a OS (=RT) para que trabaje fuera de la parcela por lo menos UR jornadas (partiendo del supuesto de que el trabajo familiar disponible es mayor que OR) para lograr que  $(OC \cdot OU) + (UR \cdot RT)$  sea igual a  $(OC \cdot OM)$ . En cambio, la unidad B, que alcanza el ingreso de reproducción en su propia parcela ( $OC \cdot OM = UK \cdot OU$ ) trabajando OU jornadas, no se mostrará dispuesta a vender fuerza de trabajo si el salario ofrecido no es superior a UK.

Los dos mecanismos de *articulación* descritos (mercado de productos y mercado de trabajo), aunque significativamente diferentes en lo formal, tienen un fondo común: la capacidad y la disposición (por razones estructurales y no filantrópicas) de la unidad campesina de subvalorar su tiempo de trabajo con respecto a los patrones establecidos por las reglas de funcionamiento del sector capitalista, bien como fuerza de trabajo propiamente dicha, o bien como fuerza de trabajo que tiene su expresión en los productos que entrega al mercado.

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

#### 4. *Descomposición, recomposición y persistencia*

Como se destacara al inicio de este capítulo, todas las corrientes que emergieron del liberalismo (léase liberales propiamente tales, racionalistas, positivistas, marxistas, etc.) señalaron el carácter transicional del campesinado, que fue considerado un segmento social condenado a desaparecer —transformado en burguesía (algunos) o en proletariado (los más)— como resultado del dinamismo del desarrollo capitalista. La presencia campesina en determinadas sociedades se consideraba un resabio (cultural y/o social) de épocas pasadas.

Aunque sea cierto que la importancia del sector campesino, como segmento de la población, ha ido perdiendo peso relativo, no lo es menos que en los países periféricos sigue siendo uno de los componentes de mayor importancia cuantitativa, puesto que raras veces constituye una fracción inferior al tercio de la población activa. Si se trata en efecto de un simple estadio transitorio deberá reconocerse que su transición está siendo ya muy larga. Más aún, en ciertas sociedades, las fuerzas que impulsan su desaparición se han visto contrarrestadas, en alguna medida, por otras que no sólo la impiden sino que incluso crean, en determinadas áreas y circunstancias, formas campesinas de organización de la producción donde antes no existían.

Desde el punto de vista de la política, y de la política económica, y atendiendo a las consideraciones anteriores, parece más razonable abandonar la suposición de transitoriedad y considerar que en un horizonte previsible (y de importancia para la política) los campesinos están para quedarse, y proceder, más bien, a analizar las fuerzas que contribuyen a su persistencia y las que fomentan su descomposición, para tener presentes unas y otras en el diseño de estrategias y políticas de desarrollo donde se espera que ese sector represente el papel que su potencialidad le permite.

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

Por “recomposición” se entenderán los procesos que reviertan la tendencia mencionada y los que conduzcan a la creación de unidades campesinas en las zonas donde no existían.

En términos generales, las fuerzas que contribuyen a la persistencia, recomposición o descomposición del sector campesino, actúan sobre —y a partir de — la trama básica de las relaciones inter e intra-sectoriales (campesino/resto de la sociedad) que hemos definido como articulación subordinada de la forma campesina a la economía

y a la sociedad nacional, y cuyos rasgos principales hemos descrito. Es decir, dichas fuerzas coadyuvan a intensificar, redefinir o morigerar los elementos de simbiosis asimétrica de carácter estructural que hemos englobado dentro del concepto de articulación subordinada. En este sentido, podemos considerar estas fuerzas como elementos superestructurales que afectan y son afectados por la estructura definida como “articulación”.

Para fines descriptivos se pueden agrupar las fuerzas señaladas con base en el origen del impulso que las genera, y distinguir, entre otras, las que parten del Estado y de sus políticas, las generadas por la acción de los hombres-nexo (o de las instituciones-nexo) entre el campesinado y el resto de la economía, las generadas por la acción consiguiente del sector empresarial y, finalmente, las que se derivan de la dinámica demográfico-ecológica.

a) *La acción del Estado*

Al ser el Estado una expresión de la correlación de fuerzas sociales en cada momento histórico, su acción tiene que estar compuesta por fuerzas contradictorias, incluso cuando la resultante de dichas fuerzas es el sostenimiento de las condiciones de reproducción del conjunto social y, por lo tanto, el del tipo de articulación a que nos hemos venido refiriendo.

En general, las políticas que implican “subvenciones” al sector campesino <sup>49</sup> como el crédito a tasas preferenciales, los precios de sostenimiento, la fijación de salarios mínimos (sobre todo si se controla), etc., son acciones que tienden, en general, a limitar o contrarrestar la descomposición de la unidad campesina al permitir términos de intercambio, en diversos ámbitos, superiores a los que se alcanzarían en condiciones de mercado libre.

La reforma agraria y la colonización constituyen también, por lo menos en teoría, políticas que frenan esa descomposición e incluso fomentan la creación de unidades campesinas partiendo de la subdivisión de unidades territoriales mayores y del desarrollo de una legislación y acción complementaria que “protege” las unidades creadas.

En contraste con las acciones anteriores, la inversión pública en regadío, la apertura de vías de comunicación y la de opciones exportadoras, han conducido con frecuencia a acentuar la exacción de recursos del sector campesino tanto directa —apropiación de las áreas be-

<sup>49</sup> Hablamos de “subvención” en el sentido de que los precios o valores implicados son más favorables al campesinado que los que tendrían en el mercado de no mediar la acción estatal. En ningún caso se trata de subvenciones en el sentido de que reviertan las exacciones derivadas de las relaciones estructurales que se expresan en el sistema de precios.

neficiadas por la agricultura empresarial— como indirectamente —acentuación de las relaciones mercantiles (asimétricas) en el proceso de reproducción de la economía campesina— y han incrementado, por esta vía, su vulnerabilidad.

b) *La acción de los elementos-nexo*

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

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

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

2) “Conversión simbólica”, que consistiría en “traducir” al lenguaje campesino las normas del comercio y la contabilidad externas, es decir, en transformar a patrones universales las unidades de peso, las normas de calidad, etcétera;

3) Movilización física de los productos que llegan o salen de la economía campesina desde el mundo exterior y hacia el mismo, respectivamente, y

4) Financiamiento que permite ampliar la integración del campesino al mercado de bienes de consumo o de insumos más allá de lo que le permitiría la venta de sus productos o de su fuerza de trabajo.

Estas funciones son las que permiten extender en general las relaciones mercantiles en el proceso de reproducción de la economía campesina e integrarla al resto de la economía nacional (e internacional). Para llenar esta función el elemento nexo “está montado entre dos modos de producción, maneja dos lenguajes, dos tipos de relación social y de racionalidad económica, y hace fluir capital hacia el modo dominante. El mismo obtiene una ganancia de todos sus actos, lo mismo cuando pesa para convertir cargas en kilogramos que cuando presta dinero para sembrar cebolla [...] Su éxito depende de su flexibilidad y diversificación, de poder vender siete cosas distintas y recibir una gallina como pago.”<sup>50</sup> Cada una de las funciones descri-

<sup>50</sup> Warman, *op. cit.*, 1976, p. 332

tas supone una exacción de excedentes y, en este sentido, contribuye a la descomposición del campesinado aunque, por otra, en la medida en que la permanencia y reproducción campesina requieren del intercambio mercantil, los elementos-nexo contribuyan a su sobrevivencia aunque reclamen por ello un alto precio.

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

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

Reflejan estos contratos la tendencia de una parte del capital a abandonar el control directo de la tierra y de los procesos de producción primaria y a remplazarlos por el control —financiero y comercial— de una vasta red de pequeños y medianos productores “independientes”, bien sea creando una especie de campesinado adscrito o bien adscribiéndose una masa campesina preexistente de la que se pueden obtener condiciones que —por las razones indicadas con anterioridad— la agricultura empresarial no otorgaría. Lo anterior es particularmente cierto en aquellas situaciones en que el proceso de descomposición campesina sólo puede ser detenido ofreciendo opciones de intensificación del trabajo que supongan el abandono, o la reducción, de los patrones tradicionales de cultivo, y su sustitución por patrones mercantiles de alto valor unitario.

d] *La dinámica demográfico-ecológica*

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

En general, se trata de una fuerza que contribuye a la descomposición campesina, puesto que la fragmentación —en la que desemboca la subdivisión parcelaria debida al crecimiento demográfico— es el signo indiscutible de un incremento de la fragilidad o de la vulnerabilidad de la economía campesina y el preámbulo de su desaparición.

La existencia de opciones de trabajo fuera de la parcela pueden contribuir a posponer la tendencia mencionada a base de “subvencionar” la persistencia de la unidad con los ingresos que se obtienen

fuera de ella. En el interior del segmento campesino, el resultado de las fuerzas descritas se expresa como un proceso de diferenciación o, si se quiere, de polarización en el que una minoría de las unidades del conjunto logra no sólo impedir la descomposición sino incluso inclinar en su favor la intensificación de las relaciones mercantiles y lograr cierta acumulación.

Otra fracción consigue una especie de equilibrio entre las fuerzas de distinto signo y logra sostener con más o menos seguridad sus condiciones de “reproducción” en el tiempo.

Para una mayoría de las unidades, sin embargo, la dinámica de la descomposición —expresada como la pérdida progresiva de su capacidad de autosustentación— resulta inexorable y sólo se ve enmascarada por la posibilidad, no siempre presente, de que obtengan ingresos fuera de la parcela el productor o los miembros de su familia.

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

En otras palabras, aunque para fines descriptivos se pueda recurrir a estratificar al segmento campesino en función de la magnitud de determinada variable dentro de un *continuum* (tierra, producción, etc.), la distinción sustantiva depende de que existan o no condiciones internas de sostenimiento de la unidad productiva y/o del grupo territorial.

El criterio apropiado es el que permite distinguir, por lo menos, tres categorías sobresalientes dentro del sector de la agricultura campesina:

1) El segmento de infrasubsistencia o, si se quiere, de “campesinos pobres”, constituido por las unidades que necesitan ingresos extra-parcelarios para llegar al ingreso de sustentación (que parece ser el segmento campesino que crece con mayor velocidad relativa en Latinoamérica);<sup>51</sup>

2) El segmento estacionario, de reproducción simple o de campesinos medios, formado por la parte del campesinado cuyo producto le alcanza para cubrir, de un ciclo a otro, el fondo de consumo familiar y el de reposición de insumos y medios de producción, y

3) El segmento de campesinos excedentarios o “ricos”, que incluye las unidades que con sus recursos logran generar un excedente más o menos sistemático que rebasa las necesidades de “reproducción” de

<sup>51</sup> Huelga señalar que no se consideran campesinos, en el sentido en que se ha empleado aquí este término, los trabajadores rurales sin tierra o, mejor dicho, no adscritos a una unidad familiar que la posea.

la familia y de la unidad productiva, aunque no siempre puedan traducirlo en acumulación. Que este estrato salga o no de la condición campesina, es decir, se integre a un proceso de acumulación basado en la contratación significativa y sistemática de fuerza de trabajo extrafamiliar, depende de circunstancias cuyo análisis escapa a los objetivos de este trabajo.

SEGUNDA PARTE

**TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES DEL AGRO MEXICANO**





### III. ENFOQUE Y METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS TIPOLÓGICO

En el primer capítulo de este trabajo se presentó un análisis esquemático de la evolución del concepto de estructura agraria en la literatura mexicana; en el segundo, se desarrollaron los elementos teóricos que dan fundamento a la necesidad de distinguir entre la agricultura campesina y la empresarial o capitalista cuando se analiza la estructura agraria.

En esta parte se intentará presentar un análisis cuantitativo de la estructura agraria basado en la dicotomía aludida que, por esta razón, constituya una alternativa a la formulación del CDIA que, desde su aparición hasta el presente, ha sido el punto de referencia obligado de todos los análisis relativos a la cuestión agraria; nos referimos al estudio sobre *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México* (publicado a principios de los setenta, en particular a los capítulos sobre tenencia de la tierra),<sup>1</sup> que, como destacamos en el capítulo 1, constituyó un salto significativo en el conocimiento empírico que existía hasta entonces en materia agraria por su amplia cobertura, relativa uniformidad metodológica y mayor elaboración empírica.

Antes de entrar en materia, sin embargo, quizá es indispensable hacer algunas observaciones, aunque sean breves, de lo que nos parecen las principales limitaciones del enfoque del CDIA de modo de justificar la necesidad de una investigación del tipo de la emprendida en esta parte, en vez de haberla limitado a una simple actualización, con los datos del último censo, de la tipología presentada a principios de los setenta por el Centro de Investigaciones Agrarias.

#### 1. La tipología del CDIA: principales limitaciones

Entre las limitaciones de carácter teórico del estudio del CDIA, la que pareciera más significativa a la luz de lo señalado en los capítulos anteriores sería la afirmación implícita de un solo tipo de racionalidad económica, común a todas las unidades de producción. Esto se expresa, en primer lugar, en el propio criterio que emplea el CDIA para

<sup>1</sup> CDIA, *op. cit.*, pp. 186-371.



establecer los distintos estratos de su tipología <sup>2</sup> pues, los cinco tipos de unidades productivas que plantea surgen de cortes más o menos arbitrarios <sup>3</sup> de una variable continua: el "valor de la producción agrícola"; esto implicaría que las diferencias entre los distintos tipos de unas y otras unidades productivas serían de carácter puramente cuantitativo, es decir, de escala de operación y no de lógica de manejo.

En segundo lugar, la afirmación de la existencia de una racionalidad única, la corroboraron, además, las comparaciones sobre eficiencia relativa en el uso de recursos que se hacen en dicho estudio y que, aunque justificables desde el punto de vista del conjunto de la sociedad, debieran calificarse en función de los objetivos que persiguen los distintos tipos de productores. En otras palabras, el que desde un punto de vista social sea importante saber si una unidad del tipo SF o FL produce más o menos por hectárea (por unidad de capital o por hombre ocupado o por unidad de "capital"), que una del tipo MM o MG, no excluye la importancia de saber si maximizar dichos valores constituye o no un objetivo de la unidad de producción respectiva.

El hecho de no hacer la distinción entre un sector campesino y uno capitalista, que es otra manera de expresar lo anterior, no es sino el reflejo del estado de avance del análisis agrario en Latinoamérica a fines de los sesenta, cuando se estaba entre la culminación de una corriente que identificaba la estructura agraria por el tamaño y la tenencia y el inicio de otra que enfatizaba el estudio de las formas de organización social de la producción para el análisis de la estructura agraria.

A la limitación descrita se agregan otras, derivadas, en alguna medida de ella, y se refieren a las definiciones de algunas categorías, en particular las de las unidades menores: IS, SF y F.

Se consideraron como unidades de infrasubsistencia (IS) aquellas cuya producción agrícola había tenido un valor inferior a 1 000 pesos en el año del censo; <sup>4</sup> cifra esta que resultó impuesta por las estratificaciones censales de la información referente al valor de la producción agrícola. Según el estudio que comentamos, el equivalente en maíz de los 1 000 pesos se habría aproximado a tan sólo 2.8 tonela-

<sup>2</sup> Nos referimos a los cinco estratos descritos en el capítulo I: infrasubsistencia (IS); subfamiliar (SF); familiar (FL); multifamiliar mediano (MM); multifamiliar grande (MG).

<sup>3</sup> Decimos más o menos arbitrarios porque aun cuando las marcas de clase en la estratificación vienen impuestas por las que el censo empleó (arbitrariamente) para la presentación de la variable, hay un intento de parte del CDIA por justificar la asimilación de cada estrato de valor de producción a la capacidad de absorción de mano de obra de parte de las unidades.

<sup>4</sup> CDIA, *op. cit.*, pp. 197-198.

das al año, cuando cálculos más o menos detallados sobre los requerimientos alimentarios de una familia tipo, realizados para la tipología que presentaremos más adelante,<sup>5</sup> indican que estos requerimientos debieron aproximarse a las cuatro toneladas (tanto para consumo directo como para su intercambio por otros productos esenciales). En otras palabras, y en un sentido más riguroso, el nivel de infrasubsistencia debió haber sido, por lo menos, un 40% más alto que el indicado, incluso teniendo presentes solamente los requerimientos alimentarios.

Lo contrario sucedería con el rango superior de los predios denominados subfamiliares (SF), es decir, de los que obtuvieron entre 1 000 y 5 000 pesos de producción en el año del censo, pues, según las estimaciones efectuadas para este estudio, las 14 toneladas a que equivaldría dicho límite superior representarían un excedente de más de dos toneladas/año con respecto a lo requerido por una familia tipo (5.5 personas) para asegurar tanto los requerimientos de consumo familiar como los del fondo de reposición para el sostenimiento de la unidad productiva. En otras palabras, ese estrato abarcaría tanto unidades familiares de infrasubsistencia como excedentarias.

Una última consideración de tipo conceptual que conviene destacar, por la influencia que tiene en la estimación cuantitativa posterior, es el hecho de haber usado la producción de un año —una variable dependiente, sujeta a múltiples contingencias aleatorias— como criterio de clasificación, hecho que debe haber conducido seguramente a una sobrestimación de los estratos inferiores al incorporar a ellos todas las unidades —cualquiera que hubiese sido su potencial productivo— que el año del censo no produjeron nada o sufrieron pérdidas cuantiosas por causas diversas.<sup>6</sup> Como veremos más adelante, las unidades en esta situación llegaron a cerca del 20% del total de las unidades censadas en 1970.<sup>7</sup>

Entre los problemas relativos a las técnicas de estimación cuantitativa se hace referencia solamente al que plantearon las parcelas ejidales y comunales de los distintos estratos del CDIA; a diferencia de 1970, cuando el censo publicó dos tomos de un resumen especial referido a parcelas ejidales,<sup>8</sup> en 1960 —año base del estudio CDIA— sólo se contaba con el dato agregado de los ejidos, tomados como totali-

<sup>5</sup> Véase el capítulo siguiente.

<sup>6</sup> Los autores estaban perfectamente conscientes de esta limitación y así lo expresaron en un pie de página al señalar que tuvieron que optar por esta alternativa al no haber dispuesto de los datos estadísticos necesarios para utilizar el insumo de mano de obra como criterio de clasificación (CDIA, *op. cit.*, p. 199).

<sup>7</sup> Véase el cuadro 16 en el capítulo v del presente estudio.

<sup>8</sup> Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, *V Censo ejidal. Resumen especial*, México, septiembre, 1976.

dad. Los autores, al considerar con toda razón, que dicha agregación era, en la mayoría de los casos, una ficción censal (puesto que la mayor parte de los ejidos no son unidades productivas sino conjuntos de unidades parcelarias) intentaron deducir los datos de las parcelas de los datos ejidales recurriendo a un simple artificio gráfico de interpolación basado en el supuesto decisivo de que: “el tamaño de los ejidos (según el número de ejidatarios) no está relacionado significativamente con el valor de lo que producen”.<sup>9</sup> De esta manera se pudo deducir, por ejemplo, que a los ejidos cuya producción se encontraba entre 80 000 y 400 000 pesos, les debían corresponder unidades parcelarias que producían entre 1 000 y 5 000 pesos, en vista de que el número promedio de ejidatarios por ejido era 80.

La disponibilidad, para 1970, de los datos de las parcelas, permite comparar la información censal directa con la que se hubiera obtenido deduciendo esos datos de los ejidales agregados que el censo de ese año presentó en el Resumen General. La comparación se anota en el cuadro 1.

La magnitud de las subestimaciones (estratos I y IV) y de las sobrestimaciones (estratos II y III) son tan elocuentes que no necesitan comentario. Hay que destacar, sin embargo, que lo anterior es evidente sólo porque se dispuso de información de cotejo, porque a falta de ella y aceptando los supuestos de los autores del CDIA —que sólo podían aceptarse o rechazarse empíricamente— nada tendría que objetarse a la técnica aplicada como aproximación burda, que era todo lo que los autores pretendían.<sup>10</sup>

Los resultados conducen a dos conclusiones posibles: a) los 5 000 ejidos que se agregaron a los existentes en 1960, más los cambios ocurridos en estos últimos, tuvieron que suponer cambios radicales en la relación entre el valor del producto de un ejido y el número de ejidatarios y, por lo tanto, la estimación del CDIA sería válida para 1960 pero no para 1970, o b) el supuesto en que se basó dicha estimación no estaría empíricamente fundamentado, caso en el que sus resultados serían poco satisfactorios como aproximación cuantitativa de las categorías que el propio CDIA ha definido. La primera conclusión nos parece improbable por la magnitud de las diferencias registradas en el cuadro 1.

<sup>9</sup> CDIA, *op. cit.*, p. 1089.

<sup>10</sup> Cabe agregar, sin embargo, que el método gráfico utilizado, incluso admitiendo que los supuestos estuvieran fundamentados, se prestaba a error pues diferencias marginales en el trazo de la curva de interpolación conducen a resultados significativamente distintos a los obtenidos por los autores, como lo puede comprobar quien quiera repetir el ejercicio para los datos de 1960. El ajuste de un polinomio de 4o. grado a los puntos de la curva de interpolación arroja diferencias de (—) 6% para el estrato I, 5% para el II, 13% para el III y (—) 59% para el IV. Véanse más detalles en el Apéndice estadístico, cuadro AE-1.

CUADRO 1

MÉXICO: COMPARACIÓN ENTRE LA ESTIMACIÓN DE LAS PARCELAS EJIDALES CON EL MÉTODO CDIA Y LOS DATOS CENSALES DE 1970

*(miles de parcelas ejidales)*

Estrato	Método CDIA	Datos censales	Diferencia	
			Número	Porcentaje
I. Infrasubsistencia	531	799	-268	-33.5
II. Subfamiliar	690	588	102	17.4
III. Familiar	599	387	212	54.8
IV. Multifamiliar mediano	28	74		
Total	1 848	1 848	-46	62.2

FUENTE: CEPAL, con base en la descripción del estudio del CDIA que aparece en el Apéndice III-2, *op. cit.*, pp. 1089-1093. Véase el procedimiento en el Apéndice estadístico, cuadro A1-1. Datos censales del *Resumen especial, op. cit.*, cuadro 13, vol. II p. 271.

Cabe agregar, finalmente, que la variable censal "valor de la producción agrícola" fue imputada a un número considerable de unidades empleando precios (y, a veces también rendimientos) derivados de una encuesta *ad hoc* realizada junto con el censo. Dicha imputación, en los casos que fue posible analizar, mostró una tendencia marcada al empleo de los valores medios mínimos de la encuesta a las unidades pequeñas y los medios máximos a las mayores, agregando con ello una limitación más a la tipología construida en base a una estratificación en esta variable.<sup>11</sup>

En síntesis, la necesidad de elaborar una nueva tipología en lugar de actualizar la del CDIA se fundamenta, en primer lugar, en que en esta última no encontramos una distinción satisfactoria entre el sector de agricultura campesina y el sector de agricultura capitalista,<sup>12</sup> en segundo lugar, porque la definición (conceptual) de las categorías

<sup>11</sup> Los precios y rendimientos empleados para estos efectos aparecen publicados por el censo en la Dirección General de Estadística, *Encuesta especial sobre rendimientos y precios medios*, México, 1972.

<sup>12</sup> Aunque podrían asimilarse algunas de sus categorías al sector campesino (posiblemente las categorías IS, SF y F) y otras al sector capitalista, las relaciones sociales de producción se tomaron en cuenta, de hecho, en la estratificación adoptada.

resulta insatisfactoria incluso desde el punto de vista de lo que se proponen abarcar los autores de dicho estudio, y en tercero, porque la estimación cuantitativa revela un grado significativo de sobrestimación y subestimación de los diversos tipos de unidades.

El hecho de que el debate teórico de la cuestión agraria, a que se hace referencia en el capítulo 1, no haya ido acompañado de un esfuerzo de estimación cuantitativa de las categorías propuestas y el de que el esfuerzo más importante<sup>13</sup> para expresar cuantitativamente la heterogeneidad sectorial tenga las limitaciones que hemos mencionado, son los antecedentes que aconsejan proceder a una reformulación del análisis agrario donde se tenga en cuenta lo primero y se supere lo segundo.

## 2. Enfoque y aproximación operativa<sup>14</sup>

Antes de entrar a la definición de las distintas categorías de productores que constituyen la tipología y al análisis de sus principales características cuantitativas, parece indispensable hacer una breve referencia a los criterios que han presidido la asimilación del material empírico disponible a las características que —desde un punto de vista teórico— se consideraron esenciales para distinguir los diversos tipos, en vista de que los alcances y las limitaciones de la tipología propuesta se encuentran claramente determinados por las del material censal utilizado para su elaboración.

El propósito de la tipología aquí propuesta ha sido establecer la estimación más precisa posible de la magnitud del sector campesino y del sector empresarial a nivel nacional, regional y estatal, así como las principales particularidades de las unidades de cada uno de dichos sectores. La única fuente existente con la cobertura requerida es, por cierto, el censo agropecuario, por lo que, por encima de sus múltiples defectos e imprecisiones,<sup>15</sup> ha sido el punto de partida para la construcción de la tipología propuesta. Sin embargo, como los criterios con que se hicieron las agrupaciones en las publicaciones que inclu-

<sup>13</sup> “Más importante” en el estricto sentido de ser el que ha servido de base cuantitativa a todos los intentos hechos después para tratar el tema agrario.

<sup>14</sup> En una publicación conjunta de la CEPAL con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), se han descrito con gran detalle cada uno de los pasos dados en la selección y transformación de las distintas variables empleadas por lo que, en las páginas que siguen, nos limitamos a sintetizar solamente los aspectos más sustantivos de la metodología. Véase CEPAL/SARH, *Tipos de productos agropecuarios: reprocesamiento analítico del V censo agropecuario*, publicado por la Comisión del Plan Nacional Hidráulico (CPNH) México, 1981.

<sup>15</sup> P.L. Yates, *El agro mexicano*, Apéndice estadístico, México, El Caballito, pp. 1083-1220, y capítulo 12, pp. 499-522.

yeron los resultados censales son claramente insatisfactorios, se consideró conveniente recurrir directamente a la información de las boletas (o encuestas) censales, tanto de unidades de propiedad privada como de parcelas ejidales que, en conjunto, representan casi 3.2 millones de unidades de producción.

Los principales problemas que, para los efectos de la elaboración de la tipología presentaba el material referido, se debieron a la falta de variables claves en la encuesta censal y a la imprecisión y el sesgo de algunas variables cuyos valores fueron imputados en un porcentaje significativo de casos. En relación con el primer tipo de problemas, tal vez el más importante, sobre todo para una caracterización apropiada del sector campesino, fue la carencia absoluta de información sobre la familia del productor y sobre las actividades e ingresos extraparcenarios de sus miembros activos, y en cuanto al segundo tipo de problemas, los más serios —por las variables implicadas— serían los relacionados con la información referente a las ventas y al valor de la producción. La información sobre ventas de productos agropecuarios, a pesar de figurar entre las preguntas de las boletas, no se respondió aceptablemente, al parecer, en muchos casos, y ello condujo, durante el proceso de la “crítica electrónica”, a establecer como rangos de tolerancia los niveles equivalentes al 0.75 y al 1.25 del valor de la producción<sup>16</sup> lo que, de hecho, condujo a asignar ventas de por lo menos el 75% del producto a la gran mayoría de las unidades, como se pudo comprobar al desagregar los porcentajes de ventas correspondientes a los diversos tipos de unidades.<sup>17</sup> En atención a esto, una variable de tanta importancia como la señalada (y como su complemento, el autoconsumo) no pudo figurar entre los criterios de tipificación utilizados.

En el cálculo del valor de la producción realizado por la oficina del censo se comprobó cierto sesgo derivado de los criterios con los que los precios rurales, obtenidos en un muestreo paralelo al censo, se habían empleado. En este sentido, se advirtió una tendencia más o menos sistemática a la utilización de valores mayores en las unidades más grandes que en las más pequeñas, que deben haber conducido a una subestimación relativa de la producción de las primeras con respecto a las últimas.

A los problemas anteriores debe agregarse la engañosa precisión con la que aparecen registrados los datos sobre costos de producción

<sup>16</sup> Dirección General de Estadística, *V censo agropecuario y ejidal. Resumen general*, p. 354.

<sup>17</sup> Así, por ejemplo, en Sinaloa y en Oaxaca, por referirse a dos casos muy distintos, el porcentaje de unidades con ventas inferiores al 75% del producto era del 24% y del 25% del total, respectivamente, y las unidades con ventas equivalentes al 75% “exacto” correspondían al 60% de los casos en Oaxaca y al 45% en Sinaloa.

(sección XIII del cuestionario censal) cuyas dificultades de obtención no escapan a ninguna persona que haya tenido la menor experiencia con este tipo de encuestas.

Todo lo anterior aconsejó recurrir a métodos muy simples en la construcción de la tipología para no crear, a partir de técnicas más complicadas en el tratamiento de la información (como el análisis multivariado o las regresiones), una imagen de precisión que los datos básicos estaban lejos de permitir.

Hechas las aclaraciones anteriores, pasaremos a referirnos a los criterios de aproximación operacional a los conceptos teóricos desarrollados en el capítulo anterior.

La primera y más importante de las distinciones es la que permite separar al sector campesino del empresarial, puesto que es la distinción en que se basa la tipología propuesta.

La circunstancia de que se contrate o no mano de obra extrafamiliar constituye la variable censal que mejor diferencia, a nuestro juicio, a un sector de otro y fue la que se aplicó para definir el sector campesino como el constituido por las unidades que no contratan mano de obra asalariada o, más precisamente, contratan una cantidad marginal de mano de obra extrafamiliar durante el año agrícola.

La admisión de un pequeño margen de contratación se deriva de la comprobación empírica de que muchas unidades, sin perder su carácter esencialmente familiar (y por lo tanto campesino) recurren eventualmente a la contratación de jornadas complementarias.<sup>18</sup> La definición de dicho margen se hizo considerando las jornadas complementarias —de que dispone una familia tipo— requeridas para el cultivo del maíz en un área suficiente para garantizar las condiciones de reproducción de dicha familia y de la unidad productiva.<sup>19</sup> Llegaron a unas 25 jornadas por unidad al año. Se definió, por lo tanto, como unidad campesina aquella cuyos gastos en remuneraciones no pasaron de 25 salarios mínimos de la región en la que estaba localizada.<sup>20</sup> Se logró de esta manera una aproximación aceptable al rasgo esencial de la unidad de producción, que no es otro que su carácter familiar.

<sup>18</sup> No nos referimos al empleo de mano de obra extrafamiliar derivada de formas de intercambio recíproco, frecuentes en los grupos campesinos y que el censo, por lo demás, no registra, sino a mano de obra remunerada en dinero.

<sup>19</sup> Más adelante se explica la forma en que se determinó el área aludida, que resultó ser del orden de las 12 hectáreas de temporal, en promedio.

<sup>20</sup> Para el número de jornadas se empleó la suma de lo gastado por la unidad en remuneraciones a personal permanente y temporal y dicho valor se dividió por el salario mínimo rural de la entidad correspondiente. (Véase CEPAL SARH, *op. cit.*, CUADRO M-4.)

### 3. Criterios de estratificación dentro del sector campesino

El sector campesino, así definido, incluía todavía una gama bastante heterogénea de unidades que se consideraba necesario separar, tanto desde el punto de vista del análisis socioeconómico, como desde el de diseño de la política económica. En este sentido, la capacidad potencial de lograr el objetivo principal de las unidades campesinas, esto es, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo, nos pareció el criterio más significativo para establecer la diferenciación dentro de este sector.

Como el primer imperativo de estas unidades es satisfacer los requerimientos de alimentación de la familia, un primer grupo estaría constituido por las unidades campesinas cuyos recursos fueran inferiores a los imprescindibles para generar un producto de valor equivalente a las necesidades de consumo básico.

La superficie en poder de la unidad familiar pareció el mejor indicador simple de su capacidad potencial de generar la producción referida, por lo que fue éste el indicador empleado. Sin embargo, las grandes diferencias de la calidad de la tierra en poder de las distintas unidades llevó, en primer lugar, a excluir de la tipología a aquellas que no tuvieran tierras de labor y, en segundo, a homogeneizar las diferencias entre los distintos tipos de tierra (especialmente entre riego y temporal), expresando la tierra de labor de cada unidad en hectáreas de equivalente temporal nacional (ETN), por un procedimiento que se detalla en el apéndice metodológico.<sup>21</sup>

#### a) El nivel de infrasubsistencia

Para el cálculo de requerimientos alimentarios se recogió información sobre consumo familiar en tres regiones del país sobre la base de encuestas detalladas de gasto en alimentos que permitieron establecer los componentes habituales de una dieta campesina, es decir, el tipo de productos consumidos y sus cantidades *relativas* o, si se quiere, su aportación porcentual al total de calorías consumidas.

Con los datos sobre la composición poblacional del sector rural del censo de población, y con los requerimientos para distintos grupos de edad y sexo establecidos por el Instituto Nacional de Nutrición,<sup>22</sup> se pudo definir el número de calorías y de proteínas diarias requerido por consumidor medio rural (2 076 calorías y 63 gramos de proteínas).

Teniendo presentes los dos elementos señalados (composición de

<sup>21</sup> Véase CFPAL/SARH, *op. cit.*, especialmente el cuadro M-3.

<sup>22</sup> Instituto Nacional de Nutrición, *Valor nutritivo de los alimentos mexicanos*, México, 1974.

la dieta campesina y calorías y proteínas requeridas) se estableció una dieta rural básica, es decir, aquella que con los componentes habituales de consumo campesino satisficiera los requerimientos calórico-proteicos de una familia promedio (5.5 personas).

Se calculó a continuación el costo de dicha dieta sobre la base de precios medios rurales (1966-1970) y se expresó dicho costo en su equivalente en toneladas de maíz, con arreglo al precio medio del maíz para el mismo periodo.<sup>23</sup> El empleo de los precios medios obedeció a la necesidad de expresar del mejor modo posible la relación maíz/otros productos, y se prefirió el maíz por ser el grano que proporciona las dos terceras partes de los requerimientos calóricos de la dieta campesina y porque ocupa alrededor del 50% del área sembrada en el país. Ese costo resultó ser de 3.98 toneladas/maíz/año por familia.

Dados los rendimientos nacionales medios de maíz por hectárea (1036 kg) y expresada la superficie en equivalente temporal, se pudo establecer el área requerida para satisfacer las necesidades alimentarias básicas de una familia promedio, que resultó ser de 3.84 hectáreas. A partir de esta estimación procedimos a definir como *unidades campesinas de infrasubsistencia* a las que sin contratar más de 25 jornadas al año se encontrarán por debajo de las cuatro hectáreas (ETN),<sup>24</sup> y éste pasó a ser el primer nivel de nuestra estratificación dentro del sector campesino.

#### b) *El nivel de subsistencia*

Por haberse carecido de información directa del sector campesino sobre gastos en otros rubros de consumo esencial, se emplearon los resultados de las encuestas existentes sobre ingreso y gasto de 1968<sup>25</sup> para definir al segundo estrato campesino como el que incluye unidades con recursos (tierra arable) suficientes para sobrepasar la alimentación básica y generar ingresos que permitan alcanzar el consumo esencial de una familia.

Se estableció como gasto mínimo en vestuario, salud, vivienda y recreación el correspondiente a los estratos de gasto en los que el componente alimentario equivalía al requerido para satisfacer las necesidades alimentarias establecidas directamente por el procedimiento indicado más arriba. El valor resultante fue también transformado a equivalente en maíz, y este último convertido a hectáreas de ETN. Se

<sup>23</sup> Véase CEPAL/SARH, *op.cit.*, cuadro M-6 M-7 y M-8

<sup>24</sup> Se emplea el límite de 4 hectáreas de ETN en lugar de 3.84 para obtener un pequeño margen de seguridad que cubra los elementos de aleatoriedad tanto en rendimientos como en necesidades alimentarias.

<sup>25</sup> Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, *Encuesta de ingresos-gasto de 1968*, México.

llegó así a un valor de 3.4 hectáreas como el requerido para satisfacer esta parte del consumo esencial. Con esto como fundamento, se definió como estrato de subsistencia el que estuviera entre las cuatro y las ocho hectáreas de ETN.<sup>26</sup>

En el estrato anterior, el potencial productivo de la unidad no resultaba, por definición, suficiente para generar un fondo de reposición de los medios de producción y de los insumos físicos que eran necesarios para sostener de un ciclo a otro dicho potencial productivo; por lo tanto, las unidades con menos de 8 hectáreas de ETN tendían al deterioro de sus condiciones de producción o debían subvencionar dicho fondo con algún ingreso extraparculario.

#### c) *Unidades estacionarias y excedentarias*

Entre las unidades autosustentables (es decir, las que sobrepasaron el nivel de las ocho hectáreas de ETN) se creyó conveniente distinguir un estrato de estricta reproducción simple del que dispone de recursos para generar excedentes potenciales.

Para la definición del primero se estimó el costo de reposición de los insumos y de amortización de los medios de producción requeridos para unidades con alrededor de 10 hectáreas de tierra laborable (es decir, de unidades algo mayores que las del estrato anterior). Dicho costo fue transformado a maíz y éste a hectáreas de ETN por el procedimiento ya descrito; de ese modo se estimó en 3.2 hectáreas el área requerida para generar el fondo de reposición.<sup>27</sup> A partir de esa estimación, se definieron como unidades de reproducción simple las que, aparte de ser "campesinas", tuvieran entre ocho y 12 hectáreas de ETN.

El resto de las unidades pasó a constituir el estrato de unidades excedentarias (más de 12 hectáreas de ETN) o, más precisamente, de potencialmente excedentarias.<sup>28</sup>

#### 4. *La estratificación en el sector no campesino*

Entre las unidades que contrataban más de 25 jornadas de trabajo asalariado al año, y antes de proceder a la tipificación, se hizo necesario separar las dedicadas predominantemente a la producción pecuaria (11% aproximadamente), de las dedicadas a la actividad agrícola, en vista de que, con respecto a muchos atributos de carácter téc-

<sup>26</sup> CEPAL/SARH, *op. cit.*, cuadro M-9.

<sup>27</sup> *Ibid.*, cuadro M-10.

<sup>28</sup> Se utilizó el límite de 12 hectáreas en lugar de 11.2, porque por lo burdo de las aproximaciones se estimó preferible mantener el rango de cuatro hectáreas entre los estratos para la presentación estadística a proponer estratos de tamaño diverso en aras de una falsa precisión.

nico y social, presentaban estas diferencias suficientes para volver muy confuso un análisis que las incluyera.<sup>29</sup>

Hecha, pues, la separación entre las unidades especializadas en la agricultura y las dedicadas a la producción pecuaria, se procedió a estratificar con distinto criterio cada uno de estos grupos.<sup>30</sup>

Después de hacer algunos ensayos con diversas variables, e incluso con combinaciones de variables,<sup>31</sup> se adoptó el “gasto total en remuneraciones”, expresado en salarios mínimos anuales de la entidad federativa correspondiente, como criterio de diferenciación entre las distintas unidades de este sector. La delimitación de estratos fue relativamente arbitraria pues se hizo más por aproximaciones sucesivas de tipo empírico que aplicando un criterio externo como en el caso del campesinado. Se procuró conciliar las diferencias de alguna significación en cuanto a otros atributos (proporciones de unidades que usan o no determinados insumos, que tienen determinado índice de mecanización, etc.), con algunos de los estratos definidos por el CDIA para las unidades suprafamiliares.

El procedimiento de aproximaciones sucesivas permitió delimitar, como sector de agricultura propiamente empresarial, el que mostraba un nivel aproximado de contratación de asalariados equivalente a más de 500 jornadas anuales (es decir, un gasto en remuneraciones

<sup>29</sup> Por ejemplo, las empresas ganaderas de tipo extensivo se caracterizan por una escasa utilización de mano de obra y aparecen con una relación capital/trabajo mucho más alta que ciertas unidades agrícolas de capitalización relativamente alta. Asimismo, unidades dedicadas, por ejemplo, a la crianza de aves, aparecen con relaciones muy altas de producción por hectárea y de capital por activo en relación a la superficie arable que requieren, lo cual distorsionaría, hasta un punto difícil de predecir, el análisis del 89% restante de las unidades no campesinas.

<sup>30</sup> A las personas que les parezca una herejía estadística aplicar a los distintos sectores variables diferentes de estratificación, nos limitaremos a señalarles que el eje de la tipología es que existan o no relaciones salariales y, en este sentido, habría “continuidad” entre los estratos de productores agrícolas si tomamos al campesinado como un todo, campesinos y no campesinos, que estaría dada por la cantidad de mano de obra contratada, aunque dentro del primer grupo sea la cantidad de tierra —como expresión de la posibilidad de alcanzar o no la reproducción— la variable de diferenciación empleada.

<sup>31</sup> Se intentó aplicar el valor del capital y una combinación entre éste, el gasto en remuneraciones y el tipo de producto o de mercado al que servía la unidad (exportación, mercado interno de insumos industriales, mercado interno de granos básicos, etc.), sin obtener resultados satisfactorios, posiblemente a causa de cierta arbitrariedad con la que se evaluaron los componentes del capital, incluso excluyendo *la tierra* que aparte de ser el que mayor falta de sistematicidad acusaba, no aparecía, por razones obvias, en el caso de las unidades ejidales. El *tipo de producto* tampoco agregaba mayor precisión a ninguna de las variables anteriores pues, aunque *a priori* se tendería a pensar que mayores densidades de capital por hombre y por hectárea estarían relacionadas con la producción de exportables, la presencia de productos diversos (que van a diferentes mercados) en una misma unidad, impedía efectuar una clara discriminación con este criterio.

superior a los 500 salarios mínimos diarios). Este sector fue dividido, con el criterio antes indicado, en tres estratos a los que denominamos “de pequeños empresarios agrícolas” (500 a 1 250 jornadas contratadas), de “empresarios agrícolas medianos” (1 250 a 2 500), y de “grandes empresas” (más de 2 500 jornadas).

Entre el campesino y el capitalista quedó un sector intermedio que en varios atributos (en particular los de tipo tecnológico) presentaba claras diferencias tanto con respecto a uno como a otro y correspondía aproximadamente a las unidades que contrataban entre 25 y 500 jornadas asalariadas al año. A falta de una denominación más precisa se le nombró “de agricultores de transición”, con la presunción implícita —aunque sin los elementos necesarios para una percepción dinámica de dicho grupo— de que se trataba de un estrato fluido con una capacidad de acumulación probablemente reducida y errática.

Como se apreciará más adelante, quedaron en este estrato tanto unidades que un examen más exhaustivo (o el uso de un procedimiento de clasificación más detallado) habría conducido a definir como campesinos, y otras que cabría incluir entre los pequeños empresarios. Se ha preferido, sin embargo, mantener la simplicidad del método que parece el más apropiado para la calidad de la información empleada y para el propósito de proporcionar una estimación burda de los tipos de productores rurales.

El hecho de distinguir un sector de transición entre el sector campesino y el capitalista sólo es una forma de poner de manifiesto la presunción —apoyada en estudios microrregionales— de que la dinámica de las relaciones mercantiles va desdibujando la discontinuidad entre lo claramente campesino y lo definitivamente capitalista, aunque sin hacerla desaparecer con la rapidez que parecerían señalar algunas de las corrientes a que hicimos referencia en secciones anteriores.

##### 5. Estratificación de los productores pecuarios

Señalamos más arriba que las diferencias en las formas de organización de las unidades pecuarias (es decir, una serie de peculiaridades técnicas además de sociales que son propias de las empresas pecuarias) aconsejaban la separación de este tipo de unidades de las de especialización agrícola.<sup>32</sup> Aparecer, por este motivo, en este sector todas las unidades que contratan más de 25 jornadas y en las que más del 50% del valor del producto es de origen pecuario.

La estratificación dentro del sector se hizo a base del valor del capi-

<sup>32</sup> En el sector *campesino* la distinción agrícola/no agrícola resultó sin importancia por estar en clara minoría las unidades con producción pecuaria predominante, como puede apreciarse en los cuadros 15 y AE-17.

tal pecuario, transformado en un equivalente-novillos, derivado de los precios de éstos en cada entidad federativa.<sup>33</sup> El tope del primer estrato, el de los pequeños productores pecuarios, se fijó en 50 novillos equivalentes (EN) a base de consultas hechas a zootecnistas y tiende a coincidir con los criterios por los que se rige la banca para otorgar créditos preferenciales. El límite inferior del estrato de los grandes productores —300 EN— corresponde también a un criterio consultado con zootecnistas y considerado por éstos como equivalente desde el punto de vista del potencial productivo al empleado para definir la gran empresa agrícola.

Cada uno de los criterios se aplicó por separado al sector ejidal y al privado, y de esa manera se determinaron 11 tipos de productores para cada forma de tenencia.

Los ejidos no parcelados, denominados en el censo ejidos colectivos y mixtos, no se pudieron equiparar a los términos de las parcelas ejidales y privadas, por haber estado incompleta la información (en cinta magnética) de las boletas correspondientes.<sup>34</sup>

La información faltante correspondería al 26% de los ejidos, a cerca del 20% de los ejidatarios y al 24% de la superficie arable. Cabe destacar, sin embargo, que algunos estudios de campo realizados a nivel de microrregiones revelan que muchos de los denominados ejidos colectivos y mixtos en nada de importancia se diferencian de los ejidos parcelados pues, con frecuencia, la denominación obedece a la existencia de alguna actividad —no siempre la más importante— de tipo cooperativo, que desempeñan algunos de los ejidatarios (cuenca lechera, crianza de ganado, por ejemplo) o a simples (y más bien supuestas) conveniencias de carácter burocrático y crediticio que raras veces tienen alguna contrapartida en la integración real de la producción de las parcelas. Por ello, los antecedentes referentes a los ejidatarios de los ejidos parcelados podrían extenderse a una parte significativa de los ejidatarios no considerados, como se desprende de las pocas cifras que pudieron reconstruirse para este sector.

Las categorías tipológicas, así como los criterios y las variables empleadas en su definición operativa, se resumen en el esquema.

<sup>33</sup> CEPAL/SARH, cuadro M-5.

<sup>34</sup> La información que figura sobre ellos en el diagrama 1 se obtuvo por diferencia entre los datos publicados por el censo en el Resumen General del V Censo, que corresponden a todos los ejidos tomados como agregados y los del Resumen Especial, que se refieren a parcelas ejidales.

## ESQUEMA B

<i>Categoría</i>	<i>Criterio de definición</i>	<i>Variable de clasificación</i>
<i>Campesinos</i>	Fuerza de trabajo fundamentalmente familiar. Las relaciones salariales, cuando existen, son de relativa poca significación cuantitativa	Jornadas contratadas por salario $\leq 25$
De infrasubsistencia	El potencial productivo de la unidad es insuficiente para la alimentación familiar	Superficie arable $\leq 4.0$ ha de ETN
De subsistencia	El potencial productivo rebasa el requerido para la alimentación, pero es insuficiente para generar un fondo de reposición	Superficie arable $> 4.0$ ha pero $\leq 8.0$ ha
Estacionarios	La unidad es capaz de generar un excedente por encima de los requerimientos de consumo y equivalente al fondo de reposición y a ciertas reservas para eventualidades	Superficie arable $> 8$ ha pero $\leq 12.0$ ha
Excedentarios	La unidad tiene el potencial necesario para generar un excedente por encima de sus necesidades de reproducción simple	Superficie arable $> 12.0$ ha
<i>Agricultores transicionales</i>	Fuerza de trabajo asalariada de alguna significación. En el límite llega a ser ligeramente superior a la familiar	Jornadas salariales $> 25$ pero $\leq 500$
<i>Empresarios agrícolas</i>	Fuerza de trabajo predominante, si no asalariada exclusivamente	Jornadas salariales $> 500$

<i>Categoría</i>	<i>Criterio de definición</i>	<i>Variable de clasificación</i>
Pequeños	Fuerza de trabajo familiar de alguna significación, aunque inferior a la asalariada	Jornadas salariales 500 pero $\geq 1\ 500$
Medianos	Fuerza de trabajo familiar de poca significación. Con la categoría anterior, corresponde aproximadamente al MFM del CDIA (4 a 12 hombres/año)	Jornadas salariales $> 1\ 250$ pero $\leq 2\ 500$
Grandes	Fuerza de trabajo familiar sin importancia. Corresponde al MFC del CDIA (más de 12 hombres/año)	Jornadas salariales $> 2\ 500$
<i>Empresas pecuarias</i>	Productores predominantemente pecuarios con mano de obra asalariada superior a las 25 jornadas anuales	Valor de la producción pecuaria $> 0.5$ del valor de la producción total
Pequeñas	Escala considerada pequeña por los zootecnistas y que puede ser atendida por el productor y su familia con complemento menor o igual al aporte familiar	Capital pecuario $\leq 50$ novillos o su equivalente
Medianas	Escala residual o resultante de las definiciones anterior y posterior	Capital pecuario $> 50$ pero $\leq 300$ novillos o su equivalente
Grandes	Criterio considerado por los zootecnistas como generador de unidades equivalentes a la gran empresa agrícola en términos de potencial productivo	Capital pecuario $> 300$ novillos o su equivalente





